

SONDERAUSGABE ZUM SVC UNTERNEHMERPREIS OSTSCHWEIZ 2012

Thurgauer Brillant:
Microdiamant
räumt den
Unternehmer-
preis ab

Seite 12



SVC
Swiss Venture Club

Jahre 125
seit 1886
Cabhart
GOLDSCHMIEDE
UHRMACHER
ST.GALLEN
CHRONOMETRIE
Inhaber: Romano Prader

oben an der MARKTGASSE 23
ST.GALLEN, www.chronometrie.ch

Das Haus der berühmten Marken

Blancpain
Breitling
Bulgari
Century
Certina
Eterna
Fortis
Franck Muller
IWC
Jaeger-LeCoultre
Max Bill
Montblanc
Nomos
Omega
Oris
Reuge
Erwin Sattler
Ulysse Nardin
Vacheron Constantin
Victorinox



DIE NATUR GAB UNS RÄUME. WIR KÜMMERN UNS UM DEREN FORTSETZUNG.

Wir Schweizer sind gesegnet mit wunderbaren Naturräumen. Für uns sind das Standorte, die mit besonderer Verantwortung beplant, bebaut und benutzt werden sollten. Da ist auch die Realisierung eine spezielle Herausforderung. Als HRS übernehmen wir die Gesamtleistung am Bau, inklusive Garantien für Termine, Kosten und Qualität. Mehr darüber unter www.hrs.ch





mode **W** weber



ABACUS
version internet



ABACUS gratuliert allen nominierten Unternehmen

ABACUS Business Software bietet alles, für
jedes Business, jede Unternehmensgrösse:

- > Auftragsbearbeitung
- > Produktionsplanung und -steuerung
- > Service-/Vertragsmanagement
- > Leistungs-/Projektabrechnung
- > E-Commerce und E-Business
- > Adressmanagement und Workflow
- > Archivierung
- > Rechnungswesen/Controlling
- > Personalwesen
- > Electronic Banking
- > Informationsmanagement

www.abacus.ch



ABACUS
business software

Innovation und Unternehmergeist



Es war abermals beeindruckend, was für Perlen das Organisationskomitee als Gewinner der SVC Unternehmerpreise 2012 in den Olma-Hallen präsentiert hat. Die Auswahl der Jury bewies erneut, dass Innovation, Qualität, Professionalität, überzeugende Geschäftsideen und gepflegtes Arbeitsklima nicht auf bestimmte Branchen beschränkt sind. Wenn es eines Nachweises der Vielfalt an herausragenden Unternehmen in unserem Wirtschaftsraum bedurft hätte – die Preisverleihung am 8. März erbrachte ihn.

Es ist aber nicht nur die Branchenvielfalt, die positiv auffällt. Wer die Produktions- und Geschäftsstandorte der Finalisten anschaut – Lengwil, Berneck, Ennenda, St.Gallen, Romanshorn und Ilanz – stellt fest, dass tüchtiges Unternehmertum überall blüht. Geschäftserfolg stellt sich ein, wo innovative Leute am Werk sind, und dies nicht nur in den Zentren, sondern auch in Regionen, die manchmal etwas abwertend als «ländliche Räume» bezeichnet werden. Die Preisverleihung in St.Gallen hat gezeigt, dass Innovation und Wertschöpfung auch dezentral entstehen und wachsen können.

Erfreulich, dass den Anstrengungen der Unternehmen für das erfolgreiche Bestehen im Markt auch behördlicherseits Rückenwind verliehen wird. Der St.Galler Regierungsrat und Finanzdirektor Martin Gehrer legte dar, dass die Politik förderliche Rahmenbedingungen für die Wirtschaft schaffen kann und dies auch tut – etwa mit dem Innovationszentrum Rheintal (IZR) in Buchs, oder auch durch Anstrengungen, Gesetze noch KMU-verträglicher zu machen. Bestrebungen von Linksparteien, in den letzten Jahren errungene Verbesserungen in der Unternehmensbesteuerung rückgängig zu machen, lehnt Gehrer mit Nachdruck ab, was Nationalrat und Unternehmer Peter Spuhler, als Talk-Gast ebenfalls auf dem Podium, mit Genugtuung aufnahm.

Die sechs Preisgewinner 2012 haben alle bewiesen, dass sich dank Innovation und Unternehmergeist wirtschaftliche Erfolge erzielen lassen. Ihre Firmen sind würdige Repräsentanten der Ostschweizer KMU-Landschaft, die das Rückgrat unserer Wirtschaftsstruktur bilden. Es ist wichtig, dass die Politik, die Wirtschaft und die Gesellschaft die betriebs- und volkswirtschaftlichen Leistungen der Klein- und Mittelbetriebe anerkennen und fördern. Die Verleihung der Ostschweizer Unternehmerpreise ist ein bedeutender und willkommener Beitrag zu diesem Ziel.

Richard Ammann
Redaktionsleiter

Sie haben vieles erreicht.
Wie weiter?



Ihr Partner für Mergers & Acquisitions. Kauf und Verkauf von Unternehmen.
Rolf Staedler, CEO awitgroup AG, +41 (0)71 447 88 88, rolf.staedler@awit.ch, www.awit.ch

Zusammen. Einfach. Mehr.

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.



SPECIAL Unternehmepreis Ostschweiz 2012

Magazin LEADER
MetroComm AG
 Zürcherstrasse 170
 Postfach 349
 9014 St. Gallen
 Telefon 071 272 80 50
 Fax 071 272 80 51
 leader@metrocomm.ch
 www.leaderonline.ch

Verleger:	Natal Schnetzer
Redaktion:	Richard Ammann (Leitung) rammann@metrocomm.ch Marcel Baumgartner Stefan Millius Stephan Ziegler
Fotografie:	Bodo Rüedi bruedi@metrocomm.ch Philipp Baer gerry nitsch
Herausgeberin, Redaktion und Verlag:	MetroComm AG Zürcherstrasse 170 9014 St. Gallen Tel. 071 272 80 50 Fax 071 272 80 51 www.leaderonline.ch www.metrocomm.ch leader@metrocomm.ch
Geschäftsleitung:	Natal Schnetzer nschnetzer@metrocomm.ch
Verlags- und Anzeigenleitung:	Martin Schwizer mschwizer@leaderonline.ch
Marketingservice/ Abowartung:	Irene Hauser sekretariat@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/Satz:	Tammy Rühli truhli@metrocomm.ch
Produktion:	galledia AG, Flawil

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

metro
comm

SPECIAL



Welche Firma ist preisverdächtig?

Jury-Präsidentin
Franziska A. Tschudi zu
den Voraussetzungen für
einen Preisgewinn. 34

Innovation – Schlüsselfaktor für die Prosperität der Ostschweiz 11

Regierungsrat Benedikt Würth, Vorsteher des Volkswirtschaftsdepartementes des Kantons St. Gallen, über die Gesamtstrategie für die Förderung der Wissens- und Technologieanstrengungen im Kanton St. Gallen.

Fünfte Preisverleihung in St. Gallen 13

Wiederum vor rund 1000 Gästen wurde in den Olma-Hallen der SVC Unternehmerpreis Ostschweiz verliehen.

Das Erfolgsgeheimnis der Microdiamant AG 18

Für die Geschäftsleiter des Siegerunternehmens Microdiamant AG, Daniel und Martin Spring, sind absolute Prozesskontrolle und hervorragend ausgebildete Mitarbeiter die entscheidenden Erfolgsfaktoren.

Die Logistikdienstleister aus dem Rheintal 20

Christian und Michael Sieber sind Logistikdienstleister, die den Kunden weltweit umfassende Lösungen anbieten können.

Die ganze Wertschöpfungskette vom Kakao bis zur 23

Schokoladevermarktung

Der CEO der Confiseur Läderach AG aus Ennenda, Ralph Siegl, erläutert die Geschäftspolitik des traditionellen Familienunternehmens aus dem Glarnerland.

Der Club-Gründer zum Aufschwung des Unternehmerpreises 40

Hans-Ulrich Müller, Gründer des Swiss Venture Clubs, stellt mit Genugtuung fest, dass die Aufmerksamkeit für den Unternehmerpreis im Laufe der Jahre stark zugenommen hat.

Heinrich Christen neuer Sitzleiter 42

Am 1. April wird Heinrich Christen neuer Sitzleiter von Ernst&Young in St. Gallen. Im Gespräch sagt er, was ihn an seinem Spezialgebiet Medizinaltechnik fasziniert.

Die Erfolgsformel von «Mister HRS» 48

Martin Kull ist der «Mister HRS». Im Interview erzählt der CEO, wie er vom Bauleiter zum Unternehmer und Miteigentümer geworden ist.



AKAPEDIA

Nachschlagewerk der Akademie St.Gallen

Hauptseite
Über Akapedia
Von A bis Z

Mitmachen
Neuen Artikel anlegen
Hilfe
Letzte Änderungen
Kontakt

+ Drucken
+ Werkzeuge

Andere Sprachen
English
Français
Italiano
Rumantsch

ARTIKEL DISKUSSION

AKADEMIE

INHALTSVERZEICHNIS

ZUM BEGRIFF
+ SPARTEN
+ GESCHICHTE DER WISSENSCHAFTEN
DIDAKTIK

Verbergen

www.akademie.ch

**Akademie
St.Gallen -
mehr Wissen
garantiert.**



Akademie St.Gallen

erten und privaten (so genannten „freien“) For-
hende Adjektiv akademisch, das sich auf alles

(siehe [Platonische Akademie](#)) ab, die sich
1926 gegründete moderne [Akademie von Athen](#)

Die Akademie St.Gallen ist eine von den vielfach verwandten und verbundenen Universitäten da-
hergeleitet. Die wissenschaftliche Arbeit im Wesentlichen um ihrer selbst willen betreiben.
In Ausdehnung des Wortgebrauchs auch für Studien- und Aufführungszirkel der Musik wurden zeitweise auch Veranstaltungen
verdrängt.

SPARTEN

Akademie der Wissenschaften

[Akademien der Wissenschaften](#) sind gelehrte Gesellschaften für wissenschaftliche oder künstlerische Forschungen. Er-
forschungsergebnisse vorgetragen werden, die dann wiederum in Sitzungsberichten oder Abhandlungen veröffentlicht wer-
unterteilt, meistens eine philosophisch-historische Klasse, eine mathematisch-naturwissenschaftliche und manchmal eine
vertreten sind. Die Klassen haben etwa je 30 bis 50 ordentliche, das heißt für gewöhnlich aus dem Lande stammende
jedes spätere ordentliche Mitglied zunächst den Status des korrespondierenden Mitgliedes.

Die ordentlichen, fast immer ehrenamtlichen Mitglieder wählen aus ihren Reihen einen Präsidenten auf Zeit. Neue Mit-
Wissenschaften sind meistens langwierige wissenschaftliche Untersuchungen wie die Herausgabe von Wörterbüchern
Kaiserurkunden usw.

Anstalten zur Förderung wissenschaftlicher oder künstlerischer Studien

Schon früh wurden Anstalten zur Vermittlung eines bestimmten Fachwissens gegründet. Es waren dieses beispielsweise
1776 die [Bergakademie Freiberg](#) in Sachsen wurde 1765 und die [Bergakademie Montanuniversität Leoben](#) wurde 1716
Unter diesem Begriff finden sich auch Akademien, die sich dem Studium und der Aufführung von Musikwerken widmen
[Ancient music](#) in London, die [Academies of music](#) (Opernhäuser) 1854 in New York und 1856 in Philadelphia gegründ.

Rechnungswesen
Treuhand
Versicherung

Gemeinde-
fachschule

Führungsschule
und Coaching

Marketing und
PR

HR-Management

Direktionsassistentin

Management-
studien HR

Höhere Fachschule für
→ Wirtschaft
→ Marketing
→ Bauwirtschaft

Für Weiterbildungen mit Anspruch.

Kanton St.Gallen
Kaufmännisches Berufs-
und Weiterbildungszentrum

Akademie St.Gallen



Ein Diamant und fünf Perlen



Es war beeindruckend, wie die Ostschweizer Unternehmerinnen und Unternehmer und die zahlreichen Gäste aus Politik und Gesellschaft an der Verleihung des SVC Unternehmerpreises Ostschweiz 2012 mit den sechs Preisträgern – allesamt herausragende Beispiele ostschweizerischen Unternehmertums und auch nicht zufällig aus unterschiedlichsten Branchen und Regionen – mitgefiebert haben.

Es sind die zahllosen begeisterten Unternehmer und ihre engagierte Mitarbeitenden in der Region, die uns voranbringen. Einmal mehr durften wir mit dem SVC Unternehmerpreis Ostschweiz 2012 das eindruckliche, höchst vielfältige Ostschweizer Unternehmertum einer breiten Öffentlichkeit als entscheidenden Faktor für wirtschaftlichen Fortschritt in unserer Region und weit darüber hinaus präsentieren.

Viele Schweizer KMU haben unsere immer noch intakte Wettbewerbsfähigkeit und die weiterhin starke Marke Schweiz genutzt und sich teils sogar global in Nischenmärkten positioniert. Die vielen sehr erfolgreichen Nischenplayer in der Ostschweiz darunter zeigen, dass auch kleinere KMU ihr spezielles, lukratives Betätigungsfeld finden können.

Alle sechs diesjährigen Preisträger sind ausgezeichnete Beispiele hierfür. Alle haben sich mit Mut und Innovationskraft äusserst erfolgreich in Nischen etabliert. Mit der Siegerin 2012, der Microdiamant AG, sowie mit den weiteren Preisträgerinnen Confiseur Läderach AG, K&D AG, Max Zeller Söhne AG, Sieber Holding AG und Wäscheria Textil Service AG konnten wir zum fünften Mal Firmen auszeichnen, die als Botschafter für den (Ost-) Schweizer Wirtschaftsplatz teils sogar globale Ausstrahlung haben. Wir sind stolz, diesen hervorragenden Unternehmen mit dem SVC Unternehmerpreis Ostschweiz 2012 die verdiente Publizität und öffentliche Anerkennung geben zu können.

Dabei durften wir wieder auf viele treue Sponsoren zählen, denen die KMU am Herzen liegen. Wie die Preisträger engagieren sie sich tagtäglich dafür, dass der Wirtschaftsmotor in der Schweiz gut läuft und die Grundlage für künftiges nachhaltiges Wirtschaftswachstum in unserem Lande und in unserer Region immer wieder neu geschaffen wird. Ihnen und allen Beteiligten, die sich für die Belange der KMU einsetzen, gebührt ein grosses Dankeschön. Der Jury danke ich für ihren qualitativ hoch stehenden Auswahl- und Jurierungsprozess.

Es war ein Abend voller Emotionen: Informative und zugleich wortwitzige Präsentationen der Unternehmen, Spannung und Freude auf der Bühne und ein geselliger Ausklang mit vielen spannenden Gesprächen unter den rund tausend Gästen bis tief in die Nacht hinein.

Die wirtschaftliche Stärke und das Zukunftspotential unserer KMU waren an der Preisverleihung zu spüren. Um dieses Potential auch künftig optimal nutzen zu können, benötigen sie vorteilhafte Rahmenbedingungen. Hier zähle ich gerade in einem schwierigeren unternehmerischen Umfeld auf das notwendige politische Fingerspitzengefühl. Ich bin überzeugt, dass Ostschweizer Unternehmerinnen und Unternehmer mit viel Mut, Innovationskraft und mit hervorragenden Mitarbeitenden dann auch die künftigen, grossen Herausforderungen erfolgreich bewältigen werden.

Marcel Küng

OK-Präsident SVC Unternehmerpreis Ostschweiz

Leiter KMU-Geschäft Region Ostschweiz der Credit Suisse

IN BESTFORM.

Wer als Athlet der Konkurrenz voraus sein will, hat den Anspruch, immer Bestleistungen zu erzielen – mit einem Höchstmass an Ästhetik, Dynamik und Präzision. So wie bei der neuen BMW 3er Limousine: Athletisch wie nie zuvor vereint sie Sportlichkeit und Eleganz. Die neuen BMW TwinPower Turbomotoren sind kraftvoll und effizient zugleich. Innovative Technologien wie das Head-up-Display und zahlreiche Fahrassistenzsysteme sind wegweisend für ihre Klasse. Die neue BMW 3er Limousine ist gebaut, um voranzufahren. Denn sie ist in Bestform. Mehr Informationen bei Ihrem BMW Partner oder unter www.bmw.ch

DIE NEUE BMW 3er LIMOUSINE.

BMW EfficientDynamics Weniger Verbrauch. Mehr Fahrfreude.

Christian Jakob AG
Schuppisstrasse 9
9016 St. Gallen
Tel. 071 282 49 69

Christian Jakob AG
Unterdorfstrasse 85
9443 Widnau
Tel. 071 727 20 40

www.christianjakob.ch

Die neue
BMW 3er Limousine

christianjakob.ch



Freude am Fahren



Diamant in feinsten Form

Wir danken dem Swiss Venture Club für den glänzenden Beitrag zur Förderung der Schweizer KMU.

Microdiamant AG

microdiamant

www.microdiamant.com

In der Innovation liegt die Zukunft

Text: Regierungsrat Benedikt Würth, Vorsteher Volkswirtschaftsdepartement des Kantons St.Gallen

Bild: Bodo Rüedi

Es ist bestimmt keine neue Erkenntnis, dass die Fähigkeit der schweizerischen Unternehmen, sich mit neuen Produkten und Verfahren im nationalen und internationalen Wettbewerb zu behaupten, ein Schlüsselfaktor für die wirtschaftliche Entwicklung in der Schweiz ist. Technischer Fortschritt und technologiegetriebene Innovation sind langfristig eine wirksame Quelle für Wirtschaftswachstum. Mit der aktuellen Währungssituation ist die Notwendigkeit, sich in seinen Leistungen differenzieren zu können, aktueller denn je. Denn die Währungsproblematik lässt Margen sinken und Marktanteile wegfallen. Der Umstand, dass der Swiss Venture Club Region Ostschweiz nunmehr zum fünften Mal sechs Unternehmen aus der Ostschweiz für ihre besonderen Innovationsleistungen auszeichnen kann, stimmt in dieser Hinsicht zuversichtlich. Mit der Innovationskraft, die in der Ostschweiz und in der Schweiz insgesamt stark ist, steht unser Land erneut an der Spitze der Innovationsnationen in Europa, wie jüngst die EU-Kommission im «Innovation Union Scoreboard 2011» festgehalten hat.

Innovation ist eine Notwendigkeit, aber keine Selbstverständlichkeit. Gerade kleine und mittlere Unternehmen verfügen vielfach nicht über die nötigen personellen und finanziellen Ressourcen, um eigene Forschung zu betreiben oder neue wissenschaftliche Erkenntnisse im Betrieb wirtschaftlich umzusetzen. An diesen Punkt knüpft der Kanton St.Gallen an: Im Zusammenhang mit einem Bericht zur Zukunft des Technologie- und Bildungsstandortes St.Gallen hat die Regierung im Jahr 2010 beschlossen, eine Gesamtstrategie für die Förderung des Wissens- und Technologiesystems im Kanton St.Gallen zu entwickeln. Diese Strategie bezweckt, die staatlichen Anstrengungen zu intensivieren, zu fokussieren und noch stärker miteinander zu vernetzen. Damit sollen für die Unternehmen verbesserte Rahmenbedingungen für Innovationen und ihre wirtschaftliche Umsetzung im Kanton, aber



auch in der ganzen Ostschweiz geschaffen werden. Mit dem Forschungs- und Innovationszentrum Rheintal und dem Forschungszentrum in Rapperswil-Jona macht die St.Galler Regierung hier einen konkreten Schritt vorwärts. Wir sind zuversichtlich, dass wir den eingeschlagenen Weg mit unseren Partnern erfolgreich gehen können – und damit für die regionale Wirtschaft den Wissens- und Technologietransfer fördern und so die Innovationskraft der Wirtschaft weiter stärken können.

Mit diesem Engagement betreibt der Kanton eine zielgerichtete und wirksame Standortpolitik und trägt letztlich auch zu einem gesunden finanziellen Fundament des Staates bei. Eine erfolgreiche und starke Wirtschaft ist die Grundlage für die Finanzierung staatlicher Leistungen. Dies muss immer wieder betont werden. Innovationskraft und Unternehmertum sind also nicht nur für die Unternehmen selbst von entscheidender Bedeutung, sondern auch für den Staat, die Gesellschaft und die Umwelt als Ganzes. ■



*Daniel und Martin Spring,
Geschäftsleiter der Microdiamant AG,
mit ihrem Siegerpreis.*

Der Swiss Venture Club im «Diamantenfieber»

Die Microdiamant AG, Produzentin hochwertiger Diamant-Mikroprodukte für die Feinstbearbeitung von harten Oberflächen mit Sitz im thurgauischen Lengwil, gewinnt den SVC Unternehmerpreis Ostschweiz 2012. Die Plätze zwei und drei belegen an der von rund 1000 Gästen besuchten Preisverleihung in den Olma-Hallen das Bernecker Logistik-Unternehmen Sieber Holding AG und die Confiseur Läderach AG aus dem glarnerischen Ennenda.

Text: Richard Ammann **Bilder:** Bodo Rüedi

Nach knapp zwei Stunden moderierter Vorstellung der sechs Finalisten (unter anderem in pfiffigen Kurzfilmbeiträgen) und Talks mit prominenten Repräsentanten aus Politik, Wirtschaft und Unternehmertum war es soweit – Jury-Präsidentin Franziska A. Tschudi und SVC-Präsident Hans-Ulrich Müller gaben die Gewinner der drei Hauptpreise bekannt und überreichten die von verschiedenen Sponsoren gespendeten Preise. Die Lengwiler Microdiamant AG mit den Inhabern Martin und Daniel Spring, die das Unternehmen in dritter Generation auch leiten, wurde zur Siegerin erklärt. Aus den Händen des SVC-Präsidenten nahmen sie den symbolischen Unternehmerpreis, den schon beinahe Kult gewordenen durchsichtigen Würfel mit der roten Kugel in Empfang, zusammen mit einem Gutschein für Weiterbildungen am KMU-Institut der Universität St.Gallen im Wert von 30'000 Franken.

Der grösste Micronizer in Europa

Eine «diamantklare», konsequent und klug verfolgte Strategie, die ausgeprägte vertikale Integration der gesamten Wertschöpfungskette von der Produktion bis zum Vertrieb und die jahrzehntelange, erfolgreiche Tätigkeit in einer Nische waren laut Jurypräsidentin Franziska Tschudi entscheidende Gründe für den Sieg der Microdiamant AG. Die Lengwiler Firma ist längst der grösste Micronizer in Europa, und sie figuriert weltweit in der Spitzengruppe der Anbieter von Mikrokörnungen.

Der symbolische Siegerpreis wird, wie die Gebrüder Spring bekanntgaben, nicht etwa pulverisiert, sondern in der Firma ausgestellt. Bei der Microdiamant AG ist ausserdem eine interne Feier angesagt, und das 60-Jahr-Jubiläum des Unternehmens wird im Juni angemessen gefeiert.

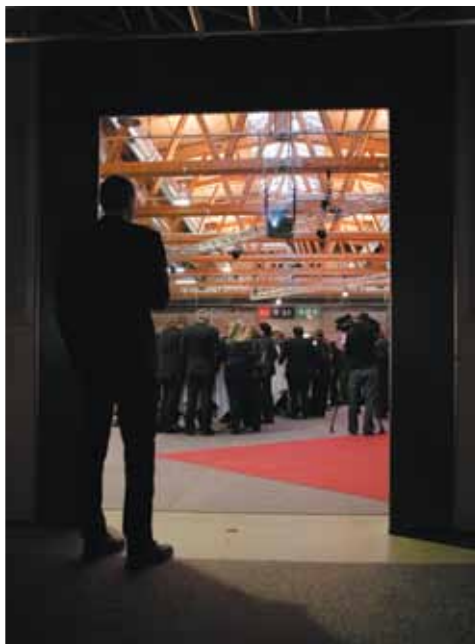
Auch für das Zweit- und das Drittplatzierte Unternehmen, die Bernecker Sieber-Gruppe und den Chocolatier Läderach gab es grosses Lob. Christian und Michael Sieber, welche die Holding in zweiter Generation führen, stehen an der Spitze des einzigen mittelständischen Komplettanbieters von Logistik in der Schweiz. Das Unternehmen überzeuge, wie es in der Laudatio heisst, durch ihre «einzigartigen neuen und innovativen Dienstleistungen», klare Strategie und eine vorbildliche Nachfolgeregelung. Bei der Glarner Confiseur Läderach AG auf Platz drei fand vor allem die Bereitschaft Anerkennung, auch einmal (mit dem Kauf der Merkur-Kette) ganz grosse Schritte zu wagen, ohne die langfristige Perspektive zu vernachlässigen. Gemeinsam auf den Diplomrängen geehrt wurden die K+D AG (St.Gallen), die Max Zeller Söhne AG (Romanshorn) und die Wäscheria Textil Service AG (Ilanz).

Talk mit Gehrer und Spuhler

Auch die fünfte Vergabe des SVC Unternehmerpreises Ostschweiz zog wieder rund 1000 interessierte Gäste aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Medien an und wurde so zum Stillestand der Ostschweizer Wirtschaft. Als pro-

minente Gäste traten unter anderen der St.Galler Regierungsrat und Finanzdirektor Martin Gehrer und Nationalrat Peter Spuhler, Inhaber und CEO der Stadler Rail Group, auf. Gehrer legte dar, wie weit die Politik förderliche Rahmenbedingungen für die Wirtschaft schaffen kann. Nach seinen Worten werden weitergehende Anstrengungen unternommen, um Gesetze noch KMU-verträglicher zu machen. Bestrebungen von Linksparteien, die Verbesserungen in der Unternehmensbesteuerung rückgängig zu machen, lehnt er mit Nachdruck ab.

Peter Spuhler schilderte die anhaltenden Schwierigkeiten seiner Unternehmung mit der Stärke des Schweizer Frankens. Gemeinsam mit Zulieferern hat er ein Massnahmenpaket zur Kostensenkung aufgelegt, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Stadler Rail Group zu erhalten. 2012 werde nochmals ein schwieriges Jahr, doch mit vereinten Anstrengungen, die auch unpopuläre Massnahmen umfassten, komme seine Gruppe schon über die Runden. Auch Spuhler erteilte linken Forderungen, welche der Wirtschaft und den Unternehmen ständig zusätzliche Lasten aufbürden wollten, eine klare Absage. Hilfreich wäre nach seinen Worten eine gegenteilige Stossrichtung – die Entlastung der Firmen von Abgaben und Regulierungen. OK-Präsident Marcel Küng zeigte sich am Ende «rundum zufrieden und glücklich» über den Anlass und die sechs Preisträger. Der sechste SVC Unternehmerpreis Ostschweiz wird am 6. März 2014 verliehen. ■







Der Audi A4 Avant. Taktgeber des Fortschritts

Jetzt Probe fahren

City-Garage AG

Zürcher Strasse 162, 9001 St. Gallen
Tel.: 071 274 80 74

Unsere Verkaufsstelle der Region:
City-Garage AG, Breitstrasse 3, 9532 Rickenbach
Tel.: 071 929 80 30

www.city-garage.ch

Vorsprung durch Technik

Audi

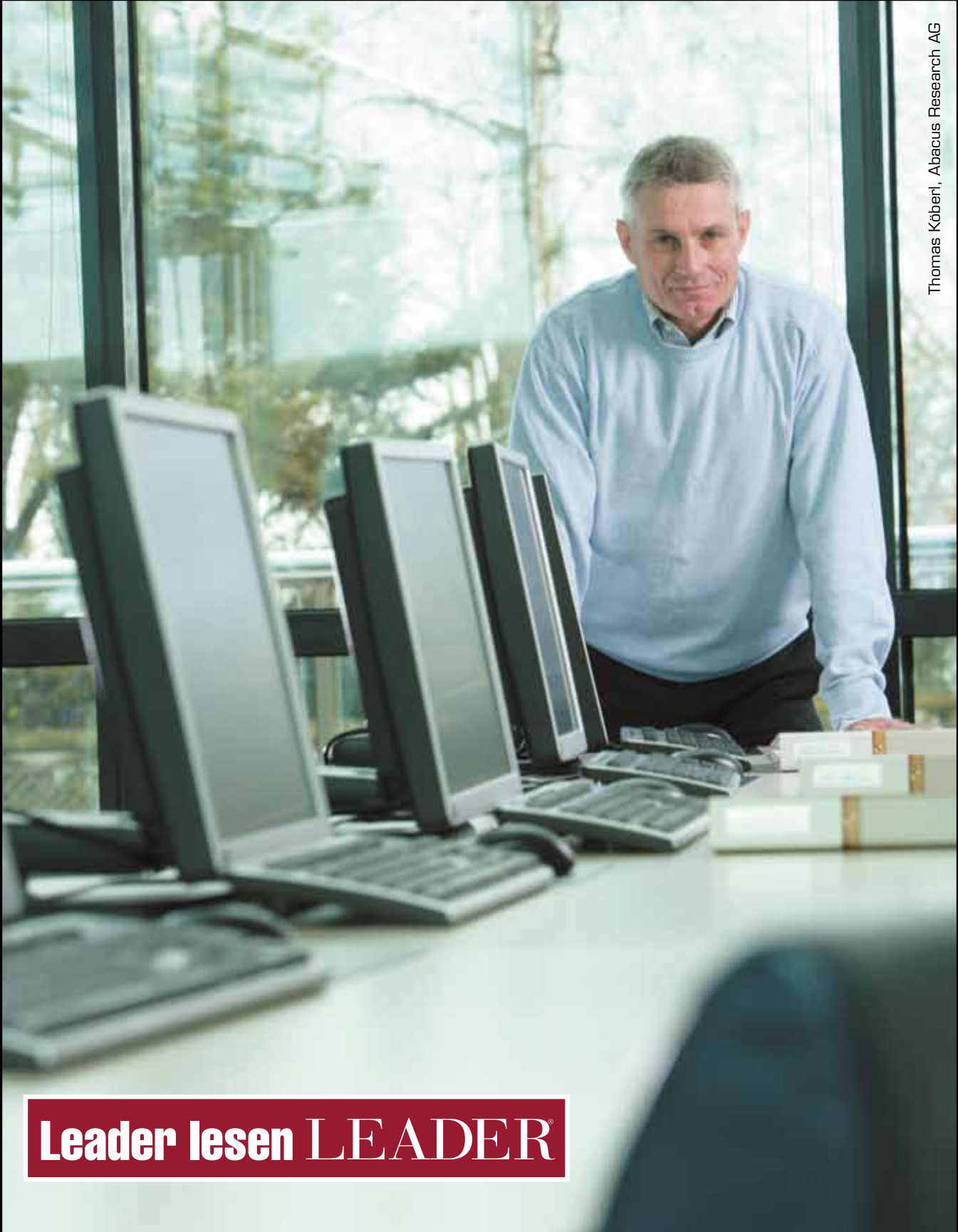


Gipfeltreffen.



MOHL

Mosterei Möhl St.Gallerstrasse 213 9320 Arbon Telefon 071 447 40 74 www.moehl.ch



Leader lesen LEADER®

Wussten Sie schon, dass es nun auch eine Ostschweizer Ausgabe des Standardwerks «Who's who» gibt? Und zwar die Liste unserer Abonnenten. Die führenden Persönlichkeiten unserer Region finden Sie hier – im Magazin oder unter der Leserschaft. Denn wir setzen auf Qualität statt Quantität, auf Klasse statt Masse. – Elitär, finden Sie? Da haben Sie völlig Recht.

www.leaderonline.ch

«Eine Art Fitnessstest für unsere Firma»

Bei der Thurgauer Microdiamant AG hat der Unternehmerpreis eine positive Dynamik ausgelöst. Nach den Worten der beiden Geschäftsleiter, Daniel und Martin Spring, ist der Preisgewinn Ansporn zu weiterer Optimierung der Herstellungsprozesse. In der Produktion wird hier mit unvorstellbarer Genauigkeit, mit Toleranzen im einstelligen Nanometerbereich (1 nm = 0.000001 mm) gearbeitet.

Text: Richard Ammann **Bild:** Philipp Baer

Daniel und Martin Spring, was bedeutet Ihnen der Preisgewinn? Ist die Würdigung Ansporn zu weiteren Ausbauschritten?

Daniel Spring: Für unsere Unternehmung stellt der Unternehmerpreis eine Art Fitnessstest dar. Wie gut sind wir im Vergleich zu anderen KMU? Die Sicht von Aussen durch die zwölköpfige Jury des SVC liefert dazu interessante Inputs. Firmenintern hat die Nominierung eine positive Dynamik ausgelöst. Der Wettbewerb spornt an und schweisst die Mitarbeiter noch mehr zusammen. Das wirkt sich auch auf unsere tägliche Arbeit aus. Unser starkes Team leistet täglich einen grossen Einsatz.

Wie wirkt sich in Ihren Marktfeldern der starke Schweizer Franken aus?

Daniel Spring: Wir fakturieren den Grossteil unserer Verkäufe in US-Dollars; der Rohmaterialeinkauf erfolgt in derselben Währung. Im letzten Jahrzehnt hat der US-Dollar gegenüber dem Franken rund fünfzig Prozent des Wertes eingebüsst. Um den sinkenden Margen entgegenzuwirken, müssen wir laufend Kosten senken und das Volumen erhöhen. Preiserhöhungen sind in unserer Branche nur schwer zu realisieren. Unsere asiatischen Kunden interessieren sich wenig für das Wechselkursproblem der Schweizer.

Wie lassen sich die Produktionsprozesse in Ihrer Firma noch weiter verbessern?

Martin Spring: Die Optimierung von Herstellungsprozessen ist eigentlich nie abgeschlossen. Wer in globalisierten Märkten bestehen will, muss schneller sein als die Mitbewerber und

die Kosten im Griff haben. Wir bieten für viele Anwendungen massgeschneiderte Produkte an, zum Beispiel wasserbasierte Diamant-Suspensionen, die einfach zu reinigen sind und umweltfreundlich in der Entsorgung.

Wie bewerkstelligen Sie es, Mikrokörnungsprodukte mit konstanter Korngrösse und einem Toleranzfenster von nur wenigen Nanometern herzustellen?

Daniel Spring: Die entscheidenden Faktoren sind absolute Prozesskontrolle und hervorragend ausgebildete Mitarbeiter. Die fortlaufende Optimierung unserer Produktionsprozesse ist Kern unserer Tätigkeit. Durch konsequente Automatisierung der Prozesse erreichen wir ein Maximum an Produktkonstanz. Letztlich sind es aber unsere Mitarbeiter, welche diese Prozesse mit grosser Sorgfalt kontrollieren. Das gilt übrigens auch für unsere Qualitätsprüfung: Toleranzen im einstelligen Nanometer-Bereich (1 nm = 0.000001mm) lassen sich nur mit hochempfindlichen Messgeräten und speziell ausgebildeten Mitarbeitern realisieren.

Was für in der breiten Öffentlichkeit bekannte Erzeugnisse werden durch Microdiamant-Produkte mit dem entscheidenden Finish versehen?

Daniel Spring: Unsere Produkte werden eingesetzt für das Polieren von kratzfesten Uhrengläsern, künstlichen Hüftgelenken oder für Komponenten von Harddisks. Erwähnenswert sind auch LED Leuchten und Kugeln für Kugelschreiber. All diesen Beispielen ist gemeinsam, dass es superharte Werkstoffe

sind, deren Oberflächen spiegelblank poliert werden.

Die Microdiamant AG gewährleistet vollumfängliche Swissmade-Qualität am Hauptsitz in Lengwil. Was spricht gegen eine Auslagerung der Produktion in Billigländer?

Martin Spring: Durch die Auslagerung in Billigländer werden viele Risiken in Kauf genommen, die schwer beherrschbar sind. Wir verfolgen konsequent die umgekehrte Strategie. Unsere Kunden fordern Bestnoten in Qualität, Wirtschaftlichkeit und Schnelligkeit. Diese hohen Zielvorgaben erfüllen wir an unserem Standort in Lengwil durch einen hohen Grad an Automatisierung und einem Team von gut qualifizierten Spezialisten.

Zurzeit beschäftigen Sie weltweit 80 Mitarbeitende. Das Personal ist bei Ihnen am Geschäftserfolg beteiligt. Was für Vorteile ergeben sich daraus?

Martin Spring: Unser sogenanntes Erfolgs-Salär honoriert monatlich die Leistungen der Teams. Jede(r) einzelne Mitarbeiter(in) ist dem Salärmodell angeschlossen und kennt die Einflussgrössen, welche den Erfolgsbonus bzw. -malus beeinflussen. Wir suchen unternehmerisch orientierte Angestellte, welche bereit sind, an den Chancen und Risiken der Unternehmung zu partizipieren. Eine klassische Win-Win-Situation mit Selbstverstärkung: Motivierte und engagierte Mitarbeiter sind einer der Konkurrenzvorteile von Microdiamant. Ist unsere Firma erfolgreich am Markt, profitieren die Mitarbeiter davon. ■



*Daniel und Martin Spring,
Geschäftsleiter der Microdiamant AG.*



Michael und Christian Sieber.

«Elefantenrennen nerven auch uns»

Die Sieber-Gruppe mit Hauptsitz in Berneck hat sich zu einem führenden Logistik-Unternehmen entwickelt. 480 Mitarbeiter stellen zuverlässig Güter zu, verzollen die Sendungen und bewirtschaften die umfangreichen Lager- und Umschlagsflächen. Das Führungsduo der Gruppe, Christian und Michael Sieber, über die zunehmende Spezialisierung auf dem Gebiet der Logistik-Dienstleistungen.

Text: Richard Ammann **Bild:** Bodo Rüedi

Christian und Michael Sieber, Sie wurden schon 2008 ausgezeichnet – von der UICR als bestes Transportunternehmen in Europa. Wie haben Kundschaft und Öffentlichkeit reagiert, als Ihr Unternehmen nun auch noch als Finalistin für den Unternehmerpreis Ostschweiz nominiert wurde?

Christian Sieber: Wir als Unternehmen erleben viel Anerkennung und Freude, dass wir es ins Final geschafft haben. Der SVC Unternehmerpreis ist eine Auszeichnung in einem grossen und wichtigen Einzugsgebiet. Unter den letzten sechs Finalisten zu sein, ist eine grosse Freude und Ehre zugleich.

Sie haben vor rund einem Jahr in zweiter Generation der Sieber-Familie die Leitung der Unternehmensgruppe übernommen. Wie verlief die mit dem Führungswechsel verbundene Konsolidierung des Transportgeschäftes?

Christian und Michael Sieber: Da sowohl Michael als auch ich bereits seit mehreren Jahren im Unternehmen tätig sind, konnten wir den Puls gut aufnehmen, die Philosophie übernehmen und jetzt in unserer eigenen Gestaltung weiterentwickeln. Dabei erhalten wir grosse Unterstützung von unserer Familie, aber vor allem auch vom ganzen Team der Sieber-Gruppe. Unsere Arbeit macht uns Freude und das spürt man offensichtlich.

Wie kommen Sie mit der Frankenstärke zurecht?

Christian Sieber: Die Währungsthematik ist für uns, wie auch für unsere Kunden eine Herausforderung. Als Dienstleister stecken wir in mehrfacher Hinsicht in der Thematik. Zum

einen fakturieren wir Leistungen, die wir in der Schweiz erbringen – nach den USA oder in den Euro-Raum, andererseits sitzen wir im selben Boot mit unseren Kunden. Ohne deren Verkaufserfolge und grundsätzliche Wettbewerbsfähigkeit im Ausland generieren wir keine Logistikaufträge.

Welches sind für Sie die grössten mittel- und langfristigen Herausforderungen?

Christian Sieber: Deren gibt es viele in verschiedensten Bereichen. Aus unserer Sicht ist sicherlich die nötige Adaptionfähigkeit des eigenen Unternehmens auf externe Einflüsse wie Währungen, politische Veränderungen oder Veränderungen im Marktgefüge zentral. Wir möchten trotz Wachstum fit, gelenkig und agil bleiben. Herausforderungen liegen in der Beibehaltung der Unternehmenskultur und des Teams. Auch wir als Logistiker suchen stetig mehr Spezialisten. Und Herausforderungen liegen in der konsequenten Weiterentwicklung der Kompetenzen und Produkte. Im vergangenen Jahr haben wir mit Sieber-Solutions einen neuen Geschäftsbereich, die Belieferung von Privatkunden aufgebaut, und hierfür mehr als 100 Mitarbeitende eingestellt.

In der Ostschweiz sind Bestrebungen im Gang, der Transportbranche mehr politisches Gehör zu verschaffen. Die Astag hat zur Bildung von Parlamentarierrgruppen aufgerufen. Ziehen Sie bei diesen Bestrebungen mit?

Christian Sieber: Ich unterstütze diese Initiative voll und ganz. Entgegen der landläufig weit verbreiteten Meinung hat die Transport- und Logistikbranche keine sehr effiziente Lob-

by. Wir sind als Dienstleister immer zwischen Versender und Konsument. Als Bindeglied ermöglichen wir die Bewegung, aber auch die Pufferung von Produkten im Prozess. Diese Leistung wird meines Erachtens noch zu wenig gewürdigt. Es ist offensichtlich politisch viel interessanter, über Verlagerungen zu sprechen als bedarfsgerechte Lösungskonzepte zu entwickeln.

Es sind politische Bestrebungen im Gange, auf Autobahnen zunehmend Überholverbote für Lastwagen einzuführen. Was halten Sie davon?

Michael Sieber: Auf dieses Thema werden wir viel angesprochen. «Elefantenrennen» nerven zugegebenermassen auch mich. Wir bilden unsere, wie auch externe Mitarbeitende in der Sieber-Academy aus. Zusätzlich setzen wir ein spezielles Telematiksystem ein, mit dem wir die Mitarbeitenden dazu anleiten, effizient unterwegs zu sein. Dieses Tool wertet das Fahrverhalten aus. Wir erhalten damit Indikatoren, wo Verbesserungspotential steckt. Mit der von uns geschulten defensiven Fahrweise wollen wir dazu beitragen, sowohl «Elefantenrennen» als auch den Kraftstoffverbrauch zu reduzieren.

Was für einen Stellenwert haben in Ihren Unternehmen die ökologischen Belange?

Michael Sieber: Die Balance zu halten zwischen wirtschaftlichen Zielen, Unternehmenskultur und Einfluss auf die Umwelt im erweiterten Sinn, ist eine wichtige Aufgabe. Durch den Einsatz von Fahrzeugen der neuesten Generation und modernsten Technologien in der Tourenplanung reduzieren wir aktiv die Emissionen. ■



Erfolg finden für gewöhnlich jene, die zu beschäftigt sind, um danach zu suchen.

Henry David Thoreau

Wenn Unternehmen den Besten
und Talente das Beste suchen,
sind wir der richtige Ansprechpartner.
Effizient unterstützen wir Sie dabei,
Führungspositionen mit hoch-
qualifizierten Persönlichkeiten zu
besetzen und so nachhaltige
Erfolgsgeschichten zu schreiben.



NELLEN & PARTNER

www.nellen.ch

CH-8008 Zürich
CH-9000 St.Gallen

Falkenstrasse 12
Redingstrasse 6

T +41 44 256 75 75
T +41 71 228 33 66

F +41 44 256 75 70
F +41 71 228 33 76

A GLASFORD INTERNATIONAL PARTNER

«Von der Kakobohne bis zur Theke»

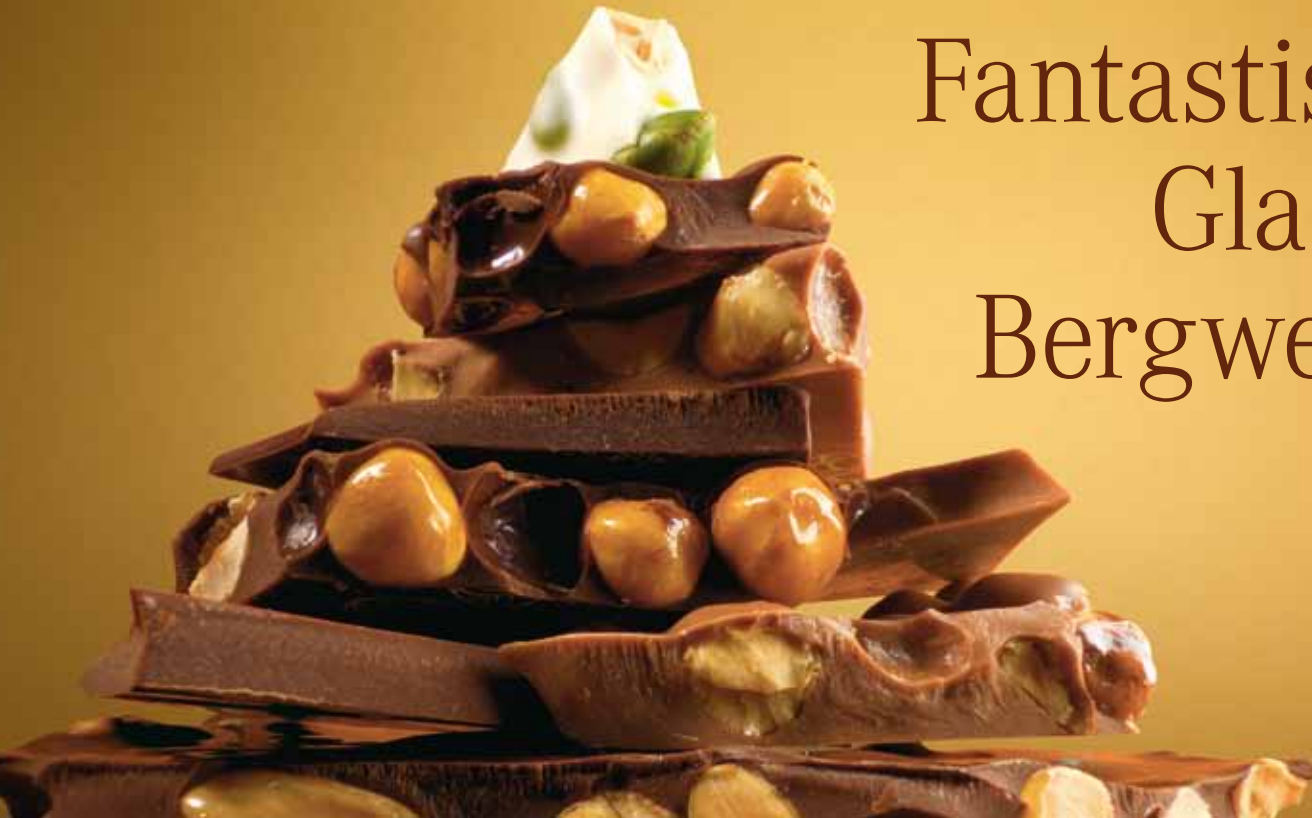
Läderach-CEO Ralph Siegl erläutert im LEADER-Gespräch die Geschäftspolitik des traditionellen Familienunternehmens aus dem Glarnerland. Ein Meilenstein in der Firmengeschichte bilden wird die Eröffnung der Schokolade-Couverture-Fabrik in Bilten. Mit ihr wird – nach dem Confiseriegeschäft und der Expansion in das Retailbusiness mit eigener Ladenkette – ein vollständig neuer Unternehmenszweig «Kakao und Schokolade» in die Wertschöpfungskette eingebaut.

Text: Richard Ammann **Bild:** Philipp Baer



CEO Ralph Siegl (rechts)
mit VR-Präsident Jürg Läderach.

Fantastische Glarner Bergwelten



Entdecken Sie wie frisch Schokolade schmecken kann.

Original FrischSchoggi ist erhältlich in allen Merkur- und Läderach-Filialen wie St. Gallen, Pfäffikon SZ, Glarus, Chur, St. Moritz, Konstanz und in 27 weiteren Shops in der ganzen Schweiz.

Läderach
chocolatier suisse

www.laederach.ch



Grosse Erfahrung. Junge Bank. Starker Partner.

Entdecken Sie die neue Privatbank der Schweiz. www.notenstein.ch



NOTENSTEIN
PRIVATBANK

ST.GALLEN BASEL BERN CHIASSO CHUR GENÈVE LAUSANNE LOCARNO LUGANO
LUZERN SCHAFFHAUSEN WINTERTHUR ZÜRICH

Ralph Siegl, wie haben Kundschaft, Medien und Öffentlichkeit reagiert, als Ihre Firma als Finalistin für den Unternehmerpreis Ostschweiz nominiert wurde?

Die Nomination ist eine Ehre, die wir dankbar entgegennehmen durften. Wir haben damit aber keine aktive Werbung gemacht und die Nomination erst auf unserer Website bekannt gemacht, als die Presse darüber schon interessiert berichtete.

Was bedeutet Ihnen der Preisgewinn? Ist er eine willkommene Abrundung des ohnehin guten Firmenimages oder ist die Würdigung Ansporn zu weiteren Ausbauschritten?

Die Nomination durch den SVC ist zuerst einmal eine Würdigung, die uns zeigt, dass unser Wirken bei Dritten positiven Anklang findet. Das freut uns zuerst einmal sehr. Daneben ist es vor allem eine Verpflichtung für die Zukunft, auf dem Weg, den wir bislang beschritten haben, konsequent weiterzugehen und authentisch zu bleiben.

Im Dezember 2011 wurde am Bahnhofplatz in Zermatt eine neue Schokoladenboutique «Läderach – chocolatier suisse» eröffnet. Wie sollen sich die Eigenmarkenaktivitäten mittel- und langfristig weiterentwickeln?

Wir haben die Konsumentenmarke «Läderach – chocolatier suisse» seit 2008 konsequent und sorgfältig exklusiv via unsere eigenen (Merkur-)Läden aufgebaut. Das damit verbundene Produkteangebot und Shopkonzept, das im Wesentlichen auf der Frische aufbaut, entwickelt sich sehr erfreulich. Somit ist es nur logisch, dass wir im nächsten Schritt unsere Läden in der Schweiz schrittweise von Merkur auf «Läderach – chocolatier suisse» umbranden und das Läderach-Shop-Erlebnis für unsere Konsumenten weiter stärken. Zermatt war dazu der Startschuss für die Schweiz. Wir sind überzeugt, dass eine starke Heimmarke im Retail unsere internationale Expansion weiter unterstützen wird.

Welche Herausforderungen prägen Ihre mittelfristige Zukunft?

Mit der Inbetriebnahme unserer eigenen Fabrik zur Herstellung unserer Couverture werden wir im Herbst 2012 den Schritt zur vollständigen Kontrolle der Wertschöpfungskette «von der Kakaobohne bis zur Theke» gemacht haben. Diese Investition ist zweifellos antizy-



klisch, aber nach unserem Dafürhalten wesentlich für eine langfristig glaubwürdige und qualitativ hochstehende Angebotsleistung. Die Nutzung der dadurch gewonnenen Freiheiten und Chancen im Rohstoffbereich Kakao und die effiziente Integration der damit verbundenen Abläufe werden uns in den kommenden Jahren fordern.

Wie kommen Sie mit dem starken Schweizer Franken zurecht?

Der starke Schweizer Franken ist 2011 nicht spurlos an uns vorbei gegangen. Auch mit der direkten Beschaffung von Kakao können künftig die Nachteile im Export von Fertigprodukten infolge unserer hohen Wertschöpfung in der Schweiz nur zu einem kleinen Teil kompensiert werden. Wir können aber unter dem Strich eine positive Bilanz 2011 ziehen, da wir die wenig vorteilhaften Rahmenbedingungen nutzten, um unsere Produktivität noch weiter zu steigern. So gesehen macht uns ein starker Franken im aktuellen Masse «fit for the future».

Wie läuft es mit dem Bau der neuen Schokoladen-Couverturefabrik in Bilten? Was für Auswirkungen hat dieses Projekt auf den ganzen Produktionsprozess?

Mit dem Bau der Schokoladenfabrik in Bilten sind wir im Plan. Die Zusammenarbeit mit allen Partnern ist ausgezeichnet und geprägt von einer grossen Dynamik. Die Herstellung von Schokolademasse aus Kakaobohnen ist allgemein ein sehr maschinenintensiver Vorgang, und wir gehen mit der im Branchenvergleich kleinen Dimensionierung unserer Fabrik für die Branche und die Anlagenbauer neue Wege. Wir haben deshalb sehr viel Fokus auf die zu installierende Technologie gelegt. Gleichzeitig sind alle übrigen vorgelagerten Prozesse vom Kakaobohnen-Einkauf, Qualitäts- und Zertifizierungsfragen sowie die Definition der Beschaffungspartnerschaften bis hinunter zu den Kakaobauern zu regeln und zu organisie-

ren. Damit bauen wir nach dem traditionellen handwerklichen Prozess der Confiserie in Ennenda und der nationalen und internationalen Expansion in das Retailgeschäft mit unseren eigenen Läden nun in Bilten einen kompletten dritten Geschäftsteil «Kakao- und Schokolade» in die Wertschöpfungskette ein. Insgesamt schätzen wir, dass dieser Zweig netto ein gutes halbes Dutzend neue Arbeitsplätze schaffen wird, wir aber primär intern unseren Mitarbeitenden interessante Entwicklungsperspektiven bieten können.

Schokolade wurde in vergangenen Jahren als Lockvogel für den Billigkonsum missbraucht. Schlechte Qualitäten und neue, exotische Geschmacksreize vergrämten die Schokoladeliebhaber. Was war und ist die Antwort von Läderach auf diese fragwürdige Entwicklung?

Gerade im Schokoladegeschäft setzt sich der Trend «weg aus der Mitte» rasant fort. Der Massenmarkt ist ein ausgeprägter Skalenertragsmarkt für die Schokoladeindustrie, und die industriellen Überkapazitäten im Markt fördern die Volumenentwicklung. Für Läderach kommt diese Schiene nicht infrage. Wir fokussieren uns konsequent auf die oberste Nische handwerklicher Confiseriespezialitäten und Qualitätsprodukte. Unsere Philosophie zielt darauf ab, dank Frische das bestmögliche Geschmackserlebnis bei den verarbeiteten Rohstoffen zu vermitteln. Hier ist es wichtig, die richtige Balance zwischen echter Innovation und Marketing-Aktivismus zu finden. Unsere Erfahrung zeigt, dass weniger oft mehr ist, wenn die artisanale Qualität und die Frische stimmen. Dazu kommt ein deutlicher Trend zu glaubwürdigen, authentischen Produkten und Rohstoffen. Dabei ist uns auch die enge Zusammenarbeit mit unseren professionellen Kunden sehr wichtig.

Zum Schluss: Ihr Unternehmen wurde 1962 gegründet. 2012 ist ein Jubiläumsjahr. Wie wird das 50-jährige Bestehen begangen?

Mit 50 Jahren sind wir in der Branche erst ein «Teenager». Dennoch freuen wir uns natürlich, dass wir diesen runden Geburtstag feiern dürfen. Wir werden ihn zusammen mit der offiziellen Eröffnung unserer Schokoladenfabrik in Bilten im Frühjahr 2012 «en famille» mit denjenigen feiern, die uns zu dem gemacht haben, was wir heute sind: unsere Kunden und Konsumenten, Partner und Mitarbeitenden. ■

Stefan Kuhn, Verwaltungratspräsident der K+D AG.



«Unsere Kunden werden durch die Nomination bestärkt»

Mit rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und auf dem Fundament einer 130-jährigen Firmengeschichte hat sich die St.Galler K+D AG zu einem der Marktleader im Pharma-Verpackungsdruck in der Schweiz entwickelt. Stefan Kuhn, Verwaltungsratspräsident und Vorsitzender der Geschäftsleitung, darüber, was die Nominierung beim Unternehmerpreis Ostschweiz ausgelöst hat – und was sich daraus entwickeln kann.

Interview: Stefan Millius **Bild:** Bodo Rüedi

Stefan Kuhn, welche Reaktionen haben Sie nach Bekanntwerden der Nomination für den Unternehmerpreis Ostschweiz erhalten – intern von der Mitarbeiterschaft, aber auch von Kunden und Lieferanten?

Da viele unserer Kunden und Lieferanten ausserhalb der Ostschweiz ansässig sind, kamen die häufigsten Reaktionen von Freunden und Bekannten. Natürlich wurde die Nomination innerhalb des Unternehmens intensiv diskutiert. Das Mitfeiern wurde auf den Anlass hin immer aktueller.

Welche Bedeutung hatte die Finalteilnahme für Ihr Unternehmen? Ist der Unternehmerpreis eine reine Imageangelegenheit oder allenfalls handfest positiv fürs Geschäft?

Der Unternehmerpreis ist ein hervorragender Imagepreis, der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen bestätigen kann, beim richtigen Unternehmen zu arbeiten. Er zeigt klar, dass man gemeinsam etwas Tolles erreichen kann. Im Weiteren sollen natürlich auch potenzielle Mitarbeiter und Auszubildende angesprochen werden. Kunden und Lieferanten wiederum werden bestärkt, mit dem richtigen Partner im Geschäft zu sein. Und hoffentlich – bei richtigem Handeln unsererseits – können Neukunden von uns überzeugt werden.

K+D ist ein inhabergeführtes Familienunternehmen. Was spricht für Sie nach wie vor für diese Form, die ja doch immer stärker Seltenheitswert hat?

99 Prozent der Schweizer Unternehmen sind KMU und teils sogar GU und beschäftigen über 75 Prozent der Schweizer Erwerbstätigen. Das wirtschaftliche Rückgrat der Schweiz

wird durch sie gebildet. Das ist doch kein Auslaufmodell! Sprechen Sie die Branchenkonzentration an, so ist es sicher so, dass in vielen – auch in unserer – Branchen je nach deren Lebenszyklus kontinuierlich ein Konsolidierungs- und Konzentrationsprozess in Gang ist. Dieser führt zwangsläufig zu grossen, meist börsenkotierten Konzernen.

Unter Ihrer Führung fand im Unternehmen die klare Fokussierung auf den Pharmamarkt statt. Was hat Sie damals zu diesem – im Rückblick sicher richtigen – Schritt gebracht?

Wir führen jährlich einen Strategieworkshop durch, der immer auch eine Lageanalyse umfasst. Mitte der 90er-Jahre ist aufgrund verschiedener Faktoren wie Demografie, Gesundheitsbedürfnis der Menschen und potenziellen Kunden der Entscheid gereift, sich diesem Markt verstärkt zu widmen.

Der Schritt war aber keine reine Entscheidungsfrage, sondern musste begleitet werden von vielen Massnahmen wie Anpassung der Infrastruktur, Schulung des Personals und anderem mehr. Wie würden Sie diesen aufwändigen Prozess im Nachhinein schildern? Welches waren die grössten Herausforderungen?

Da es in diesem Markt immer prioritär um Patientensicherheit geht, war die Einführung von vielen zusätzlichen Kontrollen in den Prozessen nötig. Das verteuert erst einmal die Produktion. Das pharmazeutische und regulatorische Denken und Handeln erlernen und unser ganzes Unternehmen danach auszurichten, war sicher die grösste Herausforderung. Dazu gehörten Ausbildung, neue Pro-

zesse und Investitionen in Infrastruktur und Technologie.

K+D ist ein klassischer Exportzulieferer. Wie stark sind Sie von der Währungsproblematik betroffen? Haben Sie besondere Massnahmen oder Vorkehrungen getroffen in dieser Frage?

Die Währungsproblematik ist sehr gross. Unsere Wertschöpfung wird weiterhin in Schweizer Franken erbracht, und somit hat sich diese im Ausland um 35 Prozent erhöht. Wir haben mit unseren Lieferanten verhandelt und optimieren ständig unsere Produkte mit der Kaizen-Methode. Eine faire Wechselkursrelation liegt bei etwa 1.35. Bei 1.20 pflegen wir unsere bestehenden Exportkunden, aber Neukundengewinnung ist so gut wie unmöglich.

Sie müssen in Ihrem Bereich laufend mit Neuentwicklungen und Innovationen aufwarten, um die Nase vorn zu haben. Auf welchen Kanälen spüren Sie kommenden Trends nach und erfassen künftige Entwicklungen?

In einem Zusammenspiel verschiedener Kanäle und Massnahmen. Dazu gehören Kundengespräche, internationale Symposien, das Internet und Fachzeitschriften.

Gibt es bereits spruchreife Pläne für die Zukunft wie Ausbauten im Bereich Standort oder Infrastruktur, Personal oder Produkte?

In Kürze wird ein neuer Investitionszyklus in der K+D beginnen, der dann auch den Digitaldruck in der Faltschachtelindustrie endlich Realität werden lässt. Soviel kann ich verraten ■

Neues Labor- und Bürogebäude am Standort Romanshorn

Natur pur in Kombination mit Hightech-Verarbeitung: Das ist das Erfolgsrezept der Max Zeller Söhne AG in Romanshorn, das durch die Finalteilnahme am SVC Unternehmerpreis einer breiten Öffentlichkeit bekannt wurde. Das führende Schweizer Unternehmen im Bereich Entwicklung und Herstellung pflanzlicher Arzneimittel beschäftigt rund 120 Personen. CEO Georg Boonen im Gespräch über seine Firma und das Kunststück, Tradition mit Innovation zu verbinden.

Interview: Stefan Millius **Bild:** Bodo Rüedi

Georg Boonen, was ist nach der Nomination für den Unternehmerpreis Ostschweiz alles auf Sie zugekommen – und was schliessen Sie aus den Reaktionen?

Ich bin überrascht über die vielen Glückwünsche, die wir zur Nomination erhalten haben. Unsere Mitarbeiter haben sich sehr über die Nomination gefreut. Uns freut besonders, dass wir als bald 150-jähriges Familienunternehmen zu den innovativsten Firmen der Ostschweiz gehören und unsere Arbeit in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird. Die Nomination ermöglicht uns, über die Entwicklung von modernen pflanzlichen Arzneimitteln zu berichten und den Stellenwert dieser Therapie aufzuzeigen.

Zum Unternehmen: Ihr Betrieb ist zu 100 Prozent in Familienbesitz. Ist das für Sie nach wie vor die richtige Organisationsform?

Die Unabhängigkeit von Zeller als reines Familienunternehmen erlaubt uns, langfristige und nachhaltige Strategien umzusetzen. Wir stehen nicht unter dem Druck, kurzfristig Ergebnisse zu optimieren. Das spiegelt sich auch in einer familiären Firmenkultur wider, in der man respektvoll und anständig miteinander umgeht. Unsere Ziele sind deswegen

nicht weniger ambitioniert, und unsere Dynamik ist entsprechend hoch.

Sie sind in mehr als 20 Ländern aktiv, eine weitere Marktausdehnung wird ausdrücklich angestrebt. Wo liegen die für Sie interessantesten Zukunftsmärkte, und wie gehen Sie bei der geografischen Expansion vor?

Als KMU müssen wir uns auf die aus unserer Sicht attraktivsten Exportmärkte fokussieren. Für uns sind das Länder, in denen sehr gut dokumentierte pflanzliche Arzneimittel als Medikamente zugelassen werden können. Je höher die Zulassungshürde ist, desto weniger Konkurrenz erwartet uns im Markt. Die Beantragung einer Arzneimittelzulassung ist ein zeit- und kostenintensiver Prozess, der in den meisten Märkten zwischen zwei und drei Jahre in Anspruch nimmt. Zurzeit fokussieren wir uns auf Märkte in Lateinamerika und Asien.

Wie stark sind Sie als exportierendes Unternehmen von der Währungsproblematik betroffen? Stark genug, um Massnahmen einzuleiten?

Wie alle anderen exportorientierten Schweizer Firmen leiden auch wir unter den Aus-

wirkungen des starken Frankens. Wenn unsere Produkte für Auslandsmärkte zu teuer werden, bleibt uns keine andere Wahl, als die Preise so weit wie möglich zu senken. Ist das nicht möglich, bricht der Absatz ein. Unsere Produkte werden am Standort in Romanshorn produziert. Die Produktion ins europäische Ausland zu verlagern, stellt für uns zurzeit keine Option dar. Wir versuchen deshalb laufend, unsere Prozesse zu optimieren, um dadurch Produktionskosten senken zu können, was in der Folge zu tieferen Herstellkosten führt.

Sie müssen in Ihrem Bereich laufend mit Neuentwicklungen und Innovationen aufwarten, um die Nase vorn zu haben. Auf welchen Kanälen spüren Sie kommenden Trends nach und erfassen künftige Entwicklungen?

Wir verfolgen die Fachpresse und nehmen aktiv an nationalen und internationalen Kongressen teil, um kommende Trends zu erkennen. Im Austausch mit universitären Forschungsgruppen verfolgen wir auch Entwicklungen im Bereich der Grundlagenforschung, die noch relativ weit von der therapeutischen Anwendung entfernt sind. Wir legen grossen Wert darauf, dass unse-



Georg Boonen, CEO der Max Zeller AG.

BÜNDNERWEISS

WÄSCHERIA
PREMIUM TEXTIL SERVICE

UNSER WEISS IST JETZT GRÜN

Wir investieren laufend in neuste Maschinen und Technologien und setzen auf noch effizientere Waschprozesse. In den letzten 15 Jahren haben wir den **WASSERVERBRAUCH** um über zwei Drittel gesenkt, den **WASCHMITTELBEDARF** um ein Drittel reduziert und den **ENERGIEVERBRAUCH** sogar halbiert. Damit gehören wir schweizweit zu den Besten.

WÄSCHERIA TEXTIL SERVICE AG | Ilanz · Samedan · Bad Ragaz | www.waescheria.ch



sieber
the way of logistics



the way of logistics

Lagerraum im Rheintal oder Überseefracht auf die Osterinseln. Als erfahrener Logistikpartner erfüllen wir Ihre Bedürfnisse.

Regional oder global von Berneck, Allaman, Aigle, Bern-Stettlen, Chiasso-Balerna, Lugano-Bedano, Luzern-Kriens, Pratteln, St. Margrethen, Villeneuve, Widnau, Zürich-Dietikon sowie Lauterach (AT), Wolfurt (AT), Wien (AT) und New York (USA) aus.
Gratis-Infoline 0800 817 070 oder www.sieber.ch



re Mitarbeiter im Bereich Forschung und Entwicklung im stetigen Austausch innerhalb der Branche und zu Universitäten stehen.

Gibt es bereits spruchreife Pläne für die Zukunft wie Ausbauten im Bereich Standort und Infrastruktur, Personal oder Produkte?

Zurzeit laufen die Vorbereitungen, um im April 2012 den Grundstein für ein neues Labor- und Bürogebäude am Standort Romanshorn zu legen. Wir planen, den neuen Gebäudetrakt im Frühjahr 2013 in Betrieb nehmen können. Und im Lauf des Jahres werden wir unser Schweizer Sortiment um zwei neue Produkte erweitern. ■

**Nervös?
Angespannt?**

**zeller entspannung –
beruhigt und entspannt**

- **Mit den Extrakten
aus Passionsblume,
Baldrian, Petasites
und Melisse**

zeller entspannung
60 Filmtabletten
Bei nervösen
Spannungszuständen
Passionsblume/Baldrian
Petasites/Melisse
Pflanzliches Arzneimittel

Max Zeller Söhne AG
8590 Romanshorn
www.zellerag.ch

Erhältlich in Ihrer Apotheke oder Drogerie.
Bitte lesen Sie die Packungsbeilage.

zeller



*Franco Hübner,
Geschäftsführungsvorsitzender
der Wäscheria Textil AG.*

«Wir haben im Nominationsverfahren dazugelernt»

4500 Tonnen Wäsche von rund 500 Kunden: Diese Menge bewältigt die Wäscheria Textil Service AG in Ilanz, Samedan und Bad Ragaz. Das Outsourcing-Konzept für Reinigung und Pflege von Wäsche aus Hotellerie, Gastronomie und Industrie in Kombinationen mit Angeboten wie Wäschemiete kommt an. Franco Hübner, Vorsitzender der Geschäftsleitung, im Gespräch über den Wert der Nachhaltigkeit und die Bedeutung einer angestammten Heimregion.

Interview: Stefan Millius **Bild:** Bodo Rüedi

Franco Hübner, was für Reaktionen haben Sie erhalten, seit bekannt wurde, dass die Wäscheria für den Unternehmerpreis Ostschweiz nominiert ist?

Durchwegs sehr positive. Interessanterweise viele von unerwarteter Seite und unerwarteten Orten. Der Unternehmerpreis ist in der Ostschweiz ein Begriff.

Und was denken Sie, was Sie und Ihr Unternehmen daraus ziehen können? Geht es nur um einen Imagegewinn oder auch um konkrete Vorteile?

Die Nomination ist für unser Unternehmen ein grosser Erfolg und zeigt, dass wir mit unseren Bemühungen um Ressourceneffizienz auf dem richtigen Weg sind. Wir können unseren Bekanntheitsgrad in der Ostschweiz steigern und vor allem unsere ökologischen Bemühungen einem breiterem Publikum vermitteln. Durch die Besuche der Jury und auch der Medienkontakte konnten wir dazulernen. Es gab interessante Fragen, die uns auch wieder Anreize liefern.

Sie haben es gerade erwähnt: Ihr Unternehmen engagiert sich stark in nachhaltigen Themen wie Ökologie, Energieeffizienz, aber auch durch die Arbeitsintegration von Menschen mit eingeschränkter Lebensbewältigung. Auf welche Überlegungen geht dieses Engagement zurück, ist es für Sie mehr als reine Imagepflege?

Nein, dies ist keine Imagepflege, obwohl natür-

lich diese Themen sehr aktuell sind. Wir haben unseren «grünen» Weg seit vielen Jahren gestartet und können heute auf unseren Erfahrungen aufbauen und diese auch weiter geben. In unserem Betrieb gibt es Arbeitsplätze, die es Personen durch Anlernen erlauben, einer guten Arbeit nachzugehen und im Arbeitsprozess integriert zu werden. Sie leisten einen ebenbürtigen Beitrag wie alle unsere Mitarbeitenden.

Das Konzept der Wäscheria würde sicher auch ausserhalb Ihres heutigen Tätigkeitsgebietes funktionieren. Gab oder gibt es Überlegungen über eine geografische Ausdehnung in irgendeiner Form? Oder bleiben Sie bewusst in Ihrer Region?

Wir arbeiten schwergewichtig in unserer angestammten Heimatregion Graubünden und dem angrenzenden St.Galler Rheintal. Wir kennen hier unsere Kunden und die logistischen Herausforderungen sehr gut. Als Unternehmer bauen wir auf dieser Stärke auf, sind jedoch offen für interessante Projekte. Unser Konzept und unsere Erfahrung sind bewährt und wären jederzeit in solchen Projekten zu integrieren.

Wie wichtig ist im Rückblick die Tatsache, dass die Wäscheria aus dem bestehenden dort verwurzelten regionalen Gewerbe, konkret von Hoteliers, gegründet wurde? Wo lagen die Vorteile dieses Vorgehens, inwieweit hat das der Idee zum Durchbruch verholfen?

Die Wäscheria ist aus einem Bedürfnis der Hoteliers entstanden, ihre Wäsche effizienter bewirtschaften zu können. Dieses Bedürfnis bildet noch heute die Grundlage der Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Die weiteren Standorte Samedan und Bad Ragaz sind später auch auf dieser Basis entstanden.

Als bisher einzige Wäscherei der Schweiz hat Ihr Unternehmen das Qualitäts-Gütesiegel Stufe 3 (Q3) des Schweizer Tourismus-Verbandes erhalten. Welche Bedeutung hat das für die Wäscheria?

Da wir die Vorgaben des 3Q-Gütesiegels beinahe vollständig mit unseren andern Q-Aktivitäten erfüllen konnten, haben wir dieses Gütesiegel beantragt. Der Hintergrund ist klar: In unserem Hauptkundenbereich der Hotellerie/Gastronomie ist 3Q ein branchenweit bekanntes Konzept. Für unsere Kunden ist somit nachvollziehbar, was hinter diesem Konzept steht, und sie verstehen, dass für uns Qualität im Zentrum steht.

Gibt es bereits spruchreife Pläne für die Zukunft wie Ausbauten im Bereich Standort oder Infrastruktur, Personal oder Produkte?

In unserem Unternehmen gibt es viele Ideen und laufend Projekte, die wir verfolgen. Spruchreife Pläne gibt es zurzeit im Bereich der Verbesserung der Ressourceneffizienz. Wir bauen an unseren Standorten verschiedene Wärmerückgewinnungsanlagen ein. ■

«Leitsterne» am Ostschweizer Wirtschaftshimmel

Die Jury-Präsidentin des SVC Unternehmerpreises, Franziska A. Tschudi, legt im LEADER-Interview dar, was für Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit ein Unternehmen in die Gewinnränge des SVC Unternehmerpreises kommen kann. Im Mittelpunkt stehen in der Regel Branchenleader mit einem innovativen Geschäftsmodell, einer nachhaltigen Strategie, einer überzeugenden Führung und einem regionalen Beitrag auch bei der Schaffung oder Erhaltung von Arbeitsplätzen.

Text: Richard Ammann Bild: zVg

Frau Tschudi, Sie präsidieren die Jury des SVC Unternehmerpreises Ostschweiz schon seit rund einem Jahrzehnt. Haben sich die Bewerbungen um den Unternehmerpreis seit seinem Bestehen verändert?

Ein Unternehmen kann sich bei diesem Preis nicht bewerben, sondern es wird von der Jury ausgesucht. Die Jury hat eine lange Liste in-

teressanter Unternehmen, die über unser Beziehungsnetz, Empfehlungen der kantonalen Wirtschaftsförderer, Medienmitteilungen usw. entstanden ist und immer weiter ausgebaut wird. Heute und in Zukunft haben wir eher die Qual der Wahl.

Gibt es einen Mustertyp, der die Hauptpreise gewinnt? Welche wesentlichen Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit ein Unternehmen reüssiert?

Einen Mustertyp gibt es nicht, abgesehen davon, dass es ein KMU sein muss, von Privatunternehmern gehalten wird und im Markt seit längerem Erfolg hat. Um unter die sechs Gewinner zu kommen, muss sich das Unterneh-

men als «Leitstern» seiner Branche ausweisen, mit einem innovativen Geschäftsmodell, einer nachhaltigen Strategie, einer überzeugenden Führung und einem regionalen Beitrag auch bei der Schaffung oder Erhaltung von Arbeitsplätzen.

Ist einzig der Unternehmenserfolg für die Beurteilung massgebend, oder wird auch auf die Berücksichtigung verschiedener Branchen und Regionen der Ostschweiz geschaut?

Bei der Vorselektion von rund 15 auszeichnungswürdigen Unternehmen schauen die Jurymitglieder, die unterschiedliche Regionen vertreten und verschiedenartige Branchenbe-

«Bei der Auswahl der Finalteilnehmer haben wir heute und in Zukunft eher die Qual der Wahl.»

«Um unter die sechs Gewinner zu kommen, muss sich das Unternehmen als Leitstern seiner Branche ausweisen.»

züge haben, schon auch auf eine gewisse Diversität. Bei der Endauswahl der sechs Finalisten hingegen spielt das keine Rolle mehr.

Um den Unternehmenserfolg beurteilen zu können, sind Einblicke der Jury in die Erfolgsrechnungen und Bilanzen unerlässlich. Was geschieht mit Firmen, die grundsätzlich keine Zahlen veröffentlichen?

Wenn das Unternehmen keinem der Jurymitglieder – die alle eine Vertraulichkeitserklärung





Zur Person

Franziska A. Tschudi ist seit 2001 Chief Executive Officer und Delegierte des Verwaltungsrates der WICOR Holding AG, Rapperswil. Sie schloss ihr Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Bern mit dem Fürsprecherpatent ab und erhielt 1987 an der Georgetown University, Washington D.C., den «Master of Laws» (LL.M.). Von 1991 bis 1993 absolvierte sie das Executive-MBA-Programm der Universität St.Gallen. Nach mehrjähriger Berufstätigkeit als Anwältin in Bern, Zürich, Washington und Genf wurde Franziska A. Tschudi 1992 zur Generalsekretärin der Schweizerischen Industrie-Gesellschaft Holding AG (SIG) ernannt. Im Jahr 1995 wechselte sie zur WICOR-Holding AG als Mitglied der Geschäftsleitung (Weidmann-Gruppe). 2001 übernimmt sie die Konzernleitung. WICOR ist eine international tätige, auf Isolations- und Kunststofftechnik spezialisierte Schweizer Unternehmensgruppe mit einem Umsatz von über 600 Millionen CHF. Sie verfügt weltweit über mehr als 30 Standorte und beschäftigt rund 3700 Mitarbeitende. Franziska A. Tschudi ist Mitglied in zahlreichen Gremien, unter anderem im Verwaltungsrat der Swisslife Holding AG und in der 2009, nach der internationalen Finanzkrise ins Leben gerufenen Initiative «Schweizer Dialog».

unterschreiben – Einblick in die Zahlen gibt, dann können wir dieses Unternehmen nicht mehr weiter bewerten, und es fällt aus der Konkurrenz.

Ist der Preisverleihungsmodus mit drei Hauptpreisen und einem gemeinsamen vierten Preis für die folgenden drei Teilnehmer die vorläufig endgültige Version, oder sind andere Preisverleihungsvarianten denkbar? Dieser Preisverleihungsmodus hat sich bewährt, auch in anderen Schweizer Regionen, und wird meines Wissens vom SVC zurzeit nicht zur Diskussion gestellt.

Wenn man die SVC Preisverleihungen besucht, hat man den Eindruck, die Ostschweizer Wirtschaft sei ein Bollwerk, dem die rauen Winde der Weltwirtschaft

nichts anhaben können. Ist dies nur eine Seite der Medaille?

Gerade die Ostschweiz mit ihrer starken Exportlastigkeit spürt die rauen Winde! Gute,

«Sich auf ein wettbewerbsmässig anspruchsvolleres Umfeld dauerhaft einzustellen ist für die meisten von uns unumgänglich.»

preiswürdige Unternehmen aber haben einen Weg gefunden, damit umzugehen. Natürlich wird es, wie immer in Krisenzeiten, auch bei uns Verlierer geben. Aber wenn wir uns als

Beispiel die durch etliche Krisen gebeutelte Textilindustrie ansehen, wird auch die Wandlungsfähigkeit einer Branche, die typische Ostschweizer Gewinnermentalität – Arbeiten, Ideen umsetzen, Vorwärtsschauen – und unsere natürliche Ausrichtung über die Landes- (und Währungs-)grenzen hinaus sichtbar.

Namhafte Experten prognostizieren der Schweiz zehn Jahre Stagnation. Sehen Sie das auch so?

Wer kann denn heutzutage auf zehn Jahre hinaus prognostizieren? Und als Optimistin sehe ich unsere Wirtschaftsentwicklung nicht so negativ. Sich auf ein wettbewerbsmässig anspruchsvolleres Umfeld dauerhaft einzustellen, ist aber für die meisten von uns unumgänglich. Sicher hilft dabei unsere Innovationsfähigkeit, sowohl auf der Produkt- wie auf der Prozessebene. ■

 **Implenia®** Die Gesamtdienstleister.



Herzliche Gratulation!
Implenia gratuliert den Gewinnern
des SVC Unternehmerpreises
Ostschweiz 2012.

Innovativ, leistungsstark, erfolgreich – das sind die Eigenschaften der beim SVC Unternehmerpreis gekürten Unternehmen. Implenia unterstützt schweizweit diesen Preis zu Förderung aktiver KMUs, welche als treibende Kraft der Schweizer Wirtschaft Arbeitsplätze schaffen und Innovation vorantreiben.

Implenia denkt und baut fürs Leben. Gern.

www.implenia.com



Erleben Sie eine neue Stil-Sicherheit.

Die neue B- und M-Klasse.

Entdecken Sie das beruhigende Gefühl, stilvoll und sicher unterwegs zu sein. Als erstes Fahrzeug seiner Klasse ist die neue B-Klasse serienmässig mit dem Kollisionswarnsystem COLLISION PREVENTION ASSIST ausgestattet. Auch die neue M-Klasse besticht durch innovative Sicherheitssysteme sowie leistungsstarke, verbrauchsarme Motoren. Entdecken Sie unsere Modellneuheiten. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.



Mercedes-Benz

Geissberg Automobile AG, 9015 St. Gallen, Zürcherstrasse 501, Tel. 071 313 28 28, Fax 071 313 28 13, www.geissberg-automobile.ch, info@geissberg-automobile.ch

B-Klasse: B 200 CDI BlueEFFICIENCY, 100 kW/136 PS, 1796 cm³, CO₂-Emission: 121 g/km, durchschnittliche CO₂-Emissionen aller in der Schweiz angebotenen Neuwagen-Modelle: 188 g/km, Treibstoffnormverbrauch gesamt: 4,6 l/100 km, Energieeffizienz-Kategorie: A. M-Klasse: ML 250 BlueTEC 4MATIC, 2143 cm³, 150 kW/204 PS, CO₂-Emission: 158 g/km, durchschnittliche CO₂-Emissionen aller in der Schweiz angebotenen Neuwagen-Modelle: 188 g/km, Treibstoffnormverbrauch gesamt: 6,0 l/100 km, Energieeffizienz-Kategorie: A

Familienfreundlichkeit auf dem Prüfstand

Die Familienplattform Ostschweiz ist Partnerin des Unternehmerpreises Ostschweiz des Swiss Venture Clubs (SVC), und die Familienfreundlichkeit war eines der Beurteilungskriterien für die Finalteilnahme. Warum der SVC die Initiative der Familienplattform unterstützt und inwiefern die Vereinbarkeit von Beruf und Familie eine Rolle spielt, erläutert Marcel Küng, SVC-Regionalleiter Ostschweiz.



Alle für den Preis nominierten Firmen erhalten einen Gratis-Befa-Check mit Beratung der Familienplattform Ostschweiz (FPO). Damit können sie ihre Familienfreundlichkeit auf den Prüfstand stellen. Das Angebot der FPO sei eine sehr wertvolle Initiative, sagt Marcel Küng: «Speziell im aktuellen Umfeld mit dem steigenden Leistungsdruck in den Unternehmungen ist es besonders wichtig, der Vereinbarkeit von Beruf und Familie eine Plattform zu geben. Wenn wir damit einen Beitrag zur Sichtbarkeit der Initiative und zur Sensibilisierung für dieses Thema leisten können, haben wir das Ziel erreicht».

Vereinbarkeit von Familie und Beruf

Küng stellt fest, dass zahlreiche Finalisten der letzten Jahre viel für die Familienfreundlichkeit gemacht hätten. Die Thematik gewinne laufend an Bedeutung, denn: «Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie erleichtert die Ar-

beitsteilung zwischen den Elternteilen. Wir stellen gerade bei erfolgreichen Unternehmen fest, dass sie die Belange der Mitarbeitenden weit oben auf die Prioritätenliste setzen.» Die Familienfreundlichkeit sei generell ein Teil der gewachsenen Unternehmenskultur und ein wesentliches Element für die Mitarbeiterzufriedenheit. In diesem Kontext seien Unternehmen nur erfolgreich, wenn sie diesem Aspekt Bedeutung schenken.

Gute Verhandlungsposition

Zu den Selektionskriterien der Jury des Unternehmerpreises zählen die Innovationskraft, die Nachhaltigkeit, der Erfolg, die Einzigartigkeit und die starke regionale Verankerung. Küng ortet diesbezüglich auch einen Zusammenhang mit der Familienfreundlichkeit: Hoch qualifizierte Mitarbeitende seien in allen Branchen knapp. Diese Mitarbeitenden seien aber für Unternehmen von Bedeutung, um die Innovation voranzutreiben, nachhaltig erfolgreich zu wirtschaften und sich in einer Ni-

sche erfolgreich zu positionieren: «Gute Fachkräfte haben damit heute eine gute Verhandlungsposition. Da gleichzeitig das Thema der Vereinbarkeit von Beruf und Familie an Stellenwert gewonnen hat, kommt dieses in den Anstellungsgesprächen vermehrt zur Sprache. Wollen Unternehmen auch künftig die besten Kräfte anziehen, werden sie das Thema stärker gewichten müssen.» ■

Familienplattform Ostschweiz

Familienplattform Ostschweiz
Geschäftsstelle c/o Frauenzentrale
St.Gallen
Bleichstrasse 11, 9000 St.Gallen
Tel. 071 228 08 65
Fax 071 223 83 75
info@familienplattform-ostschweiz.ch
www.familienplattform-ostschweiz.ch

SITAGEGO – EINFACH CLEVER SITZEN!

 **swiss workstyle**



SITAG AG

Simon Frick-Str. 3
CH-9466 Sennwald
T +41 (0) 81 758 18 18
F +41 (0) 81 758 18 00

info@sitag.ch
www.sitag.ch

SITAG
style at work



Anspruchsvolle Seminare

Unser Tagungsangebot!

Alle Konferenzräume mit Tageslicht und gratis High-Speed W-Lan Internet.
Technisch perfekt ausgestattet durch unseren AV- Mediatechnik Partner KFP

- Moderner, heller Seminarraum mit festinstalliertem Videobeamer und Leinwand
- FlipChart und Moderatorenkoffer
- Kompetente Technikbetreuung während Ihres Anlasses
- Kühles Mineralwasser im Seminarraum à discretion
- Ganztägiges Kaffeebuffet à discretion
- Leckerer 2 Gang- Mittagsmenü oder reichhaltiger Stehlunch
- 100% Gästezufriedenheitsgarantie
- und das Beste, der Preis: CHF 98.00 pro Person und Tag

Überzeugen Sie sich selber und schauen Sie bei uns vorbei.

071 242 12 27
meetings.stgallen@radissonblu.com
radissonblu.de/hotel-stgallen



Radisson 
HOTEL, ST. GALLEN

Wer kürt die Ostschweizer «Leitsterne»?

Die unabhängige Jury ist aus Experten zusammengesetzt, welche die Ostschweizer Wirtschaft kennen. Sie zählt derzeit elf Köpfe. Die Jury ist unabhängig. Mitglieder, die Verbindungen zu kandidierenden Firmen haben, treten in den Ausstand. Die sechs Finalisten werden von der gesamten Jury besucht, um die Rangreihenfolge der Gewinner abschliessend festzulegen.



Franziska A. Tschudi, Präsidentin der Jury, CEO WICOR HOLDING AG, Rapperswil



Roland Eberle, VR-Mitglied, KIBAG Gruppe, Ständerat Kanton Thurgau



Daniel Ehrat, Vorsitzender der Geschäftsleitung, St. Galler Tagblatt AG



Andreas Etter, Unternehmer, VRP Optiprint AG, Berneck



Nick Huber, Mitglied der Geschäftsleitung, SFS services AG, Heerbrugg



Marcel Küng, Leiter KMU-Geschäft, Region Ostschweiz, Credit Suisse AG, St. Gallen



Remo Krucker, Verkaufsleiter Ostschweiz, Corporate Business, Swisscom (Schweiz) AG



Markus Oppliger, Partner, Sitzleiter Ernst & Young St. Gallen



Urs Schmid, CEO/Mitinhhaber Allegra Passugger Mineralquellen Passugg



Andreas Schmidheini, CEO/Mitinhhaber Varioprint AG, Heiden



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

«Die Netzwerkeffekte des Preises sind beträchtlich»

Seit 2004 wird der SVC Unternehmerpreis in der Ostschweiz verliehen. Alle zwei Jahre bildet der Wettbewerb, gekrönt von einem glanzvollen Verleihungsanlass, einen Fixpunkt im Kalender von Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik in der Region. Ursprung dafür ist Hans-Ulrich Müller, CS-Kadernmann aus Bern, Gründer des Swiss Venture Club und geistiger Vater der SVC Unternehmerpreise, die inzwischen in sieben Regionen der Schweiz durchgeführt werden.

Interview: Stefan Millius **Bild:** zVg

Hans-Ulrich Müller, nachdem der SVC Unternehmerpreis nun in verschiedenen Regionen bereits mehrfach verliehen wurde: Wie lässt sich die Ostschweizer Durchführung im Vergleich zu den anderen Regionen charakterisieren? Gibt es etwas Ostschweiz-Spezifisches?

Ich kann dazu nur sagen, dass die Ostschweizer KMU-Landschaft höchst vielfältig ist. Und das ist auch gut so! Zu den SVC-Preisträgern der letzten Jahre gehören Textil- und Modeunternehmen mit internationaler Strahlkraft genauso wie clevere Anbieter in den Bereichen Food und Tourismus oder Firmen mit Spezialgebiet

Umwelttechnologie. Viele dieser Firmen operieren mit einem speziellen Geschäftsmodell aus der Nische heraus.

Die Ostschweiz ist bekannt für solide, professionelle Arbeit in den Unternehmen, aber eher arm an klingenden prominenten

Anzeige



Schweizerisches Institut für Klein- und Mittelunternehmen

 **Universität St. Gallen**

 **unternehmerpreis ostschweiz**

Weiterbildung für KMU

Das KMU-HSG gratuliert der Microdiamant AG zum SVC Unternehmerpreis Ostschweiz 2012

Gesponsert von der Credit Suisse AG und dem KMU-HSG

 **microdiamant**

KMU-HSG.CH

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

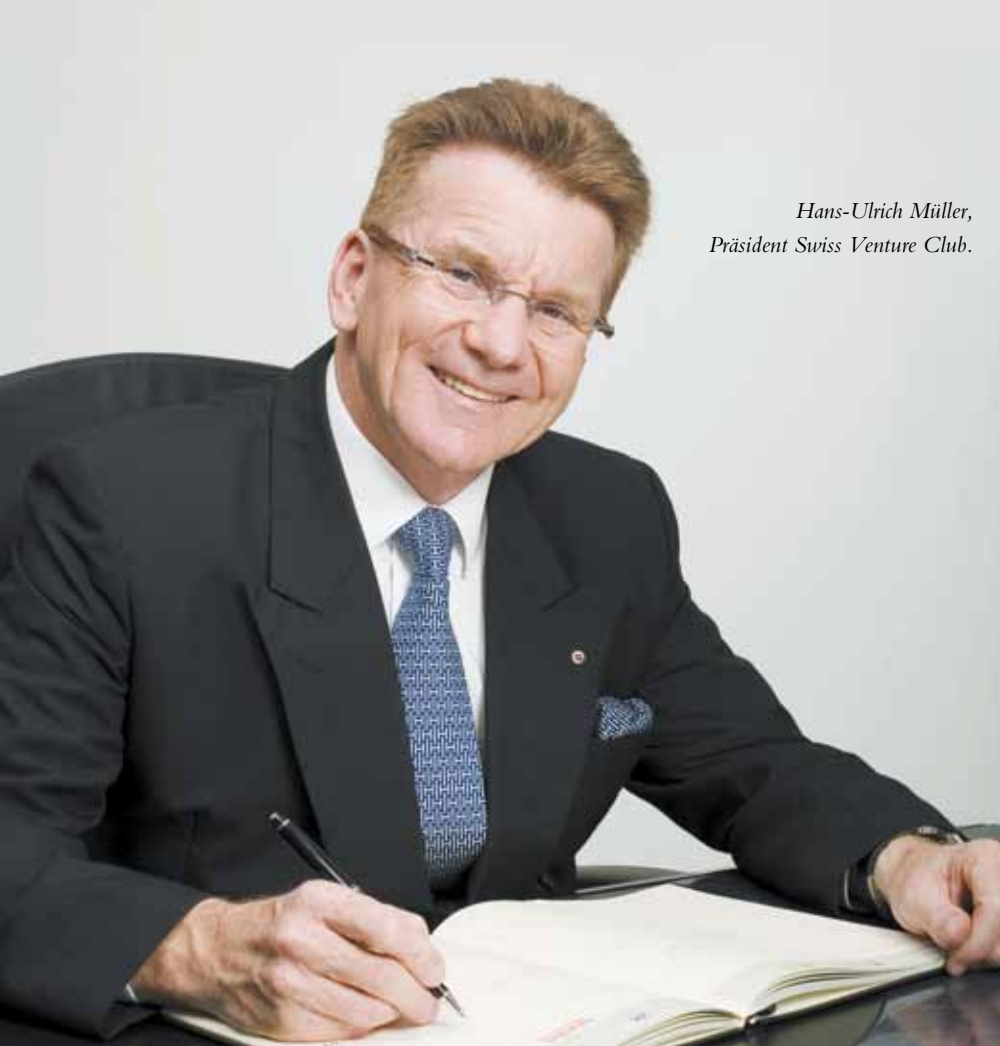
Machen auch Sie den entscheidenden Schritt und besuchen Sie eines der universitären Weiterbildungsprogramme für KMU-Management.

 **EFMD EQUIS ACCREDITED**

 **AACSB ACCREDITED**

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

www.kmu.unisg.ch/wb



*Hans-Ulrich Müller,
Präsident Swiss Venture Club.*

Namen. Beurteilen Sie die Arbeit der Jury vor diesem Hintergrund als besonders herausfordernd?

Das sehe ich nicht so, wenn Sie etwa die bisherigen vier Preisverleihungen in der Ostschweiz nehmen – da sind durchaus klingende Namen dabei, und zwar nicht nur auf dem ersten Platz. Es ist aber ja gerade die Aufgabe der SVC-Unternehmerpreis-Verleihungen, verborgene Schätze der KMU-Welt an die Öffentlichkeit zu bringen und im besten Fall zu klingenden Namen zu machen. Auch bekannte Schweizer Marken haben klein und unbekannt angefangen, und wir vom Swiss Venture Club helfen mit, dass möglichst wenige erfolgreiche Unternehmen unbekannt bleiben.

Untersucht der SVC die Wirkung der Unternehmerpreisverleihung auf die einzelnen Regionen? Nur so liesse sich ja abschätzen, ob der erhoffte positive Effekt auf eine Region eintritt.

Wir verfolgen und begleiten durchaus die Entwicklung unserer Preisträger. Diese sagen uns, dass der Preis und die Visibilität ihnen geholfen haben, dass die Netzwerkeffekte beträchtlich sein können. So freut es mich immer wieder, wenn uns Unternehmer und Unternehmerinnen erzählen, dass sie durch

den Auftritt auf der Bühne oder eine Begegnung an einem SVC-Anlass den idealen Partner für die notwendige Nachfolgeregelung fanden, mit einem Experten zu einem neuen Herstellungsverfahren kamen oder spontane Bewerbungen von hochqualifizierten Fachleuten erhielten. Insgesamt sind wir überzeugt, dass die öffentliche Auszeichnung von «Best Practice» einen positiven Einfluss auf die KMU der Region hat. Und wir bekommen als Jury die Dynamik in der KMU-Szene, für die es sehr viele verschiedene Gründe gibt, mit. Schliesslich: Wir stellen mit Genugtuung fest, dass die Aufmerksamkeit für unseren Preis im Laufe der Jahre stark zugenommen hat.

Unternehmen können sich nicht selbst anmelden für den SVC Unternehmerpreis, die Suche läuft alleine über die Jury. Hat sich dieser Weg der Nomination bewährt?

Die Selektion der Unternehmen durch eine unabhängige Jury hat sich in allen Regionen sehr bewährt. Durch die breit abgestützte Zusammenstellung der Juryexperten können wir sicherstellen, dass die infrage kommenden Unternehmen einer Region auf unserem Radar sind. So stellen wir sicher, dass sich nicht etwa Firmen in den Vordergrund drängen, de-

ren Marketing systematisch nach Wettbewerben und Foren für den eigenen Auftritt sucht. Bei uns kommen auch Unternehmen zum Zug, die sich nie im Leben um einen solchen Preis bewerben würden und sogar noch davon überzeugt werden müssen, sich nominieren zu lassen. Es liegt auf der Hand, dass die von der Jury getroffene Auswahl eine hohe Glaubwürdigkeit hat. Deshalb werden wir diese Art der Nomination auch in Zukunft pflegen.

Die Selektionskriterien der Jury sollen sicherstellen, dass nur nachhaltig arbeitende Unternehmen mit Zukunft nominiert werden. Sind Sie diesbezüglich bisher von negativen Überraschungen verschont geblieben?

Die wirtschaftliche Entwicklung sowie Veränderungen im Wettbewerb und bei den Rahmenbedingungen sind heute so rasant, dass man nie ganz ausschliessen kann, dass auch ausgezeichnete Unternehmen in Schwierigkeiten geraten. Denken Sie nur an die Frankenstärke, die Firmen oder ganze Branchen in Schwierigkeiten bringen und ihren Erfolg bremsen kann. Dennoch: Bezogen auf die jeweiligen Marktbedingungen zur Zeit der Jurierung sind uns bisher keine Beurteilungsfehler passiert.

Der SVC hat diverse andere Tätigkeitsfelder, der SVC Unternehmerpreis ist das bekannteste. Wie lassen sich die anderen Aktivitäten an?

Der SVC Unternehmerpreis ist jener Bereich, der in der Öffentlichkeit am meisten wahrgenommen wird. Er ist eine Art «Speerspitze» in unserem Engagement für die KMU. Auch die anderen, ebenso auf KMU ausgerichteten Dienstleistungen und Veranstaltungen, unter anderem in den Bereichen SVC-Bildung und SVC-Finanz, stossen bei unseren inzwischen über 3000 Mitgliedern, Preisträgern, Partnern und Sponsoren auf grosses Interesse. Das gilt namentlich für die SVC AG für KMU-Risikokapital, die die Credit Suisse in strategischer Zusammenarbeit mit dem Swiss Venture Club vor bald zwei Jahren gegründet hat. Seit ihrem Bestehen konnten bereits 25 Initiativen mit insgesamt 40 Millionen Franken Risikokapital unterstützt werden. Mit allen unseren Aktivitäten verfolgen wir seit nun zehn Jahren das Ziel, KMU als treibende Kraft der Schweizer Wirtschaft zu unterstützen und zu fördern sowie zur Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen in der Schweiz beizutragen. ■

«Ich rede nicht gern um den heissen Brei»

Am 1. April wird Heinrich Christen neuer Sitzleiter von Ernst & Young in St. Gallen. Der St. Galler ist Partner bei Ernst & Young und seit 1997 für das Unternehmen tätig. Im Gespräch sagt Christen, was ihn an seinem Spezialgebiet Medizinaltechnik fasziniert, wo die Ostschweiz diesbezüglich steht und warum für ihn in der Führung Ehrlichkeit an oberster Stelle steht.

Interview: Stefan Millius **Bild:** Philipp Baer

Heinrich Christen, Sie sind in St. Gallen geboren und aufgewachsen, waren aber in ihren 15 Jahren bei Ernst & Young vorwiegend in Zürich tätig. Darf man die Wahl zum Sitzleiter in St. Gallen also als Heimkehr bezeichnen?

Ich habe meine Wurzeln und viele Freunde hier in St. Gallen behalten. Und auch wenn ich für Ernst & Young in Zürich stationiert war, so habe ich aber über die Jahre immer stärker eine internationale Rolle übernommen. Meine Spezialisierung in der Medizinaltechnik hat dazu geführt, dass ich sehr viel unterwegs war.

Wie kam es zu dieser Spezialisierung?

Eine gewisse Affinität zur Medizin habe ich sicher von meinen Vater geerbt, der Arzt war und vor allem in diesem Umfeld verkehrte. Ausserdem war mein erster Kunde bei Ernst & Young ein Ostschweizer Unternehmen aus dem Bereich Dentalmedizin. Für diesen durfte ich verschiedene, sehr spannende Akquisitionen begleiten. Später war ich Mitverfasser einer Marktstudie über die Medizinaltechnik in der Schweiz. 2008 hat Ernst & Young bekanntlich rund 90 Ländergesellschaften in Europa, Mittlerem Osten, Indien und Afrika vollumfänglich fusioniert. Für dieses umfassende EMEA-Gebiet habe ich die Leitung des Medtech-Bereichs übernommen.

Was reizt Sie besonders an der Medizinaltechnik? Und wo stecken die grössten Herausforderungen, die es in diesem Bereich zu bewältigen gibt?

Es ist ein fantastischer Markt, weil er weltweit wächst. Einer der Gründe für das Wachstum in den Emerging Markets wie Indien, ist die

neu entstehende Mittelschicht, die über genügend Geld verfügt, um für moderne Medizin zu bezahlen. Ich bin oft in Indien unterwegs und sehe das auch selber. Das gilt aber auch für Länder wie China oder Brasilien. Und darin liegt gleichzeitig auch die Herausforderung. Viele mittelständische Schweizer Unternehmen sind stark in ihrem europäischen Heimmarkt aktiv, aber nicht ausserhalb. Durch die Globalisierung stehen sie nun unter starkem Druck, denn zum Überleben braucht es heute einen globalen Brand. Wer in den Emerging Markets keinen Markt hat, wird unweigerlich von den grossen Mitbewerbern verdrängt, die dort präsent sind.

Sprechen wir über die Ostschweiz. Wo steht unsere Region mit Blick auf die Medizinaltechnik?

Historisch gesehen liegt der eigentliche Cluster in der Schweiz im Jura. Die meisten Medtech-Firmen haben sich aus der dortigen Uhrenindustrie heraus entwickelt, als Zulieferer von Hochpräzisionsprodukten. Aber auch aus der Ostschweiz kommen viele sehr spannende Unternehmen der Medizinaltechnik, gerade auch aus dem Rheintal. Da zeigt sich natürlich eine Parallele, auch dort sind viele Industriebetriebe stark als Zulieferer in der Präzisionsmechanik, dem Werkzeugbau und so weiter. Diese Branchen sind mir ja aus meiner früheren Berufstätigkeit bei Swissmem ebenfalls vertraut.

Nun nehmen Sie bald eine zusätzliche Funktion wahr. Wie sieht das Aufgabengebiet eines Sitzleiters bei Ernst & Young aus?

Der Sitzleiter ist der «man in town», sozusagen das Gesicht gegen aussen, mit drei primären Aufgabenfeldern. Erstens geht es darum, dafür zu sorgen, dass die bestehenden Kunden zufrieden bleiben. Ich werde viele von ihnen im Laufe der Zeit besuchen. Zweitens gilt es Neukunden zu gewinnen, denn wir wollen nicht nur, aber auch über Kundenakquisition wachsen. Und drittens habe ich eine Rolle gegenüber den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. An jedem Sitz braucht es einen erfahrenen Partner, der die Firma gut kennt und damit die Führung des Sitzes gut wahrnehmen kann.

Ein gutes Stichwort. Wie führen Sie?

Ich habe festgestellt, dass es bei den meisten Leuten gut ankommt, wenn man ehrlich ist, Probleme offen anspricht und ein klares Feedback gibt. Es gibt in der Gesellschaft eine Tendenz, um den heissen Brei herumzureden – Stichwort Political Correctness. Ich halte das für unsinnig. Feedback soll anständig, aber ehrlich sein. Die meisten Leute können gut damit umgehen, wenn man ihnen klar sagt, was nicht optimal gelaufen ist – man muss nur erklären können, was nicht gut war und aufzeigen, wie man es besser machen könnte.

Was möchten Sie als Sitzleiter in St. Gallen konkret angehen?

Ich habe einige Wochen vor Amtsantritt mit meinem Vorgänger die Kundenliste besprochen und gestaunt, wie viele Kunden Ernst & Young in St. Gallen hat, darunter auch viele kleinere Unternehmen. Hier sehe ich eine schöne Herausforderung. Nach wie vor glauben viele zu Unrecht, Ernst & Young sei nur



Heinrich Christen, neuer Sitzleiter von Ernst & Young St.Gallen.



**Wir haben auch
Fliegen gelernt.**

Innovation, Inspiration
und Mut hat den Menschen
das Fliegen ermöglicht.
Sie als Unternehmer lernen
täglich fliegen. Finden
Sie heraus, wie wir Ihnen
helfen, gemeinsam neue
Höhen zu erreichen unter
www.ey.com/ch

See More | Entrepreneurship



Einen internationalen Aspekt weist auch das Unternehmerprogramm «Entrepreneur Of The Year» auf, für dessen Schweizer Durchführung Sie seit vielen Jahren verantwortlich sind. Wie sind Sie zu dieser Aufgabe gekommen?

Wie so oft, indem ich angefragt wurde. Ich habe die Organisation von einem Kollegen übernommen, der pensioniert wurde, und konnte im Lauf der Zeit starke Sponsoren und eine kompetente Jury aufbauen. Zum Vergleich: Damals wurde der Preis in 15 Ländern verliehen, heute in 52. Die globale Bedeutung macht das Programm auch so beliebt heute.

Im Bereich Unternehmenspreise ist eine ziemliche Inflation feststellbar, jede Region und jede Organisation scheint Ehrungen vergeben zu wollen. Macht das Sinn?

Ja und nein. Ich bin in dieser Frage etwas ambivalent. Es gibt Preise, bei denen nicht einmal klar ist, wieso jemand nominiert ist und wer die Auswahl trifft. Da besteht schnell die Gefahr, dass es sich um Gefälligkeitsehrungen handelt. Man muss den Prozess hinter dem Preis anschauen, um die Seriosität zu beurteilen: Wie sehen die Kriterien aus, welche Gremien prüfen die Unternehmen? Je systematischer und unabhängiger ein Preis ist, desto wertvoller ist er. Wir sind überzeugt, dass der «Entrepreneur Of The Year» sich diesbezüglich auf einem sehr hohen Niveau befindet. Die Jury arbeitet unabhängig, der Prozess ist sehr transparent, und der Preis ist weltweit anerkannt.

Ernst & Young engagiert sich auch für den Unternehmerpreis des Swiss Venture Club in den Regionen. Gilt Ihre positive Einschätzung also auch dort?

Ich bin der Meinung, dass auch beim SVC Unternehmerpreis sehr gut gearbeitet wird. Die Prozesse sind klar, die Jury professionell, der Fokus auf die Region ist ebenfalls positiv. Da können wir dahinter stehen. Deshalb sind die sechs SVC-Finalisten automatisch auch bei unserem «Entrepreneur Of The Year» nominiert, wenn sie unsere Kriterien erfüllen und sie das überhaupt möchten. Allerdings haben sie keine Sonderstellung gegenüber den anderen Kandidaten. ■

für Grosskonzerne die richtige Adresse. Diese betreuen wir natürlich auch, und wir tun es gerne. Sie finden bei uns aber auch sehr viele KMU als Kunden. Wir müssen und wollen die Fehlannahme korrigieren, dass wir nur für Grosskonzerne da sind. Und auch das Klischee, wir seien für alle anderen zu teuer.

Wie macht man das, solche weit verbreiteten Bilder korrigieren?

Indem man die Wahrheit aufzeigt. Sehen Sie, wir sind in den meisten Fällen wohl wirklich teurer als rein lokale Anbieter. Aber dafür gibt

es gute Gründe. Wir haben ein weltweites, stark integriertes Netzwerk, wir haben top ausgebildete Mitarbeitende und wir verfügen über umfassende Branchenkenntnisse. Wenn ein Kunde ausschliesslich in der Schweiz tätig ist, so sieht er vielleicht den Mehrnutzen unseres Angebots nicht sofort. Aber sobald er auch grenzüberschreitend tätig ist, selbst wenn nur in kleinem Rahmen, braucht er einen globalen Partner wie uns. Bei internationalen Fragestellungen kommt man um einen grossen, global arbeitenden Anbieter nicht herum.

Fünf erfolgversprechende Jungunternehmen im Rennen um den Preis der SGK

Das Interesse für den Jungunternehmerpreis STARTFELD Diamant der St.Galler Kantonalbank ist gross. Von 43 eingegangenen Bewerbungen hat die Vorjury fünf erfolgversprechende Unternehmen ausgewählt. In der zweiten Phase des Wettbewerbs erhalten diese nun die Möglichkeit, ihr Geschäftsmodell an vier Management-Seminaren weiterzuentwickeln.

Text: Richard Ammann Bild: zVg.

STARTFELD Diamant ist eine Auszeichnung der St.Galler Kantonalbank für innovative Unternehmen in der Ostschweiz. Sie wird im Sommer 2012 erstmals verliehen. Die SGK unterstützt und fördert jährlich insgesamt fünf Unternehmen mit Beratung, Schulung und einem Preisgeld von insgesamt 50'000 Franken. Und noch viel wichtiger – die Jungunternehmen erhalten Zugang zu einem breiten Wissens- und Kontaktnetzwerk in der ganzen Ostschweiz.

Weiterentwicklung an Managementseminaren

Aus 43 Bewerbungen hat die Vorjury fünf Gewinnerprojekte ausgewählt. In der zweiten Phase der Bewertungen erhalten diese nun die Möglichkeit, ihr Geschäftsmodell an vier Managementseminaren weiterzuentwickeln. Die vier offerierten Module werden von fachkun-

digen Dozenten mit praktischer Erfahrung geleitet. Es handelt sich um Dr. Patrick Stähler («Geschäftsmodell»), Dr. Kai Kruthoff («Marketing»), Prof. Dr. Roland Müller («Organisation und Recht») und Andreas Etter («Finanzen»). Nach diesen Seminaren können die Jungunternehmen ihr Geschäftskonzept überarbeiten und der Jury präsentieren. Die Preisverleihung findet am 27. Juni 2012 statt.

Ein Diamant ist ein Edelstein, der mit viel Fleiss und Können geschliffen wird und dadurch an Wert gewinnt. In ungeschliffenem Zustand lassen erst seine Konturen erahnen, welches Potenzial in ihm steckt. Eine Eigenschaft, die auch auf viele Jungunternehmen zutrifft. Bei ihnen ist die Unsicherheit und Ungewissheit besonders in der Gründungsphase gross. Eine brillante Geschäftsidee und die Innovationskraft junger Unternehmen sind die wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgversprechende wirtschaftliche

Zukunft. STARTFELD Diamant ist deshalb kein Preis für erzielte Geschäftserfolge, sondern eine Auszeichnung für innovative Ideen und Konzepte mit grossem Entwicklungspotenzial.

Von Stammzellen bis Leuchtdioden

Folgende fünf Jungunternehmen konnten mit ihren Geschäftsmodellen die Vorjury überzeugen:

- **Med Cell Europe AG, Münchwilen:**
Stammzellen
- **Weibel CDS AG, Waldstatt:**
Pharmazeutische Primärverpackungen
- **Outkomm GmbH, Altstätten:**
Outdoor-Sport und Kommunikation
- **Bionic Composite Technologies AG:**
St.Gallen: Faserverbundtechnik
- **Combivap AG, Buchs:**
Organische Leuchtdioden

Anzeige

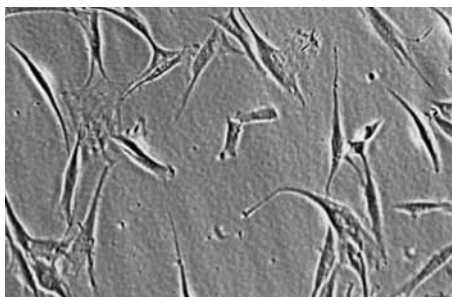
ZANOTTA AG

Ökologie lohnt sich.

 **Aktenvernichtung
Altpapierverwertung
Transporte**

**Lettenstrasse 3
CH-9008 St.Gallen
Tel : 071 244 55 03**

www.zanotta.ch



Med Cell Europe in Münchwilen

Eines der Unternehmen, das schon mit bemerkenswertem Auftritt im Internet präsent ist, ist die Med Cell Europe AG (www.medcelleurope.com). Es handelt sich um eine Firma, dessen Team sich zum Ziel setzt, sein Wissen, die neuesten Technologien und Forschungsergebnisse für die Gesundheit aller einzusetzen. Med Cell Europe ermöglicht ihrer Kundschaft, vorausschauend für ihr Wohlbefinden vorzusorgen. Aus dem Fettgewebe isolierte Stammzellen werden nach modernsten Verfahren für einen künftigen Einsatz eingefroren und in der firmeneigenen Stammzellenbank aufbewahrt. Im Labor wird intensiv an der Weiterentwicklung von Verfahren geforscht, um das Aufbereiten und die Kryokonservierung (Einfrieren mit Stickstoff) von mesenchymalen adulten Stammzellen aus dem Fettgewebe sicher und effizient für zukünftige Anwendungen und für den aktuellen Gebrauch zu machen. Med Cell Europe garantiert die Konservierung von Stammzellen ihrer Kunden für einen Zeitraum bis zu 20 Jahren.

Stammzellen werden zukünftig in der Orthopädie, Rheumatologie, bei Gelenks-, Sehnen- und Bindegewebserkrankungen, in der Neurologie, Augenheilkunde, Kardiologie und im Bereich von Anti-Ageing therapeutisch in ausgewiesenen Kliniken zur Anwendung kommen. Gegebenenfalls erforderliche Zellen stehen dann jederzeit und schnell zur Verfügung. Damit entfällt im Bedarfsfall die schwierige Suche nach geeigneten Spendern und es besteht keine Gefahr von Abstossungsreaktionen. Noch gibt es einige Fragen zu zukünftigen Anwendungen der Stammzellen, welche wissenschaftlich noch nicht beantwortet werden können. Bei einigen Krankheiten kann keine Garantie für den Erfolg der Stammzellentherapie abgegeben werden. Dennoch hilft dieses neue medizinische Verfahren weltweit vielen Patienten. Unter anderem gewährleistet Med Cell Europe die optimale Konservierung der adulten Stammzellen, die Aufbereitung von Stammzellen auf höchstem medizinischem Niveau zur Anwendung als autologes Transplantat, die Erforschung der Zusammenhänge und Wirkungsweisen adulter Stammzellen auf breiter wissenschaftlicher Basis sowie den Zugriff auf die eingelagerten Stammzellen des Patienten.



*HRS-CEO und
Mitinhaber Martin Kull.*

«Unternehmer sein im Denken, das ist die Basis»

Martin Kull ist der «Mister HRS». Im Interview erzählt der CEO, wie er vom Bauleiter zum Unternehmer und Miteigentümer geworden ist, verrät seine Erfolgsformel und erklärt, warum er die Aufregung um die Villa Wiesental in St.Gallen nicht versteht.

Text: Stephan Ziegler **Bild:** gerry nitsch

Martin Kull, nachdem Sie 1989 bei der HRS eingestiegen sind, konnten Sie die Firma 2008 übernehmen. Ein von langer Hand geplanter oder eher zufälliger Schritt?

Als junger Bauleiter startete ich bei der ehemaligen Hauser Rutishauser Suter AG. Nachdem ich alle Stufen bis hin zur Geschäftsleitung durchlief, begann im 2005 der Prozess des MBOs. Selbstverständlich wurden im Vorfeld Gespräche geführt und verschiedene Optionen geprüft, wobei sich relativ schnell die Variante MBO herauskristallisierte. Die Freude am Unternehmen und dessen erfolgreiche Entwicklung haben mein Interesse geweckt, sodass ich weder von langer Planung noch Zufall sprechen kann.

Wie lautet Ihr Fazit heute, einige Jahre nach der Übernahme: Würden Sie wieder gleich handeln?

Ja, auf jeden Fall. Wenn man das Unternehmertum versteht und liebt sowie bereit ist, Verantwortung zu tragen und Entscheide zu fällen, dann ist das Führen eines Unternehmens mit viel Potenzial eine grossartige Herausforderung.

Hat sich Ihr Engagement seit dem Zeitpunkt, ab dem Sie an der Firma beteiligt waren, in irgendeiner Form geändert? Schlafen Sie heute besser oder schlechter?

Weder noch. Unternehmer sein im Denken, das ist die Basis. Es geht darum, die Risiken und Grenzen zu erkennen, zu lernen, mit Er-

folgen und Rückschlägen umzugehen und das Ziel nie aus den Augen zu verlieren – das mit persönlichem Engagement und Leidenschaft.

Ein Leben in einer Firma heisst, man kennt sie in- und auswendig. Gleichzeitig kann auch eine gewisse Betriebsblindheit daraus resultieren. Wie sieht Ihr «Blick fürs Ganze» nach 23 Jahren HRS aus?

Der «Blick fürs Ganze» entstand bei mir durch die vielen Facetten, die ich in diesen 23 Jahren sehen durfte. Im Jahre 2000 begann ich, in der welschen Schweiz die HRS-Aktivitäten aufzubauen, agierte bereits als «Kleinunternehmer» im Unternehmen. Diese Erfahrungen prägten mich, gaben dem damaligen Leiter Projektentwicklung einen neuen Schliff und ermöglichten mir das Arbeiten von der Pike auf. Wir sind heute in der ganzen Schweiz tätig und kennen die regionalen Ansprüche, zudem wird Kundennähe bei uns grossgeschrieben. All das, wie auch die starken Konkurrenten, lässt keinen Platz für Betriebsblindheit.

2005 wurden Sie zum (Mit-)Eigentümer und damit Unternehmer. Als solcher sind Sie einerseits dem Unternehmen verpflichtet, andererseits auch der Öffentlichkeit. Gerade als Bauunternehmer stellen Sie Produkte her, die prägnant sichtbar sind. Ist es für Sie mehr Lust oder Frust, im Rampenlicht zu stehen?

Ich empfinde das weder als Frust noch Lust, ich fokussiere mich auf das jeweilige Projekt

und die Verantwortung für die über 200 Angestellten der HRS. Als Unternehmer sehe ich mich gezwungen, meine Emotionen und persönlichen Interessen zurückzustellen, das zugunsten der erfolgreichen Entwicklung der Firma, was sich nicht zwingend nur im Gewinn widerspiegeln muss. Ich sehe unsere Leistung als Beitrag zur Entwicklung vieler Städte und Regionen, aber auch als eine Investition in die Zukunft – für die Generation von morgen.

Ein Beispiel ist die historische Villa Wiesental in St.Gallen, deren geplanter Abruch in der Bevölkerung zu Diskussionen führt. Wie gewichten Sie als Eigentümer hier die Interessen von Unternehmen und Öffentlichkeit?

Um ein korrektes Bild über ein Unternehmen zu erhalten, sollte die Öffentlichkeit sich nicht von einigen Kritikern irreführen lassen. HRS hat über die letzten Jahre bewiesen, dass sie nicht nur in der Stadt St.Gallen, sondern in der ganzen Ostschweiz einen Mehrwert generiert und Bauten realisiert hat, die zur positiven Entwicklung der Region beitragen – sei es im Industrie-, Sport-, Wohnungs-, Klinik- oder Shoppingcenterbau sowie mit Bauten für die öffentliche Hand. Der Standort des Bundesverwaltungsgerichts wurde damals nur möglich dank dem von HRS auf Eigeninitiative entwickelten Geschäftshaus St.Leonhard. Dass nun die Villa Wiesental so intensiv thematisiert wird, stösst bei mir auf Unverständnis. So liess man die Villa über Jahrzehnte verlottern, niemand übernahm die Verantwortung dafür.

Und nun, wo HRS investieren will, wird mit dem Finger auf unsere Um- respektive Neubaupläne gezeigt.

Wie sehen Sie die Wahrnehmung von HRS in der Öffentlichkeit – und in welche Richtung möchten Sie dieses weiterentwickeln?

Wir sehen uns als Unternehmen, das einen grossen Beitrag zur Schweizer Städteentwicklung leistet. Wir ermöglichen Projekte, suchen dafür Investoren und erarbeiten Nutzungskonzepte, die über viele Jahre ihren Dienst am Menschen erbringen. Um nur einige aktuelle Beispiele zu nennen: für Thun die Umnutzung des Selve-Areals oder die Entwicklung und Realisierung der Arena Thun und des Panorama Centers, für die Stadt Bern die PostFinance, für Basel die Messe Basel, für Lausanne das neue EPFL Centre de conférences, für Zürich das neue Dock B des Flughafens, die Erweiterung der CS Uetlihof, für Aarau wird es das neue Fussballstadion mit Mantelnutzung «Torfeld Süd» sein ... Wir wollen auch in Zukunft diese Dynamik an den Tag legen und entsprechend wahrgenommen werden.

Die HRS engagiert sich gesamtschweizerisch sowohl im Sportstättenbau und im denjenigen von öffentlichen Gebäuden wie Shoppingcentern, Kliniken; Hotels oder Bildungsinstitutionen wie auch im Wohnungsbau. Wo sehen Sie für die nähere Zukunft das grösste Potenzial?

Der neuen Währungs- und damit mittelfristig, je nach Region stärker oder schwächer, auch der gesamten Wirtschaftssituation wegen ist die Immobilienbranche im Umbruch. Wir rechnen mit weniger Zuwachs im privaten Neubau, aber mit einer Zunahme an öffentlichen Bauten und einem Anstieg an Renovationen.

Das sind Objekte, bei denen oft ein Totalunternehmer (TU) zum Zuge kommt. Erkennen Sie allgemein einen Trend hin zu TU-Projekten? Oder anders gefragt: Haben TU Zukunft?

Das TU-Modell hat ganz klar Zukunft, und je früher der TU beigezogen wird, umso kleiner ist das Konfliktpotenzial zwischen Investor, Planer und Nutzer. Die vom TU abgegebenen Kosten- und Termingarantien sowie teilweise sogar Renditegarantien geben allen Beteiligten grosse Sicherheit.

Und wie sind Ihre Auftragsbücher heute gefüllt?

Wir verfügen über eine gute Grundausrüstung, dies auch dank der erfolgreichen Entwicklung von Projekten, die wir als Investor und Projektentwickler selber in die Hand genommen haben. Diese proaktive Unternehmensstrategie bringt uns in die komfortable Lage, den Markt mitbestimmen zu können.

Aus der Baubranche hört man, in der Schweiz bestehe ein Nachholbedarf an Renovationen und Unterhalt. Wie stark ist die HRS in diesem Gebiet engagiert?

Bereits im Jahre 2009 gründeten wir die HRS Renovation AG. Mit dieser eigenen Tochtergesellschaft konnten wir unsere Kompetenz für Umbauten, Renovation und Gesamtsanierungen konzentrieren. Die Renovation vom Shopping Tivoli in Spreitenbach ist ein Beispiel; viele weitere sind in der Ausführung.

Grundsätzlich: Richtet sich das HRS-Angebot ausschliesslich an institutionelle Investoren, oder bauen Sie auch für Private, sagen wir für den Eigenheimbesitzer in spe oder den Garagisten, der eine neue Werkstatt braucht?

Zurzeit sind über 500 Eigentumswohnungen in Entwicklung, Planung und Realisierung. Die Bandbreite unserer Auftraggeber ist gross.

Ist die Akquisition bei HRS eigentlich Chefsache – sind Sie über jedes Projekt informiert?

Ja, ich bin über jedes informiert, und unsere Kunden schätzen die aktive Präsenz der Inhaberschaft. Durch die flachen Hierarchien und die engagierte Mitarbeit der Geschäftsleitung garantieren wir Nähe zum Projekt und immer kompetente Ansprechpartner.

Welches sind für Sie absolute Killerkriterien, wenn Sie sich ein Projekt ansehen? Oder anders gefragt: Wie lautet Ihre Formel zum Erfolg, nach der Sie ein Projekt beurteilen?

Für mich zählen Erfahrung und Know-how, damit sehe ich relativ schnell, ob ein Projekt zum «Fliegen» kommt. Wobei wir manchmal schon auch ein Auge zudrücken, wenn es sich zum Beispiel um ein Fussballstadion handelt. Die Leidenschaft zum Sport bietet der strengen unternehmerischen Denke die Balance, sodass Faktoren wie «Sport als Zukunft für die Jugend» in den Vordergrund rücken. In einem solchen Fall suchen wir nach Möglichkeiten, ein Projekt zu optimieren und zu realisieren, das anfangs mit schlechten Karten dastand. Das ist uns glücklicherweise in einigen Projekten gut gelungen.

Zum Schluss: Sie sind heute 47, könnten also noch gegen 20 Jahre bei HRS bleiben. Wird das der Fall sein?

Solange ich gesund bin und meine Ideen zum Erfolg der HRS beitragen, werde ich mit Überzeugung und grossem persönlichem Engagement dieses Unternehmen leiten. Ich bin Unternehmer mit Herzblut und empfinde meine Arbeit als echte Erfüllung. Mit dieser Energie und Freude werde ich die nächsten Jahre in Angriff nehmen. ■

Martin Kull

Werdegang: Studium als Bauingenieur am Technikum in Winterthur. Abschluss in Baubetriebstechnik. Anschliessend ein halbes Jahr auf dem Beruf gearbeitet und dann, 1989, bei HRS eingetreten. Dort alle Positionen wie Bauleitung, Projektleitung, Objektfinanzierung, Objektverkauf, Vermietung, Akquisition durchlaufen, inklusive des gesamten Aufbaus der HRS in der Westschweiz und im Mittelland. Heute ist Martin Kull CEO, Mitinhaber, Vizepräsident und Delegierter des HRS-Verwaltungsrates.

MIT UNS BLEIBEN SIE AM BALL.

Von der effizienten Planung über die Konstruktion, Fertigung bis zur sicheren Montage. Kurz gesagt: innovativ geplant – solide gebaut.



ERNST FISCHER AG
Stahl- und Metallbau

Ernst Fischer AG | Stahl- und Metallbau
Hofstrasse 38 | CH-8590 Romanshorn
T +41 71 466 79 00 | F +41 71 466 79 01
info@efag.ch | www.efag.ch

Kompetent und leidenschaftlich. Seit 1911.



Applaus für das, was Sie erreicht haben.

Herzliche Gratulation den Gewinnern des SVC Unternehmerpreises Ostschweiz 2012, den die Credit Suisse als langjähriger Partner mit Freude und Stolz unterstützt.

- | | |
|----------|------------------------------------|
| 1. Platz | Microdiamant AG, Lengwil |
| 2. Platz | Sieber Holding AG, Berneck |
| 3. Platz | Confiseur Läderach AG, Ennenda |
| Diplom | K+D AG, St. Gallen |
| | Max Zeller Söhne AG, Romanshorn |
| | Wäscheria Textil Service AG, Ilanz |