

SONDERAUSGABE ZUM PRIX SVC OSTSCHWEIZ 2014

Aussicht auf mehr:

R&G Metallbau AG gewinnt «Prix SVC»

Seite 20

Hidden Champions:

Im Gespräch mit Jurypräsident Thomas Zellweger

Seite 10





ABACUS 
version internet

ABACUS Business Software goes mobile

ABACUS bringt Bewegung in Ihr Business.
AbaSmart, die App für das iPad, informiert
Sie schneller, macht Sie und Ihre Mitarbeiter
effizienter und flexibler:

- > Unterwegs Leistungen, Spesen, Stunden erfassen, Rapporte ausfüllen, Adressen und Projektdaten bearbeiten und sofort mit der Software in Ihrem Unternehmen synchronisieren
- > Überall und jederzeit Stammdaten und Standardauswertungen einsehen

www.abacus.ch/links/mobile

 **ABACUS**
business software



Eine Visitenkarte für die Ostschweiz

Die Verleihung des «Prix SVC Ostschweiz» 2014 stellt einmal mehr die Vielfalt und Leistungsfähigkeit der Unternehmen in der Ostschweiz unter Beweis. Auch wenn der Wettbewerb innerhalb der Region geführt wird, liegt der Blick nach aussen nahe. Was haben andere Landesteile zu bieten? Wie sieht das Niveau im Espace Mittelland oder der Nordschweiz aus? Hat die Wirtschaftsregion Zürich wirklich die Nase vorn?

Wer die Gewinner vergangener Austragungen durchforstet, merkt schnell: Die Ostschweiz muss sich nicht verstecken. Die Unternehmen, die es hier ins Finale oder gar aufs Podest geschafft haben, würden auch jeder anderen Region gut anstehen – und diese würden sie mit Handkuss nehmen. In diesem Sinn ist der «Prix SVC» natürlich nicht nur ein Wettstreit zwischen Unternehmen aus der Ostschweiz, sondern auch eine Visitenkarte gegen aussen. Gleichzeitig sollten wir den Blick über den Tellerrand hinaus wagen und schauen, was unsere Mitbewerber zu bieten haben. Das nämlich ist die Situation: Ostschweizer Unternehmen lassen sich von der Jury in die Karten schauen und konkurrieren gegen andere Unternehmen der Region, doch danach stehen sie wieder Seite an Seite und repräsentieren gemeinsam einen Wirtschaftsraum, der seinerseits in Konkurrenz zu anderen steht.

Das vorhandene Reservoir an herausragenden Unternehmen und erfolgreichen Unternehmen ist eine nicht zu unterschätzende Trumpfkarte im Standortwettbewerb. Firmen lassen sich gerne dort nieder, wo bereits namhafte Unternehmen ansässig sind. Diese belegen, dass man an diesem Standort gut wirtschaften kann, dass die Behörden kooperativ sind und für Fachkräfte gesorgt ist. In diesem Sinn ist der «Prix SVC» eben keine reine Nabelschau, sondern ein nachhaltiges Instrument der Standortpolitik. Freuen wir uns auf die Einblicke hinter die Kulissen beispielhafter Unternehmen und hoffen wir darauf, dass deren Zahl in der Ostschweiz weiter steigt.

Natal Schnetzer
Verleger

Kommunikation für den Prix SVC Ostschweiz.
Kommunikation für Leaderinnen und Leader.
Und alle, die es werden wollen.

Unsere Kunden haben mehr Cash
und weniger Ärger.

Warum?



Darum!

Weil wir als beste Datenbank für Wirtschafts- und Bonitätsauskünfte bekannt sind. Weil kein anderes Unternehmen in der Schweiz die zentralen Bereiche Auskunft sowie Inkasso aus einer Hand in dieser Form abdeckt. Das bedeutet für Sie: Mehr Cash, weniger Debitorenverluste, verbesserte Kundenstruktur, Ärger ausgelagert. Wählen Sie Ihren ortsnahe Partner.

www.creditreform.ch

**+ Creditreform
Egeli Basel AG**
Münchensteinerstrasse 127
CH-4002 Basel
Tel. +41 (0)61 337 90 40
Fax +41 (0)61 337 90 45
info@basel.creditreform.ch

**+ Creditreform
Egeli St. Gallen AG**
Teufener Strasse 36
CH-9001 St. Gallen
Tel. +41 (0)71 221 11 21
Fax +41 (0)71 221 11 25
info@st.gallen.creditreform.ch

**+ Creditreform
Egeli Zürich AG**
Binzmühlestrasse 13
CH-8050 Zürich
Tel. +41 (0)44 307 80 80
Fax +41 (0)44 307 80 85
info@zuerich.creditreform.ch


Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.



Glaubwürdige Vorbilder

Es war eine eindruckliche Demonstration der Leistungsfähigkeit ostschweizerischen Unternehmertums: Sechs herausragende Preisträger durften sich am 6. März an der Verleihung des «Prix SVC Ostschweiz 2014» feiern lassen. Alle sechs verkörpern gelebtes Unternehmertum, brechen dazu hin und wieder etablierte Regeln, verlassen vertrautes Terrain, wagen bewusst etwas, was sich andere nicht trauen. Sie zeichnen sich aus durch klares Handeln und Sozialkompetenz – firmenintern wie -extern. Und sie werden von Unternehmerpersönlichkeiten geführt, die mit kalkulierte Risiko Neues versuchen. Kurz: Sie haben Vorbildcharakter und machen deutlich, worauf glaubwürdiges Unternehmertum und damit das Vertrauen in eine Unternehmung sowie deren Leitung basieren.

Wir können stolz sein auf die beeindruckende Dichte höchst innovativer und insbesondere auch international erfolgreicher Unternehmen in der Ostschweiz. Denn zu solchen zählen – neben den Preisträgern – auch zahlreiche bei der Preisverleihung anwesende Unternehmerinnen und Unternehmer, Gäste, Sponsoren und Partner.

Mit so vielen profilierten Persönlichkeiten eine Preisverleihung zu feiern, ist ein Privileg. Es ist eindrucklich, mit welcher Leidenschaft Sponsoren, Jury, OK, Partner und Teilnehmende unsere Initiative unterstützt haben, um dem erfolgreichen Unternehmertum in der Ostschweiz mit dem Prix SVC Ostschweiz eine wirkungsvolle Plattform zu geben.

Mit dem Prix SVC Ostschweiz setzen wir ein Zeichen – ein Zeichen für das Selbstbewusstsein der Ostschweizer Wirtschaft. Sich für unternehmerischen Erfolg einzusetzen und dadurch den Wirtschaftsstandort zu stärken, Arbeitsplätze in unserer Region zu sichern und neue zu schaffen, das ist eine Aufgabe und eine Mission, auf die jeder Unternehmer stolz sein darf und die Anerkennung verdient.

Es war mir eine Freude und Ehre, in den letzten sieben Jahre den Prix SVC Ostschweiz zusammen mit vielen Helferinnen und Helfern gestaltet haben zu dürfen. Ihnen und all jenen, die unsere Idee voller Leidenschaft mitgetragen haben, gilt ein herzliches Dankeschön.

Marcel Küng
SVC Regionenleiter Ostschweiz



SPECIAL zum Prix SVC Ostschweiz 2014

Impressum

Magazin LEADER, MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, 9001 St.Gallen, Telefon 071 272 80 50, Fax 071 272 80 51, leader@metrocomm.ch, www.leaderonline.ch | Verleger: Natal Schnetzer | Chefredaktor: Marcel Baumgartner, baumgartner@leaderonline.ch | Autoren in dieser Ausgabe: Iwan Köppel, Jeannine Hegelbach | Fotografie: Tiziana Secchi, Bodo Rüedi | Geschäftsleitung: Natal Schnetzer, nschnetzer@metrocomm.ch | Anzeigenleitung: Martin Schwizer, mschwizer@metrocomm.ch | Marketingservice/Aboverwaltung: Fabienne Locher, info@metrocomm.ch | Abopreis: Fr. 60.– für 18 Ausgaben | Erscheinung: Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben | Gestaltung: Tammy Rühli, truehli@metrocomm.ch | Satz: Fabio Staudacher, fstaudacher@metrocomm.ch | Produktion: Ostschweiz Druck AG, 9300 Wittenbach | LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung. ISSN 1660-2757

*Ich bevorzuge
eine Lösung mit
absoluter Sicherheit
sind Sie bei
uns am besten
aufgehoben.*

*Gehen Sie bei der beruflichen Vorsorge keine Kompromisse ein.
Vertrauen Sie auf unsere Erfahrung.*



Interview

mit Jurypräsident Thomas Zellweger

Seite 10

17 Wer ist die Jury?

Sie entscheidet über Sieg oder Niederlage

18 Von Diamanten und Leiterplatten

Die vergangenen Gewinner

20 1. Platz: R&G Metallbau AG

Aussicht auf mehr

22 2. Platz: Otto Hofstetter AG

Von Uznach an die Weltspitze

26 3. Platz: Jörimann Stahl AG

Möglichst unkonventionell

28 Diplom: APM Technica AG

Bekanntheitsgrad steigern

30 Diplom: ESGE AG

Swissness ist Bedingung

33 Diplom: Microsynth AG

«Wir stehen etwas abseits»

Anzeige

TKF



Unsere Kundinnen und Kunden wissen genau, warum sie sich bei der Pensionskasse für die ASGA entscheiden. Zum Beispiel weil wir mit unserem unabhängigen Kapitalanlage-Management eine grundsätzliche Anlagestrategie verfolgen oder weil bei uns die Sicherheit der Vorsorgegelder unserer Mitglieder an erster Stelle steht. Möchten Sie mehr über die beliebteste Pensionskasse der Deutschschweizer KMU erfahren? Besuchen Sie uns im Internet auf asga.ch oder rufen Sie an: 071 228 52 52. Ganz einfach.

Josef Niederberger, Head of Finance & Administration, Storck (Schweiz) GmbH

*«Weil man sich hier
eher an Jahrzehnten als an
Quartalen orientiert.»*

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

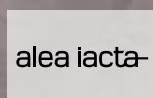
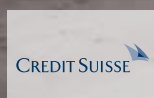
Microsynth AG,
Balgach
Dr. Tobias Schmidheini
VRP und CEO

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



R&G Metallbau AG gewinnt den Prix SVC Ostschweiz 2014

Die Gewinnerin des Prix SVC Ostschweiz 2014 ist die Sky-Frame/ R&G Metallbau AG in Ellikon an der Thur, die mit ihrem rahmenlosen Schiebefenstersystem Architekten und Bauherren begeistert. Auf den Plätzen 2 und 3 folgen die Otto Hofstetter AG in Uznach und die Jörimann Stahl AG in Bonaduz. Ebenfalls in den Final geschafft hatten es die APM Technica AG, die ESGE AG und die Microsynth AG.

Text: Iwan Köppel Bild: zVg.



Unternehmer Beat Guhl von Sky-Frame/ R&G Metallbau AG mit der Trophäe, die seine Firma mit dem Prix SVC Ostschweiz 2014 auszeichnet.

«Beat Guhl und sein Team haben es geschafft, quasi aus dem Nichts ein global agierendes mittelständisches Unternehmen zu schaffen, das mächtig nicht nur in sein eigenes Wachstum, sondern auch in die Ostschweiz investiert»: Mit diesen Worten schilderte Jurypräsident Thomas Zellweger, Wirtschaftsprofessor an der Universität St. Gallen, die Gründe, wieso die R&G Metallbau AG/Sky-Frame die Jury noch mehr überzeugte als die anderen Finalisten. Zum Einen stelle das Unternehmen innovative Produkte her und vertreibe diese mittlerweile weltweit mit einem innovativen Marketing, zum Anderen beeindruckte auch der Schritt Beat Guhls vom Metallbauer zum erfolgreichen Unternehmer. «Nicht nur das perfekte Schiebefenster, sondern offene Wohnräume» lautet die Vision von Beat Guhl, CEO und Inhaber von Sky-Frame. 2002 entwickelte er das filigrane und rahmenlose Schiebefenstersystem. Bis heute wurden über 4000 Objekte in 24 Ländern mit Sky-Frame realisiert. Von ursprünglich drei wuchs Sky-Frame auf über 100 Mitarbeitende.

Produktionsbetriebe auf dem Podest

Auch auf den Plätzen 2 und 3 rangiert wurden klassische Produktionsbetriebe: Auf Platz 2 setzte die Jury die Otto Hofstetter AG in Uznach, die es gemäss Laudatio «versteht, sich gegen übermächtige Weltkonzerne mit innovativen Spritzguss-Werkzeugen zu behaupten» und bei einem Exportanteil von über 90 Prozent nach wie vor in der Ostschweiz produziert.

Drittplatzierte ist die Jörimann Stahl AG in Bonaduz, die es laut der Jury geschafft hat, «dank innovativem Geist und unternehmerischer Risikobereitschaft in eine Erfolg versprechende Nische des Tunnelbaus zu expandieren».

Weitere Preisträger des Abends sind die APM Technica AG in Heerbrugg, die ESGE AG in Mettlen (Her-

stellerin von «Bamix») und die Microsynth AG in Balgach.

Wechsel im OK-Präsidium

Der Swiss Venture Club (SVC) zeichnete mit dem Prix SVC Ostschweiz bereits zum sechsten Mal erfolgreiche Klein- und Mittelunternehmen (KMU) der Region aus, die durch ihre Produkte und Innovationen, ihre Firmenkultur, die Qualität der Mitarbeitenden und des Managements sowie durch einen nachhaltigen Erfolgsausweis überzeugen. Den traditionell sehr feierlichen und spannenden Anlass, den TV- und Radio-Frau Mona Vetsch moderierte, besuchten gegen 1000 Gäste. Sie machten die Verleihung des Prix SVC Ostschweiz erneut zu einem wichtigen Treffpunkt der Ostschweizer Wirtschaft.

In verschiedenen Talkrunden befragt wurden hochkarätige Gäste aus der Wirtschaft: Von Ruth Metzler, ehemalige Bundesrätin und Präsidentin von Switzerland Global Enterprise, über Hans-Ulrich Meister, Head Private Banking & Wealth Management und CEO Region Switzerland Credit Suisse, Roger Wüthrich-Hasenböhler, Mitglied der Swisscom-Konzernleitung, und Heinrich Christen, Partner und Sitzleiter Ernst&Young in St. Gallen, bis hin zu Hans-Ulrich Müller, Gründer und Präsident des Swiss Venture Club.

Verabschiedet wurde der Ostschweizer SVC Regionenleiter und OK-Präsident Marcel Küng, der die Verantwortung für die kommenden Anlässe an seinen Nachfolger Christoph Zeller übergab. Die nächste Verleihung findet statt am 10. März 2016.

Hidden Champions in der Ostschweiz

Zum sechsten Mal wurde 2014 der «Prix SVC Ostschweiz» vergeben. Insgesamt 36 Firmen wurden im Laufe der vergangenen Jahre für die Auszeichnung nominiert. Jurypräsident Thomas Zellweger erklärt im Interview, welchen Stellenwert der Preis für die Unternehmen hat und wieso gerade eine regionale Preisverleihung so wichtig ist, um das Bewusstsein der Gesellschaft für Innovationskraft vor der eigenen Haustüre zu stärken.

Interview: Jeannine Hegelbach **Bilder:** Tiziana Secchi

Thomas Zellweger, es gibt mittlerweile mehrere Preise, die aussergewöhnliches Unternehmertum auszeichnen. Wodurch charakterisiert sich der «Prix SVC»?

Zum einen wollen wir Unternehmen und Unternehmerinnen beziehungsweise Firmen auszeichnen, die etwas Innovatives oder Herausragendes schaffen. Wir ehren Personen, die besondere Firmen aufgebaut haben. Firmen, die mehr sind als «Eintagsfliegen». Zum anderen zelebrieren wir mit dem Preis auch das Unternehmertum an sich. Es ist für die Gesellschaft enorm wichtig, dass es nach wie vor Unter-

men es in der Region gibt. Es geht um die Idee «Hidden Champions», also kleinere, versteckte Firmen, die etwas Grossartiges geschaffen haben. Innerhalb der Unternehmergruppe selber wollen wir damit auch zeigen, was alles möglich ist. Nur weil es sich um eine kleine Firma handelt, muss man deswegen nicht benachteiligt sein. Hinter dem Preis steht der Swiss Venture Club, dessen Grundidee eine ähnliche ist wie jene des Unternehmenspreises: Die Unternehmen, die zwei Drittel aller Arbeitsplätze und 99 Prozent aller Firmen in der Schweiz ausmachen, möchten wir mehr ins Rampenlicht rücken. Sie sollen nicht untergehen hinter den wenigen Giganten wie Novartis oder Nestle.

«Wir haben Leute im Boot, die beurteilen können, wie herausfordernd es in der Praxis ist, stetig solche Resultate und Leistungen zu erzielen.»

nehmer gibt, die Risiken eingehen und damit langfristig Arbeitsplätze schaffen. Es geht uns um die Haltung, wie diese Menschen ihr berufliches Leben bestreiten, nämlich selbstständig. Dies sind die Ideen, auf denen unser Preis aufbaut.

Was assoziieren Sie persönlich mit dem Lebensstil «Unternehmer»?

Für viele dieser Menschen ist es sehr wichtig, selbstbestimmt agieren und autonom eine eigene Vision verfolgen zu können. Dabei versuchen sie, ökonomisch erfolgreich zu sein. Das bedeutet nicht einfach nur Wachstum der Firma und finanzieller Erfolg für sich persönlich, sondern eine Firma aufzubauen, die Einfluss hat. Sei dies regional oder in Form von Produkten, die eine globale Ausstrahlung haben, oder von Arbeitsplätzen, die geschaffen werden.

Soll mit der Vergabe des Preises das öffentliche Bewusstsein für diese Punkte gestärkt werden?

Er soll eine Art Symbolwirkung haben. Der breiten Bevölkerung zeigt er, was für ausgezeichnete Fir-

Inwiefern geben Sie als Jurypräsident die Stossrichtung vor?

Unter anderem bin ich zuständig für das Koordinieren der Auswahlverfahren; ebenso muss ich die Grundidee des Preises im Auge behalten und darauf achten, dass wir nicht zu weit davon wegdriften. Zu meiner Rolle gehört auch das kritische Hinterfragen. Jedes Jurymitglied soll seine Kandidaten gut vertreten können. Ich schaffe Ausgleich zwischen den einzelnen Argumenten und bin verantwortlich, dass der ganze Auswahlprozess so objektiv wie möglich abläuft.

Worauf wird bei der Zusammensetzung der Jury Wert gelegt?

Dieses Jahr hatten wir Persönlichkeiten in der Jury, die bereits einen solchen Preis gewonnen haben. Sie wissen genau, was es heisst, in der Rolle einer solchen Firma zu stecken. Es ist wichtig, dass wir Leute im Boot haben, die beurteilen können, wie herausfordernd es in der Praxis ist, stetig solche Resultate und Leistungen zu erzielen. Dann haben wir Personen wie Ruth Metzler oder Roland Eberle, die etwas mehr über die Region hinaussehen und die dem Ganzen auch politisches Gewicht geben. Ruth Metzler kann ferner die Lobbyingseite in ihre Juryarbeit

Jurypräsident Thomas Zellweger:

«Wir suchen Firmen,
die mehr sind als Eintagsfliegen.»





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



einbringen. Mit mir hat die Jury zudem einen Vertreter, der das Ganze eher von der wissenschaftlichen Seite betrachtet und den Prozess vielleicht mit ein bisschen mehr Distanz beurteilt. Unternehmer selber dürfen in der Jury natürlich auf keinen Fall fehlen.

Die Zusammenstellung der Jury dürfte demnach kein einfacher Prozess sein.

Es ist ein stetiger Prozess. Einzelne Jurymitglieder steigen nach einer gewissen Zeit aus, es kommt wieder jemand dazu. Es wird aber nicht jedes Jahr eine komplett neue Jury gesucht. Ich war nun zum zwei-

ten Mal dabei und dieses Jahr erstmals Jurypräsident. Dieser rollierende Prozess funktioniert nun schon seit acht Jahren. Interessanterweise blieb die Zusammensetzung der Hintergründe der einzelnen Mitglieder jeweils sehr ähnlich.

Im Vorfeld wurden 150 Firmen nominiert, um am Wettbewerb teilzunehmen. Einige der Firmen wussten aber erst, als sie unter den Top 15 waren, dass sie überhaupt nominiert sind. Wie genau lief dieser Prozess ab?

Für den Unternehmerpreis kann man sich nicht bewerben. Darüber gibt es unterschiedliche Meinun-

Und nach welchen Kriterien wird aus den sechs Finalisten ein Sieger gekürt?

An einem Tag tourte die ganze Jury zusammen durch die Ostschweiz und besuchte jede einzelne Firma. Wir wollten vor Ort sein, die Firma besichtigen und spüren sowie mit den Leuten persönlich sprechen. Nur so erhält man einen möglichst guten Gesamteindruck. Am Schluss des Tages setzten sich die Jurymitglieder zusammen und diskutierten über die Eindrücke. Anschliessend war es ein Aushandeln vor den Hintergründen wie regionaler Beitrag, geschaffene Arbeitsplätze, Erfolg, Innovationsgrad, Internationalität usw. Wir versuchen, alle diese Kriterien zu berücksichtigen und dann eine Klassifizierung vorzunehmen, damit wir den richtigen Gewinner küren.

Warum werden die Preise regional verteilt und nicht gleich national?

Es gibt ja bereits nationale Preise wie jene von «Ernst & Young» oder dem «Swiss Economic Forum». Nur schon in einer eher kleinen Region wie der Ost-

«Insbesondere bei Grenzregionen wie etwa Graubünden ist es wichtig, dass man ganz genau hinschaut, was überhaupt alles bewegt wird.»

gen, ob das nun gut oder schlecht ist. Für die Nominierung der 150 teilnehmenden Firmen zählen wir vor allem auf das Netzwerk unserer Jury. Der Pool, aus dem wir die 150 nominierten Firmen wählen, hat zwei Quellen: Zum grössten Teil schlagen Jurymitglieder Firmen vor. Das ist die Hauptquelle. Meistens sehen sie besser in die Firmen hinein und haben auch Detailwissen. Die zweite Quelle sind Firmen, die wir in den Vorjahren schon angeschaut haben und wo wir Potential sahen. Solche Unternehmen beobachten wir weiter, und wenn sie reif für den Wettbewerb sind, stellen wir sie auf.

Anzeige



Universität St. Gallen

Weiterbildung für Unternehmer und Führungskräfte aus KMU

Das KMU-HSG gratuliert 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:

**PRIX
SVC** 
OSTSCHWEIZ

Gewinnerin 2014:

SKY-FRAME
A view, not a window.

www.kmu.unisg.ch/wb

Mit uns sind Sie ein Gewinner – garantiert



Bei OBT ist der Gewinn nicht der Unternehmerpreis 2014, sondern eine **professionelle Beratung** die Erfolg verspricht. Garantiert!

Wir beraten Sie individuell und mit Leidenschaft – egal ob Ihr Unternehmen **klein, mittel** oder **gross** ist.

OBT AG

Rorschacher Strasse 63 | 9004 St.Gallen | Telefon 071 243 34 34



«Mit Sicherheit
zum Erfolg.»

Nur wer kalkulierte Risiken eingeht, hebt sich von der Masse ab und kommt beruflich vorwärts. Gut, wenn man sich dabei auf seine Versicherung verlassen kann. nationalesuisse.ch

Nationale Suisse
Generalagentur St. Gallen – Appenzellerland
Oberer Graben 4
9000 St. Gallen
Tel. 071 228 84 10

die Kunst des Versicherns

nationale
suisse



versitäten, an denen sich Professoren dermassen stark mit Unternehmertum und der Praxis auseinandersetzen. Das Zusammenspiel von Theorie und Praxis äussert sich in solchen Aktivitäten. Dies zeigt sich auch in unserer Forschung und im Unterricht. Ich hoffe, dass wir unseren Studenten besonders viel davon mitgeben können. Wenn ich uns mit internationalen Universitäten vergleiche, stelle ich fest, dass wir mit unserer Praxisnähe tatsächlich eine Stärke haben, die nicht so einfach zu kopieren ist und um die uns einige beneiden.

schweiz gibt es aber so viele Firmen, die etwas Besonderes und Preiswürdiges leisten, dass es durchaus interessant ist, regional Preise zu vergeben. Insbesondere bei Grenzregionen wie zum Beispiel dem Kanton Graubünden ist es wichtig, dass man ganz genau hinschaut, was überhaupt alles bewegt wird. Es sind nicht immer nur Hightechfirmen, die aus einem ETH-Spinoff oder aus dem Basler Biotechcluster stammen. Wir finden sehr Innovatives auch in

«Der breiten Bevölkerung zeigt der Preis, was für ausgezeichnete Firmen es in der Region gibt.»

einer anderen Region. Ziel ist auch, dass die Bevölkerung vor Ort mitbekommt, was die eigene Umgebung an Innovationskraft birgt. Dieser Effekt wäre bei einer nationalen Preisverleihung deutlich geringer.

Was erwartet den Gewinner nach der Vergabe des Preises?

Erstens hat der Preis eine Wirkung nach innen. Es ist eine Ehrung für die Leistungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie spüren, dass sie an etwas Einzigartigem teilhaben. Die draus entstehende Motivationskraft darf man nicht unterschätzen. Folglich wird der Preis meistens in der Firma selber gebührend gefeiert. Dann ist der Preis für die Firma natürlich auch gegen aussen enorm nützlich, zum Beispiel bei der Rekrutierung von Mitarbeitern. Eine kleine Firma war bis anhin vielleicht nicht so bekannt, bekommt durch die Auszeichnung plötzlich sehr viel Medienaufmerksamkeit. Das macht sie auf dem Markt zweifellos attraktiver.

Sie sind Professor an der Universität St.Gallen. Die HSG hat den Ruf als Erfolgsschmiede für zukünftige Unternehmer. Was hat St.Gallen, was andere nicht haben?

Man sieht das Engagement der HSG an Events wie dem Unternehmerpreis. Ich kenne nicht viele Uni-

Prof. Dr. Thomas Zellweger ist Direktor des Centers for Family Business an der Universität St.Gallen. Er unterrichtet ebenfalls als Professor an der HSG die Fachgebiete «Familienunternehmen» und «Entrepreneurship».

Ursprünglich hatte Zellweger selbst an der HSG studiert und sich zusätzlich an der Université Catholique de Louvain in Belgien weitergebildet. Danach war er zwei Jahre lang als Marketingleiter bei «Derivative» in Brüssel tätig, einem Softwareunternehmen mit Produkten zum Pricing von Derivaten für Investmentbanken.

Im Jahr 2002 begann Zellweger sein Promotionsstudium an der Universität St.Gallen und war als Projektleiter am KMU-HSG tätig, wo er im Bereich der Finanzierung von KMU forschte. 2005 gründete er mit Unterstützung von Prof. Dr. Urs Frey und Dr. Frank Halter das Center for Family Business an der Universität St.Gallen. Ein Jahr danach schloss er mit seiner Dissertation «Risk, Return and Value in the Family Firm» summa cum laude ab und wurde dafür mit dem Dr.-Peter-Werhahn-Preis für herausragende betriebswirtschaftliche Forschung ausgezeichnet. Die Förderungsprofessur des Schweizerischen Nationalfonds ermöglichte Zellweger 2007 ein Forschungsjahr am Babson College in Boston (USA). In den folgenden Jahren erschienen zahlreiche seiner wissenschaftlichen Beiträge in wichtigen akademischen Zeitschriften wie z. B. in der Family Business Review, Small Business Economics Journal, Financial Markets and Portfolio Management sowie der Zeitschrift für KMU und Entrepreneurship. 2010 unterrichtete Zellweger ein Semester «Family Business Studies» an der Sauder School of Business, die zur University of British Columbia gehört. Im gleichen Jahr wurde er ständiger Gastprofessor an der Universität Witten/Herdecke in Deutschland. Seine Forschungsstudien wurden mit zahlreichen Awards ausgezeichnet. Thomas Zellweger ist heute Mitglied zweier Verwaltungsräte mittelständischer Familienunternehmen. Zudem berät er mittlere und grosse Familienunternehmen in ihrer Eignerstrategie.



Hier schlägt bald ein Unternehmer- herz.

Nachhaltigkeit braucht
Nachfolger: Zum Beispiel
in den vielen Familienun-
ternehmen, deren Erbe wir
bewahren wollen. Mit spe-
ziellen Leistungen und dem
nötigen Fingerspitzengefühl
für den Erfolg über Gene-
rationen. Weil vom Gewinn
in der Wirtschaft die ganze
Gesellschaft profitiert.

[www.ey.com/ch/
betterworkingworld](http://www.ey.com/ch/betterworkingworld)



**Building a better
working world**

Wer entscheidet über Sieg oder Niederlage?

Von 150 auf 6 Unternehmen: Den Entscheid, welche Unternehmen es jeweils bis ins Finale schaffen, fällt eine unabhängige Expertenjury. Diese Persönlichkeiten haben unter dem Vorsitz von HSG-Professor Thomas Zellweger aus einer Liste von gegen 150 Unternehmen in einem mehrstufigen Verfahren die sechs Preisträger nominiert.



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



Remo Krucker
Verkaufsleiter Ostschweiz
Corporate Business
Swisscom (Schweiz) AG



Heinrich Christen
Partner, Sitzleiter
Ernst & Young St. Gallen



Marcel Küng
Credit Suisse AG
St. Gallen



Roland Eberle
VRP HRS Holding AG
VRP De Martin
Metallveredelung AG



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



Daniel Ehrat
Vorsitzender der
Geschäftsleitung
St. Galler Tagblatt AG



Urs Schmid
CEO/Mitinhaber
Allegra Passugger
Mineralquellen AG
Passugg



Andreas Etter
Partner Investnet AG
VRP Optiprint AG



Andreas Schmidheini
CEO/Mitinhaber
Varioprint AG
Heiden



Nick Huber
VR/Mitinhaber
Huwa Finanz und
Beteiligungs AG
Heerbrugg



Esther von Ziegler
VR und Mitinhaberin
azinova group AG
Murg

Von Diamanten, Leiterplatten und Informatiklösungen

Dass es in der Ostschweiz eine Vielzahl von innovativen Unternehmen gibt, zeigt ein Streifzug durch die Geschichte des Unternehmerpreises. Insgesamt 36 Firmen wurden von 2004 bis 2014 für die Auszeichnung nominiert. Ein Rückblick auf die Gewinner der vergangenen Preisverleihungen.

2012: Microdiamant AG, Lengwil

Die Microdiamant AG, Produzentin hochwertiger Diamant-Mikroprodukte für die Feinstbearbeitung von harten Oberflächen mit Hauptsitz in Lengwil TG, gewann 2012 den SVC Unternehmerpreis Ostschweiz. Das Unternehmen setzte sich damals unter anderem gegen das Bernecker Logistik-Unternehmen Sieber Holding AG und die Confiseur Läderach AG aus dem glarnerischen Ennenda durch. Die Microdiamant AG wurde 1952 gegründet und wird heute von den Brüdern Daniel und Martin Spring als Co-Presidents geführt. Die Firma entwickelt, produziert und vertreibt Produkte für den Mikron-Diamantmarkt, beschäftigt weltweit 80 Mitarbeitende und ist in rund 20 Ländern in Europa, Asien und USA vertreten.

Microdiamant-Produkte werden in einer Vielzahl von Anwendungen vorwiegend für die Feinstbearbeitung von superharten Materialien verwendet. Die wichtigsten Industriezweige umfassen die LED-Herstellung, die Uhren- und Schmuckbranche, Medizinaltechnik, Automobil-Zulieferer sowie die Werkzeugindustrie. In ihrer Reaktion auf den Sieg zeigten sich Daniel und Martin Spring hoch erfreut: «Wir freuen uns sehr über diesen Preis, der vor allem eine Anerkennung für die Leistung unserer Mitarbeitenden darstellt. Diesen Erfolg werden wir mit ihnen auch feiern.»

2012

1. Preis Microdiamant AG, Lengwil
2. Preis Sieber Holding AG, Berneck
3. Preis Confiseur Läderach AG, Ennenda

2010

1. Preis Oertli Instrumente AG, Berneck
2. Preis Blumer-Lehmann AG, Gossau
3. Preis Complementa Investment-Controlling AG, St. Gallen

2008

1. Preis Varioprint AG, Heiden
2. Preis Weber Bekleidung AG, St. Gallen
3. Preis SAMAPLAST AG, St. Margrethen

2006

1. Preis Telsonic AG, Bronschhofen
2. Preis swisstulle AG, Münchwil
3. Preis Plaston AG, Widnau

2004

1. Preis Abacus Research AG, Wittenbach
2. Preis Hotel Hof Weissbad, Weissbad
3. Preis Fela Management AG, Diessenhofen

links: Die Gewinner
2012: Martin und
Daniel Spring von der
Microdiamant AG.



rechts: Andreas
Schmidheini, CEO der
Varioprint AG,
machte 2008 das Rennen.



Andreas Bosshard von der
Oertli Instrumente AG
konnte 2010 den Preis in
Empfang nehmen.



2010: Oertli Instrumente AG, Berneck

Die in Berneck beheimatete Oertli Instrumente AG, international führende Anbieterin von Präzisionsinstrumenten und -geräten für die Augenchirurgie, gewann den vierten SVC Unternehmerpreis Ostschweiz. Die Plätze zwei und drei belegten damals die Gossauer Holzbau-Pionierin Blumer-Lehmann AG und die Complementa Investment-Controlling AG aus St. Gallen.

2008: Varioprint AG, Heiden

Die Leiterplatten-Herstellerin Varioprint AG aus Heiden setzte sich 2008 unter anderem gegen die Weber Bekleidung AG aus St. Gallen und die Samaplast AG aus St. Margrethen durch. Trotz Globalisierung und enormem Preisdruck konnte sich die Varioprint – gegründet 1970 – als einer der führenden Leiterplatten-Hersteller im obersten Technologiesegment etablieren. Namhafte Hightech-Unternehmen in Europa, USA und Asien werden von Heiden aus beliefert.

2006: Telsonic AG, Bronschhofen

2006 war das Jahr von Peter Spenger. Bei der Preisverleihung wurde der damalige Geschäftsführer und Eigentümer der Telsonic AG aus Bronschhofen als Sieger erkoren. Er verwies die Firmen swisstulle AG aus Münchwilen und Plaston AG aus Widnau auf die Ränge zwei und drei. Die Telsonic AG ist in der Entwicklung und Herstellung von Ultraschalltechnik tätig.

2004: Abacus Research AG, Wittenbach

Das Software-Unternehmen Abacus Research AG gewann den ersten Unternehmerpreis Ostschweiz. Auf den weiteren Podestplätzen folgten das Hotel Hof Weissbad in Weissbad und die Fela Management AG in Diessenhofen. Die Abacus Research AG wurde 1985 gegründet und entwickelt seither erfolgreich betriebswirtschaftliche Software.

Anzeige

Finanz- und Rechnungswesen

Steuerberatungen

Unternehmensberatungen



Lenz & Dudli
TREUHANDGESELLSCHAFT AG

St. Gallerstrasse 99 | CH-9201 Gossau | Telefon 071 388 81 50 | www.lenz-dudli.com | Mitglied der **TREUHAND KAMMER**

Aussicht auf mehr

Wenn aus einer geschaffenen Produktemarke ein eigenes Unternehmen entsteht, zeigt dies eindrücklich den erfolgreichen Werdegang einer Idee bis zum internationalen Durchbruch. Der R&G Metallbau AG in Ellikon ist genau dies mit «Sky-Frame» gelungen. Auszeichnung mit dem «Prix SVC Ostschweiz» ist neben zahlreichen bereits gewonnenen Preisen eine weitere Würdigung für die unternehmerische Leistung von CEO Beat Guhl und seinen rund 100 Mitarbeitenden.

Text: Marcel Baumgartner **Bild:** Bodo Rüedi

Die 1993 gegründete R&G Metallbau AG konnte vergangenes Jahr bereits ihr 20-Jahre-Jubiläum feiern. Gründe, die Korken knallen zu lassen, gab es in der Zeit dafür jedoch schon einige. Den Ausschlag dafür gab das 2002 entwickelte filigrane und rahmenlose Aluminium-Schiebefenstersystem «Sky-Frame». Eine Lösung, die in der Architekturszene schon mehrfach mit Preisen gewürdigt wurde. Sie ermöglicht getreu dem Markenversprechen «A view, not a window» grosszügige Glasfronten und damit atemberaubende Aussichten. Der Blick von Drinnen nach Aussen bleibt frei. Nicht nur für Architekten wurde damit ein langersehnter Traum wahr. Es lassen sich Wärmedämmung, Schallschutz, Einbruchschutz und gar Insektenschutzgitter integrieren. Und die neueste Produktinnovation «Sky-Frame Arc» ermöglicht gar gebogene Schiebe-Elemente.

liche Produkte gab es schon länger, nur waren diese technologisch auf einem in unserer Baukultur nicht akzeptierten Level und haben dadurch die Kundenbedürfnisse nur teilweise erfüllt», erklärt Beat Guhl. Diese Erkenntnis und das Finden eines Entwicklungsweges haben schliesslich zum angestrebten Erfolg geführt. Darauf ausruhen kann man sich natürlich nicht. Denn die Konkurrenz ist längst auf die erfolgreiche Entwicklung aufmerksam geworden und arbeitet an eigenen Umsetzungsvarianten. Deshalb sind bei Sky-Frame stetige Weiterentwicklungen gefragt. «Bei uns sind heute vier Ingenieure mit der Weiterentwicklung und Optimierung von «Sky-Frame» beschäftigt», so Guhl. Wer Erfolg hat, bleibt nie alleine. «Aufgrund unserer mehr als zehnjährigen Erfahrung und unserem hohen Entwicklungsengagement sind wir für die Zukunft sehr gut aufgestellt.»

Die Konkurrenz ist längst auf die Entwicklung aufmerksam geworden und arbeitet an eigenen Umsetzungsvarianten.

Inzwischen sind es über 4000 Objekte, in denen Sky-Frame-Anlagen installiert sind: Der beste Beweis für die technische und ästhetische Qualität des Produkts. Bekannte Referenzen sind unter anderem die VIP-Lounges im Stadion Letzigrund und im Joggeli. Die spektakulären Bauten sind laut Beat Guhl in der Regel die Herzstücke privater, gehobener Wohnkultur.

Der Weg zum Erfolg

Der Vertrieb von Sky-Frame erfolgt national und international durch über 80 lokal geschulte Partner. Um die direkte Markt- und Kundennähe zu bewahren, berät, verkauft und installiert die R&G Metallbau AG im eigenen Marktgebiet selbst. Dieses Konzept verschafft dem Unternehmen seit nunmehr zehn Jahren den nötigen Vorsprung im Markt. «Ähn-

Sky-Frame AG

In diese Zukunft wird kräftig investiert. Die Marke «Sky-Frame» ist in der Architekturbranche mittlerweile weltweit bekannt. Mit diesem Erfolg hat sie die Bekanntheit der Marke R&G Metallbau überholt. Um dieser Situation gerecht zu werden wird 2014 für «Sky-Frame» eine eigene Firma gegründet und derzeit in Frauenfeld eine neue Produktionsstätte erbaut. Bis der Hauptsitz in Frauenfeld, das neue Zuhause von «Sky-Frame», bezugsbereit ist, dauert es voraussichtlich bis Ende 2014. Gut möglich, dass schon kurz darauf weitere Innovationen den Markt überraschen werden. Beat Guhl: «Wir haben viele Ideen, machen aber einen Schritt nach dem anderen.»

Statement von Beat Guhl

«Ich war mir nicht so sicher, dass wir gewinnen. Ich dachte, die Microsynth AG und die APM Technica AG wären die Favoriten.»



*Beat Guhl, CEO der R&G Metallbau AG:
«Wer Erfolg hat, bleibt nie alleine.»*

Otto Hofstetter, CEO der Otto Hofstetter AG:

*«Zu Beginn war unser Erfolg die
Alleinstellung in Europa als
Werkzeugbauer für diese Anwendung.»*



Von Uznach an die Weltspitze

Die Otto Hofstetter AG mit Sitz in Uznach gehört zu den bedeutendsten Arbeitgeberinnen der Region. Das Unternehmen beschäftigt rund 190 Angestellte. Die Produktion von Spritzgiesswerkzeugen zur Herstellung von hochwertigen Kunststoffverpackungen erstreckt sich über eine Fläche von 11 000 Quadratmetern und ist mit modernsten Maschinen und Arbeitsplätzen ausgerüstet. Die Firma ist international ausgerichtet und exportiert ihre Produkte zu fast 100 Prozent.

Text: Marcel Baumgartner **Bild:** Bodo Rüedi

Die Gründung des Unternehmens geht auf 1955 zurück. Und schon nach kurzer Zeit konnte die Firma in ihrem Bereich eine Führungsposition im Weltmarkt ins Visier nehmen. Zu Beginn der Unternehmensgeschichte standen die Aktivitäten im Kunststoff-Formenbau. Hier sammelte die Otto Hofstetter AG in den ersten Jahren in allen Anwendungsbereichen – technische Teile, Haushalt, Verpackungen usw. – Erfahrungen. Und in dieser Zeit reifte auch der wegweisende Entschluss, sich aus wirtschaftlichen Gründen auf ein Marktgebiet – jenes der Dünnwandverpackungen – zu konzentrieren.

«Dieser Entscheid war der richtige Weg für das Unternehmen, konnten wir doch in nur einer Produktgruppe unsere Werkzeuge intensiver und zielgerichteter weiterentwickeln», bilanziert CEO Otto Hofstetter. Die Strategie schlug ein: Die Kunden realisierten schnell, dass die Werkzeuge der Firma in Uznach einen deutlich besseren Standard aufweisen, was bedeutete, dass sie schneller und zuverlässiger produzierten als die bis dahin auf dem Markt gängigen Werkzeuge.

Entwicklung der PET-Flasche

Im PET-Bereich, der heute das grösste Segment der Otto Hofstetter AG darstellt, war man von Beginn der Entwicklung der PET-Flasche im Jahr 1978 mit den dazugehörigen Preform-Werkzeugen involviert. «Die ersten Entwicklungsaufträge erhielten wir aus den USA und konnten dann mehrere Produktionswerkzeuge herstellen», blickt Hofstetter zurück. Diese damals neue Verpackung für Getränke setzte sich sehr rasch durch. Ein neuer Markt war entstanden. «Zu Beginn war unser Erfolg die Alleinstellung in Europa als Werkzeugbauer für diese Anwendung. Heute sind wir Technologieleader und die Nummer zwei im Weltmarkt», so der CEO.

Dennoch musste das Unternehmen auch Rückschläge verzeichnen. Etwa von 1974 bis 1980, als es für die

Otto Hofstetter AG auch finanziell nicht zum Besten stand. Oder während der Eurokrise. Innerhalb kurzer Zeit reduzierte sich die Marge erheblich. «Nur langsam konnten wir beispielsweise durch eine optimierte Fertigung oder eine weitere Professionalisierung des Einkaufs die Gewinne wieder erhöhen», erläutert Hofstetter. Dies sei der einzig gangbare Weg gewesen. An eine Anhebung der Verkaufspreise etwas sei nicht zu denken gewesen, da die Mitbewerber in den USA und in Europa produzieren und folglich mit Dollar oder Euro wirtschaften.

Der Markt USA

Durch eine kontinuierliche Verbesserung der Werkzeuge sicherte sich die Otto Hofstetter bis heute die Spitzenposition. Man weiss, was die Abnehmer verlangen. Mit Dienstleistungen wie Kundens Schulungen, Produktionsunterstützung vor Ort oder Unterhaltsdienstleistungen unterscheidet man sich von der starken Konkurrenz. Darauf will man sich auch in Zukunft konzentrieren, um Marktführer in Bezug auf Innovation, Qualität und Liefertreue zu bleiben. Im Fokus bleibt mit einem Absatzvolumen von rund 60 Prozent der europäische Raum, gefolgt vom Mittleren Osten, der Türkei und Asien. Denn neue Märkte zu erschliessen gestaltet sich für die Otto Hofstetter AG laut dem CEO sehr schwer: «Unsere Verkaufsstruktur und unsere Grösse lassen es nicht zu, Mitarbeiter für eine neue Markterschliessung freizustellen. Wir versuchen durch Partnerfirmen – Konzerne mit grossen, weltweiten Vertriebsorganisationen – in neue Märkte zu gelangen.» Folglich gibt es auf der Firmenlandkarte nach wie vor weisse Flecken – die USA beispielsweise. Otto Hofstetter: «Grund dafür ist, dass unser Hauptkonkurrent – die Firma Husky – diesen Markt mit allen ihm zur Verfügung stehenden Mitteln kompromisslos verteidigt und wir nur mit einer eigenen Niederlassung in USA in diesem Markt bestehen könnten.»

Neumarkt 3 | 4 | 5

ERSTVERMIETUNG!


**IHR NEUER
ARBEITSRAUM
IM ZENTRUM.**
REPRÄSENTATIV UND
AUSSICHTSREICH.

**KOMPLETT
NEU
MARKT**

www.neumarkt-business.ch

NEUMARKT- ERNEUERUNG KURZ VOR ABSCHLUSS

Es geht voran mit der Sanierung des Neumarkts 3, 4 und 5. Dieses Jahr soll alles fertig werden: die modernisierten Verkaufsflächen, die grosszügigen Büroräumlichkeiten mit Blick über die Stadt und die Erneuerung aller Fassaden. Für Unternehmen im Neumarkt und die Stadt St.Gallen eröffnet dies vielversprechende Zukunftsperspektiven.

Pulsierendes Zentrum der Stadt

Rund 78'000 Einwohner zählt St.Gallen, über 20'000 Besucher pro Tag der Neumarkt. An zentraler Lage mit 350 Parkplätzen, in unmittelbarer Nähe von Bahn, Bus und Autobahn pulsiert hier das Leben der Gallusstadt. Kein Wunder also, dass viele Unternehmen ein Interesse daran haben, von dieser hohen Besucherfrequenz an bester Lage zu profitieren. Sie beleben das erste Geschäfts- und Einkaufszentrum der Stadt mit einem äusserst vielseitigen Mix an Läden und Gastro-Betrieben, Büros, Praxen und Kanzleien, Beratungs- und Schulungszentren, usw. Durch den Umbau des Neumarkts 3, 4 und 5 wird dieses Angebot für Besucher noch attraktiver.

Fertigstellung in Sicht

Vieles ist bereits erreicht seit dem Beginn der Bauarbeiten im Jahr 2012. Die Sanierung der Fassaden in den oberen Etagen ist abgeschlossen. Der erweiterte Migros Supermarkt und das erneuerte Migros Restaurant konnten bereits Eröffnung feiern.

Für optimale Personensicherheit wurden Haustechnik und Brandschutz auf den neusten Stand gebracht und in der Einkaufszone wurden diverse Läden und Gastrobetriebe erneuert. Was noch ansteht, ist die Fertigstellung der letzten Fassadenbereiche, die Erneuerung von weiteren Verkaufsflächen und Bauarbeiten in der Tiefgarage.



Mietflächen zwischen 155 bis 4'900m² sind verfügbar und stehen Mietern zum individuellen Ausbau frei.

Geschäftsstandorte mit Perspektiven

Mit dem absehbaren Abschluss der Bauarbeiten werden in den oberen Etagen weitere Mietflächen für Unternehmen frei, zwischen 155 bis 4'900m², welche die Mieter individuell ausbauen können.

Die modernen Arbeitsräume mit Blick über die Stadt sind ausgestattet mit Kommunikation, Haustechnik und Brandschutz auf dem neuesten Stand und verfügen über einen wirksamen Sonnenschutz, wobei die neue Glasfassade für erhöhte Energieeffizienz sorgt. Erfolgversprechende Ausichten für den Detailhandel eröffnen zudem die freien Verkaufsflächen in der Einkaufswelt in den unteren Etagen.

Für Verkaufsgeschäfte, die von der hohen Besucherfrequenz profitieren möchten, sind noch einige Flächen frei.

Unternehmen mit Elan und Weitblick finden im Neumarkt eine optimale, flexible Basis für einen Standort mit aussichtsreichen Perspektiven, der alle Voraussetzungen für eine nachhaltig positive Geschäftsentwicklung beinhaltet. Das optimale Umfeld mit der nahen Altstadt, Bahn und Busverbindungen in alle Richtungen und Parkieren im Haus verleiht zusätzliche Qualitäten. Infos zu noch verfügbaren Mietflächen sind erhältlich bei:

Privera AG, T. +41 (0)71 314 25 25
oder unter www.neumarkt-business.ch

VERMARKTUNG

PRIVERA
Mehr als Immobilien

Privera AG
Bionstrasse 1
9015 St. Gallen
T. +41 (0)71 314 25 25
neumarkt.sg@privera.ch
www.privera.ch





Beat Jörimann, CEO Jörimann Stahl AG:
«Terminverzögerungen
gibt es bei uns nicht.»

«Konventionelle Stahlbauarbeiten interessieren uns nicht»

Die Volumina sind so eindrücklich wie die Bauten, die daraus entstehen. An den beiden Standorten in Bonaduz und Walenstadt verarbeitet die Jörimann Stahl AG jährlich über 10 000 Tonnen Stahl. Auch beim Grossprojekt NEAT setzt man auf das Fachwissen des Unternehmens.

Text: Marcel Baumgartner **Bild:** Bodo Rüedi

Die NEAT ist ein Vorzeigeprojekt für das Tätigkeitsgebiet der Jörimann Stahl AG, denn es verlangt ein Höchstmass an Qualität in den Bereichen Produktion und Dienstleistungen – angefangen beim Vorbetrieb mit den Stahleinbaumaterialien, gefolgt von den hochkomplexen Tunnelschalungen bei den Bauwerken und der Bahntechnik mit Teilen für die Monate der Fahrleitungen bis hin zu den temporären Kühlwasserleitungen mit über 150 Kilometern montierter Rohrleitungen und zum fertigen Innenausbau mit Leitern, Podesten und Kranbahnen.

Angefertigt werden vorwiegend Nischenprodukte, die von anspruchsvollen Einzellösungen bis zur industriellen Fertigung reichen.

Verdoppelung der Mitarbeiterzahl

Ein Auftragsvolumen, das viele andere Stahlbauunternehmen nicht im Traum bewältigen könnten. Und genau hier hat «Jörimann» seinen Platz im Markt gefestigt. Angefertigt werden vorwiegend Nischenprodukte, die von anspruchsvollen Einzellösungen bis zur industriellen Fertigung reichen. «Konventionelle Stahlbauarbeiten wie Hallen- oder Stahlhochbauten interessieren uns nicht gross, da diese nur einmal ausgeführt werden und es viele Firmen in der Schweiz sowie im nahen Ausland gibt, die das ebenfalls ausführen können», erklärt CEO Beat Jörimann die Firmenstrategie. Diese führt denn auch dazu, dass die Tätigkeit und Entwicklung von «Jörimann» in den vergangenen Jahren nur von wenigen Leuten wahrgenommen wird. Um so überraschter sei man gewesen, als man vom Finaleinzug beim «Prix SVC» erfahren habe.

Dabei weiss das Unternehmen alle Faktoren auf, die ausschlaggebend dafür sind: Begonnen hat alles im Jahre 1959 mit der Gründung einer Sanitärfirma durch Hermann Jörimann. Schrittweise besetzte der

Kleinbetrieb weitere Segmente, vom Öltank- und Behälterbau bis hin zu Spenglerarbeiten und dem Fasadensanbau. 1980 folgte schliesslich der Start mit dem allgemeinen Stahlbau. Ein entscheidender Meilenstein in der Firmengeschichte fand 2006 Einzug in die Bücher: Mit der Übernahme des damaligen Mitbewerbers, der Bernold AG in Walenstadt, verdoppelte sich die Mitarbeiteranzahl auf einen Schlag. Und schon ein Jahr später folgte die Entwicklung des patentierten Baukastensystems für Gewölbeschalungen und deren Umsetzung. Ein zukunftsorientierter Schritt, denn mit diesem Produkt möchte die Jörimann Stahl AG in naher Zukunft auf dem internationalen Markt Fuss fassen.

Politik der Abschottung

«Qualität und Sicherheit sowie Termintreue sind unsere Stärken, die uns gegenüber unseren Mitbewerbern hauptsächlich auszeichnet. Terminverzögerungen gibt es bei uns nicht», unterstreicht Beat Jörimann. Wie aber sieht es mit dem Preis aus? Hat die Öffnung der Märkte nicht auch den Konkurrenzdruck aus dem Ausland markant verstärkt? «Absolut. Im Wettbewerb mit ausländischen Unternehmen, die bei Materialeinkäufen und Lohnkosten eindeutig Vorteile haben, können wir daher nur mit Qualität, Termintreue und Produktivität punkten. Und dafür sind fortlaufende Investitionen in unseren Maschinenpark notwendig», so der CEO weiter.

Doch nicht nur bei den Preisen kann die Schweiz keine Spitzenposition einnehmen: Unser Land ist, wenn es um die Beschaffung des Materials Stahl geht, ein teilweise geschützter Markt. Jörimann: «Vor allem die wenigen Stahlhersteller in der Schweiz versuchen durch ihre Politik der Abschottung, nur den Stahlhandel zu beliefern. Mit über 10 000 Tonnen Stahl, die wir pro Jahr verarbeiten, sind wir jedoch auf beste Einkaufspreise angewiesen, um gegen unsere ausländischen Mitbewerber bestehen zu können. Das wäre sicherlich auch einmal ein Thema, dem sich die WEKO annehmen könnte.»

Bekanntheitsgrad steigern

Die Heerbrugger APM Technica AG ist ein Full-Service-Anbieter auf den Gebieten Klebe- und Oberflächentechnologie und vertreibt daneben Handelsprodukte namhafter Hersteller. Die Geschichte des Unternehmens beginnt 2002 als Management-Buy-out aus dem Profit-Center «Werkstoff- und Verfahrenstechnologie» der Leica Geosystems AG. Im Gespräch mit Verwaltungsratspräsident Arthur Philipp.

Interview: Jeannine Hegelbach **Bild:** Bodo Rüedi

Arthur Philipp, vereinfacht gesagt sorgen Sie dafür, dass zusammenbleibt, was zusammengehört. Der Hintergrund dürfte aber etwas komplexer sein, oder?

Das ist so. Wir vertreiben und entwickeln Klebeprodukte für Spezialanwendungen und bieten hochspezialisierte Lösungen für unsere Kunden an. Wer kleben will, muss die Oberflächen der Werkstoffe sehr gut kennen. Unsere Spezialgebiete sind Glas, Kristalle und alle Kunststoff- sowie Stahlarten. In den meisten Fällen müssen für eine gute Klebung die Oberflächen bearbeitet und gereinigt werden. Dies ist auch beim Lackieren oder Beschichten der Fall. Deswegen ergänzen sich die beiden Bereiche Klebe- und Oberflächentechnologie optimal.

«Auch wenn wir in Deutschland eine GmbH gegründet haben, ist für uns klar, dass wir keine Arbeit aus der Schweiz nach Deutschland verlagern möchten.»

Sie bieten auch klebetechnische Seminare an. Was hat es damit auf sich?

Wir haben festgestellt, dass die Klebtechnik stark auf dem Vormarsch ist. In der Schweiz gibt es aber praktisch keine Ausbildungsstätten dazu. Unseren Kunden boten wir dann ein mehrtägiges Seminar an, wo wir unser Wissen über Theorie und praktische Anwendung weitergegeben haben. Das kam sehr gut an. Heute bieten wir diese Schulungen für ganze Abteilungen von Firmen gezielt für deren spezifischen Anwendungsbereich an. Wir bilden auch alle Optiklehrlinge des Kantons St. Gallen im Kleben aus.

Wann haben sie von der SVC-Nominierung erfahren?

In einer ersten Phase war mir gar nicht bewusst, dass wir überhaupt im Gespräch dafür sind – bis wir schliesslich unter den besten 15 von 150 Firmen wa-

ren. Bisher habe ich «Anfragen» für solche Wettbewerbe immer abgelehnt – ich wollte dafür schlicht und einfach keinen grossen Aufwand betreiben. Für eine junge Firma, wie wir es sind, ist es jedoch ein positives Zeichen, einen der vorderen Ränge zu belegen. Insbesondere ist es auch eine Auszeichnung für die Tätigkeit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Einer der Bewertungspunkte der Jury ist der regionale Aspekt – wie kann die APM Technica AG hier punkten?

Wir sind hier in der Region mit 19 Mitarbeitern gestartet. Heute beschäftigt das Unternehmen bereits 135 Angestellte – mehrheitlich aus der Region. Wir sind unserem Standort Heerbrugg immer treu geblieben. Auch wenn wir in Deutschland eine GmbH gegründet haben, so ist für uns klar, dass wir keine Arbeit aus der Schweiz nach Deutschland verlagern möchten. Als kleine Firma hatten wir zum Ziel, uns weltweit einen Namen zu machen. Inzwischen können wir auch grosse, international bekannte Firmen beliefern, beispielsweise Harley Davidson oder Continental. Das hilft nicht zuletzt auch, die Region über die Landesgrenzen hinaus bekannt zu machen.

Inwiefern wirkt sich die Nomination positiv für ihre Firma aus?

Unmittelbar nach Bekanntgabe, dass wir unter den sechs Finalisten sind, kamen die ersten Reaktionen und Gratulationen von unseren Kunden, Lieferanten und Freunden. Das freut uns natürlich. Und setzt ein Zeichen. Ich besuche oft Kongresse und treffe dort Personen von anderen Firmen aus der Region. Und ich staune jeweils, wenn man uns nicht kennt – obwohl wir aus der gleichen Gegend stammen und ein eigenes Marketing betreiben. Der «Prix SVC» hilft natürlich dabei, den Bekanntheitsgrad zu steigern. Und vor allem erfüllt der Finaleinzug unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Stolz. Zu Recht: Unser Erfolg gründet auf ihren Leistungen.



*APM-Verwaltungsratspräsident Arthur Philipp:
«Unser Erfolg gründet auf den
Leistungen der Mitarbeitenden.»*

«Swissness ist für viele unserer Partner Bedingung»

60 Jahre ist er alt und hat doch nichts von seinem Glanz verloren: der Stabmixer «Bamix». Produziert und vertrieben wird er von der ESGE AG mit Sitz im thurgauischen Mettlen. Das Unternehmen stellt mit seinen 40 Mitarbeitenden jährlich bis zu 400 000 Geräte her. 90 Prozent davon werden in rund 40 Länder exportiert. CEO Erich Eigenmann erklärt das Geheimnis hinter der Erfolgsgeschichte und wieso man auch in Zukunft an der Ein-Produkt-Strategie festhalten will.

Interview: Marcel Baumgartner **Bild:** Bodo Rüedi

Erich Eigenmann, ihr Produkt, der Stabmixer Bamix, konnte bereits seinen 60. Geburtstag feiern. Das Jubiläum war unzähligen Medien eine Mitteilung wert. Worauf führen Sie dieses enorme Interesse an ihrem Produkt zurück?

Wir konnten den Bekanntheitsgrad unserer Produkte in den vergangenen Jahren steigern. Unsere Geräte sind vielen ambitionierten Köchen und Gastronomen ein Begriff. Die im Oktober 2013 abgehaltene Pressekonferenz ist bei den Journalisten sehr gut angekommen und demzufolge war auch das Echo in der Presse gross.

Der Bamix fand schon 2001 Erwähnung im Buch «50 Klassiker, Design des 20. Jahrhunderts». Eine Art Ritterschlag?

Wir fühlen uns natürlich geehrt, uns zu den renommierten Weltmarken gesellen zu dürfen.

«Nachahmer stören unser Geschäft, aber wir haben nie ernsthaften Schaden genommen.»

Kann eine solche Auszeichnung auch zum Stillstand führen? Oder anders gefragt: Kann und soll das Produkt noch weiterentwickelt werden?

Das Gerät wird permanent weiter entwickelt und perfektioniert. Eine solche Auszeichnung motiviert auch das gesamte Team.

Die ESGE AG produziert ausschliesslich den Stabmixer. Wieso wird das Label «Bamix» nicht für weitere Produkte eingesetzt?

Den Ruf zu diversifizieren hören wir oft. Unser Kompetenzbereich liegt ja im Rühren und Mixen. Es gäbe andere elektrische Kleingeräte, die mit unserem Mo-

tor in Mettlen gefertigt werden könnten. Die Frage stellt sich, ob der Konsument andere Produkte gleich wahrnimmt. Unser Stabmixer wird vermutlich immer unser Zugpferd bleiben.

Der Mixer wird bereits in über 40 Länder exportiert. Wie sieht Ihre weitere Wachstumsstrategie aus?

Wir wachsen in erster Linie mit unseren geschätzten Partnern. Stimmt unsere Unterstützung und der professionelle Einsatz des Partners, so können wir in bestehenden Märkten weiter wachsen. Wir haben ständig Anfragen neuer Länder, sodass wir zusätzliches Potential erwarten können.

Wer erfolgreich ist, wird kopiert. Wie schützen Sie sich davor?

In der Tat werden Komponenten und sogar Rezepte kopiert. Nachahmer stören unser Geschäft, aber wir haben nie ernsthaften Schaden genommen. Unsere Erfahrung zeigt, dass viele der Kopien früher oder später aus dem Markt verschwinden. Wir prüfen in jedem Fall die rechtliche Situation und akzeptieren keine Verstösse gegen Marken und Patente.

Kochen wurde in den vergangenen Jahren zum neuen Trend-Hobby. Spürten Sie diese Entwicklung in der Nachfrage?

Kochen ist zu einer Art Lifestyle geworden. Die vielen Kochshows auf allen TV-Kanälen rund um den Globus bestätigen den Trend schon seit Langem. Wir haben auch davon profitieren können.

Sie produzieren heute mit rund 40 Mitarbeitenden 2000 Mixer am Tag. Wann stossen Sie am Standort in Mettlen an die Grenzen?

Wir prüfen die Kapazitäten und sind noch nicht am Limit angekommen. Andererseits müssen wir beto-



ESGE-CEO Erich Eigenmann:

«Auch in Mettlen wachsen die Bäume nicht in den Himmel.»

nen, dass wir als Nischenplayer nicht beliebig mit der Masse mitwachsen können und wollen. Auch in Mettlen wachsen die Bäume nicht in den Himmel.

«In der Tat werden Komponenten und sogar Rezepte kopiert.»

Wie entscheidend ist der Produktionsstandort Schweiz für den Erfolg?

Die Swissness ist für viele unserer Partner Bedingung. Vor allem Asiaten und Russen legen Wert auf Schweizer Produkte und auf die bekannte Schweizer Qualität.

Stand niemals eine Auslagerung der Produktion zur Debatte?

Mit einer Auslagerung wären wir nicht mehr glaubwürdig und beschädigten das Vertrauen in die Konsumenten und Partner nachhaltig. Wir halten am Standort Schweiz fest.

Welche Bedeutung hat für Sie die Nominierung für den Prix SVC?

Wir fühlen uns geehrt und sind dankbar, in diesen Anwärterkreis aufgenommen zu werden. Wir fühlen uns bestätigt, dass wir mit unserer Strategie auf dem richtigen Weg sind. Die Nominierung ist für das gesamte Team und für mich persönlich eine grosse Motivation.

Präsentieren Sie Ihre Publikation auf **dem Tablet!**



Ostschweiz Druck

Kataloge · Zeitschriften · Bücher · Werbeprospekte



Erfahren Sie mehr!

Hofstetstrasse 14, 9300 Wittenbach
T 071 292 29 29, F 071 292 29 38
www.ostschweizdruck.ch



Otto Hofstetter AG



PET FOR MEN AND WOMEN.



Our injection moulds are used to produce suitable PET preforms for any design and shape. www.otto-hofstetter.com/pet

«Wir stehen in der Ostschweiz etwas abseits»

Die Microsynth AG ist ein international tätiges Biotechnologieunternehmen mit Hauptsitz in Balgach und beschäftigt mit seinen zwei zusätzlichen Standorten in Göttingen und Wien 57 Mitarbeiter. Das Unternehmen bietet unterschiedliche molekularbiologische Serviceleistungen für Forschung und Diagnostik an. Die Schwerpunkte liegen in der Herstellung von DNA-Synthesen sowie in der Vermarktung von molekularbiologischen Dienstleistungen. Im Gespräch mit CEO Tobias Schmidheini.

Interview: Marcel Baumgartner **Bild:** Bodo Rüedi

Tobias Schmidheini, Ihr Bereich ist stetigen Veränderungen und neuen Entwicklungen ausgesetzt. Wie schwer ist es, eine Spitzenposition aufrechtzuerhalten?

Ein grosser Teil unserer Entwicklung hat die Automation der Prozesse ausgemacht. Da sind wir in der Schweiz in einer äusserst privilegierten Situation – wir haben alles vor der Haustüre und müssen nur die Ideen entwickeln. Für die Umsetzung gibt es in der Schweiz zahlreiche Unternehmen, die das sehr gut können. Fachliche Veränderungen können wir vielleicht gut aufnehmen, weil viele unserer Mitarbeiter während der Promotionszeit in der Forschung tätig

während ist das Personal, mit dem der Erfolg unmittelbar verknüpft ist. Ohne motivierte und gut ausgebildete Mitarbeiter würde bei uns der «Laden» stillstehen und wäre auch keine Weiterentwicklung möglich. Ohne motivierte und fähige Mitarbeiter ist eine Unternehmung praktisch nichts wert.

Besteht in Ihrem Segment weniger die Gefahr, kopiert zu werden, als beispielsweise in Fertigungsbetrieben?

Ich glaube, dies ist in unserem Bereich tatsächlich schwierig. Wir haben keine patentierbaren Verfahren. Unsere Arbeitsweise ist abhängig von den Laborgeräten, die auf dem Markt erhältlich sind. Viele Mitbewerber besitzen ähnliche Geräte und somit ähnliche Produktionsverfahren. Die Herausforderung besteht darin, die Geräte auszuwählen, welche das beste Preis-Leistungs-Verhältnis haben. In diesem Bereich besteht eine gewisse Kopiergefahr, die aber schwierig abzuwenden ist.

Wie gut ist der Nährboden in der Schweiz für Innovationen in Ihrer Branche?

Optimal. Es gibt in der Schweiz viele Kleinunternehmen, die nichts anderes machen als zu helfen, Innovationen durchzusetzen. Vermutlich haben wir dies hier über Generationen hinweg gelernt, weil unsere Arbeitskosten ja gefährlich hoch sind und wir einem enormen Innovationszwang unterworfen sind. Diese hohen Arbeitskosten machen mir grosse Sorge. Gut möglich, dass wir mit der Schweiz als Hochpreisinsel innerhalb Europas in einer Sackgasse enden werden.

Manchmal wird der Staat als Innovationshemmer aufgeführt ...

...weil dieser Vorschriften erlässt, die für eine freie Entwicklung hemmend wirken, stimmt. Oder weil

«Gut möglich, dass wir mit der Schweiz als Hochpreisinsel innerhalb Europas in einer Sackgasse enden werden.»

waren und Veränderungen gewöhnt sind. Zudem sind unsere Kunden ebenfalls Forscher, wir haben somit einen direkten Draht zu Neuentwicklungen. Trotzdem kann nicht wegdiskutiert werden, dass es auch für uns nicht einfach ist, eine Spitzenposition aufrechtzuerhalten. Wir müssen uns tagtäglich anstrengen.

Welches sind die wesentlichen Treiber?

Als ETH-Spinoff haben wir seit der Gründung darauf geachtet, Geld sorgfältig in Erneuerungen zu investieren. Ich bin felsenfest überzeugt, dass ein sparsamer Umgang mit Geld zwar nicht immer Freunde schafft, aber unabdingbar ist. Möglicherweise ist dies in einem kleineren Unternehmen einfacher. Meine Frau hat den administrativen Teil aufgebaut und geleitet. Zudem war uns stets wichtig, das naturwissenschaftliche und betriebswirtschaftliche Denken unter einen Hut zu bekommen. Entschei-



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.

sieber
the way of logistics

sieber@sea
sieber@sky
sieber@road
sieber@rail
sieber@customs
sieber@home
sieber@warehouse

www.sieber.ch



Microsynth-CEO Tobias Schmidheini:

Hat aus geographischen Gründen nicht die besten Karten.

sie zusätzliche Arbeitskosten erzeugen, da diese Massnahmen im Betrieb umgesetzt werden müssen. Klar sind viele Anordnungen nötig und werden in Unternehmungen auch umgesetzt, wenn sie als sinn-

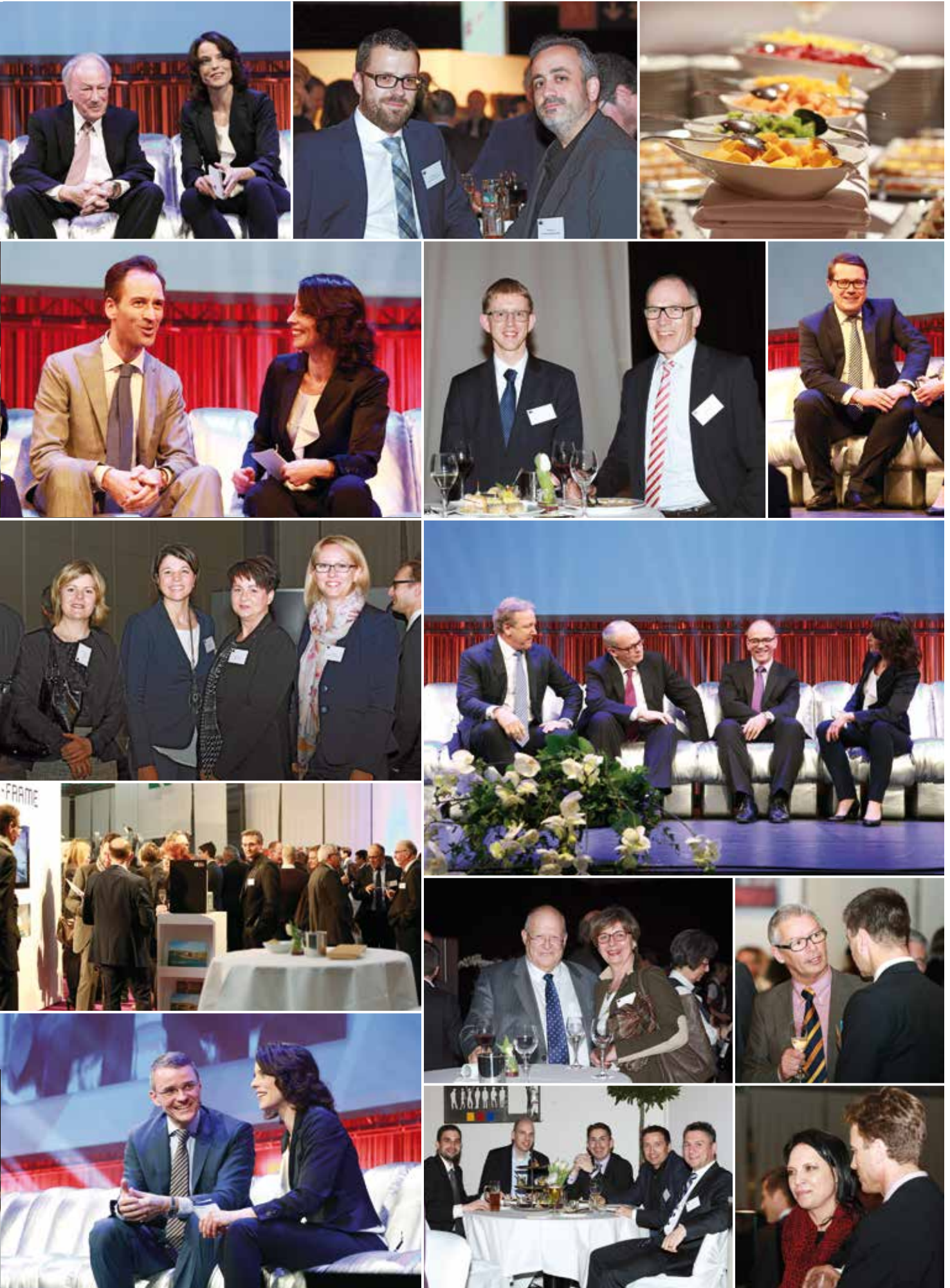
«Unsere Arbeitsweise ist abhängig von den Laborgeräten, die auf dem Markt erhältlich sind.»

voll erachtet werden. Vorschriften sollen aber immer wieder kritisch auf Aktualität überprüft werden. Und manchmal muss man auch die Gnade haben, nicht mehr Aktuelles fallen zu lassen.

Und wie sieht es mit der Besetzung von Spitzenpositionen aus?

Wir können diese besetzen, haben aber aus geographischen Gründen nicht die besten Karten. Die Branche «Biotechnologie» ist stark im Raum Zürich, Basel, Genfersee angesiedelt. Wir stehen in der Ostschweiz etwas abseits. Auf der anderen Seite bietet die Ostschweiz viel Lebensqualität – vor allem mehr Ruhe. Diese Ruhe hilft, sich innovativ zu beschäftigen. Gut möglich, dass viele Forschungsinstitute genau deshalb etwas abgeschottet von der Hektik errichtet wurden.







JÖRIMANN

STAHL > TUNNELBAU



**TUNNEL- UND
SONDERSCHALUNGEN**

STAHLINBAU

STAHL- UND BEHÄLTERBAU

Industriestrasse 5 | CH-7402 Bonaduz/GR

www.joerimann.com | jb@joerimann.com

Tel +41 81 650 24 24 | Fax +41 81 650 24 20

Betrieb Walenstadt | Walenseestrasse 34 | CH-8880 Walenstadt/SG

signal+

**SIGNALISATION
UND INFORMATION**

in allen Formen und Farben.

+ persönlich + kompetent + schnell + individuell + flexibel



SIGNALPLUS JÖRIMANN STAHL AG
Industriestrasse 14 | CH-7402 Bonaduz | Tel +41 81 650 30 70

www.signalplus.ch



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