Jurypräsident
Andrea Fanzun, neuer Jurypräsident des Prix SVC Ostschweiz, weiss womit erfolgreiche Unternehmen trumpfen. **4**

Preisträger
Alle zwei Jahre zeichnet der Swiss Venture Club (SVC) Ostschweizer Firmen aus. Die Preisträger im Porträt. **5–7**

Prognosen
OK-Präsident und Jurymitglied Christoph Zeller spricht im Interview über die Ostschweizer Wirtschaft. **11**

Prix SVC Ostschweiz

Preisverleihung 2020

Bild: Mareycke Frehner

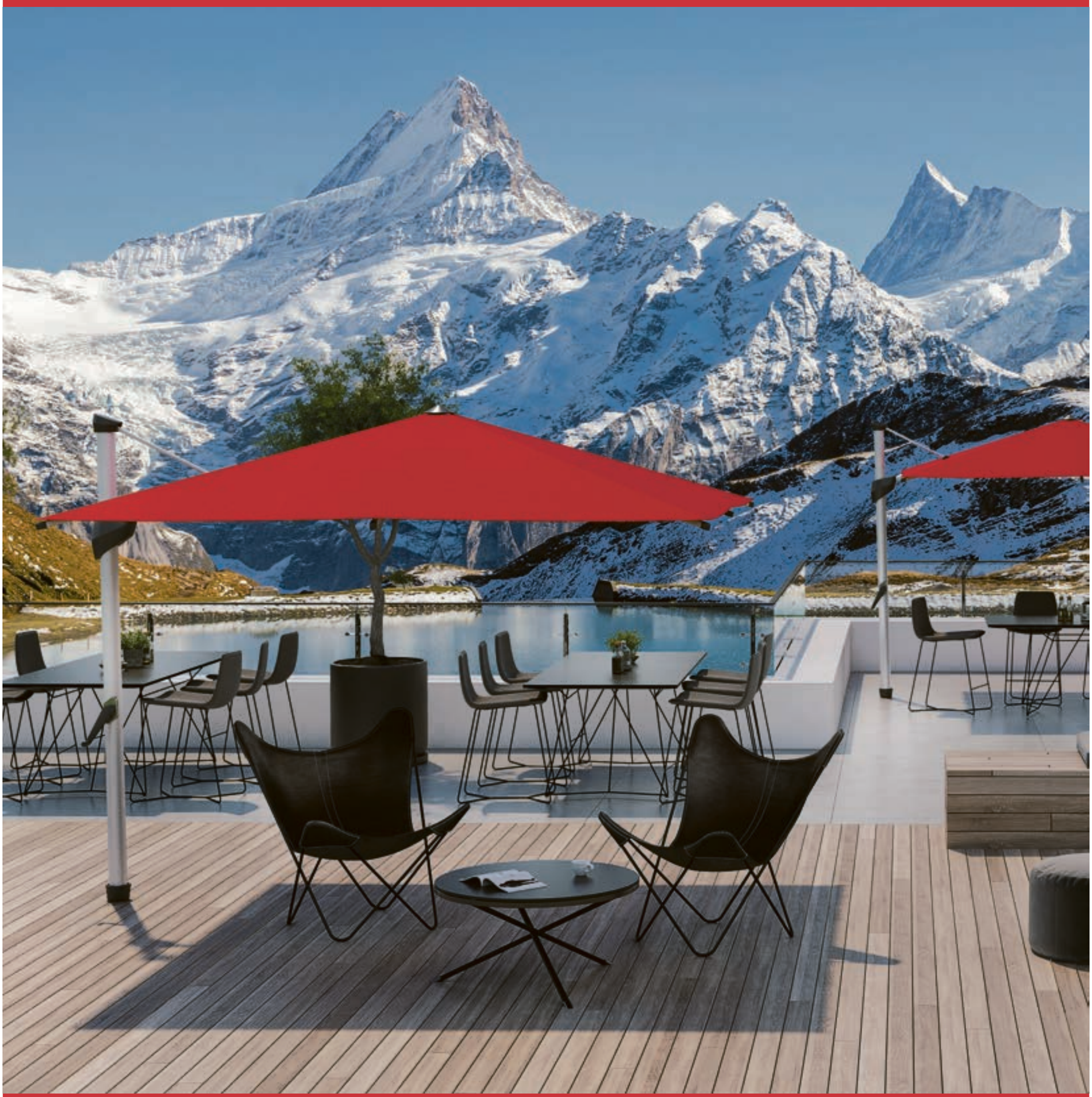
Einzigartig. Erfolgreich. Ausgezeichnet.

Verlagsbeilage vom 22. August 2020

St. Galler Tagblatt • Thurgauer Zeitung • Appenzeller Zeitung • Toggenburger Tagblatt • Toggenburger Tagblatt kompakt • Der Rheintaler • Wiler Zeitung
Liechtensteiner Vaterland • Werdenberger & Obertoggenburger • Rheintalische Volkszeitung

SEIT 125 JAHREN IN DER SONNE
UND NOCH KEINE EINZIGE FALTE.

Glatz
Von der Sonne empfohlen



SWISS MADE

Sonnenschirmmodell
FORTANO

www.glatz.ch dc@glatz.ch +41 52 723 66 33

125 YEARS
Glatz
Est. 1895
Shade in Swiss Quality

Nur Ellbogenkontakt erlaubt: Moderator Marco Fritsche gratuliert Andreas Wälti, CEO der Evatec AG, zum Sieg. Bilder: Mareycke Frehner

Mit «Wafers» zum Welterfolg

Das Rheintaler Unternehmen Evatec ist Gewinnerin des Prix SVC Ostschweiz 2020.

Sandra Metzger

Corona-bedingt ging die neunte Preisverleihung des Prix SVC Ostschweiz in etwas bescheidenerem Rahmen über die Bühne: Statt 1000 waren rund 300 Gäste in die Olma-Halle geladen. Und das Netzwerken fand für einmal sitzend, an fix zugeteilten Dinnertischen statt. Dennoch wurden die Preisträger gebührend gefeiert.

Als «einmalige Erfolgsgeschichte», bezeichnete Jurypräsident Andrea Fanzun die Entwicklung der Evatec AG. Mit ihrer Innovationskraft und der Schaffung hochqualifizierter Arbeitsplätze, hat das Unternehmen aus Trübbach die Expertenjury des Prix SVC 2020 überzeugt und den ersten Preis abgeräumt. Die Evatec AG stellt Beschichtungsanlagen für dünne Filme im Halbleiter-, Optik- und Optoelektronik-Markt her. Ihre hauchdünn und mittels Verdampfungsverfahren beschichteten «Wafers» sind in LEDs für Autos, Powerchips für elektrische Fahrzeuge oder Sensoren und Filter für Smartphones zu finden.

Der Gewinnerin winkt eine zehntägige Unternehmerreise nach Asien, gestiftet von der Credit Suisse sowie ein Gutschein für ein Weiterbildungsangebot, gesponsert von der Universität St. Gallen.

Laborgeräte und digitale Schneidsysteme

Der zweite Preis, eine fünftägige Reise für zwei Personen an das «Strategic Growth Forum» in Palm Springs oder die Teilnahme an der Studienreise «Retreat Israel», gestiftet von Ernst & Young, ging an die Integra Biosciences AG. Sie entwickelt, fertigt und vertreibt innovative Laborgeräte wie elektronische Pipetten, die ihren Kunden in der Life-Science-Forschung dank höchster Präzision das Dosieren von Flüssigkeiten erleichtern. Die Firma mit weltweit 280 Mitarbeitenden hat ihren Hauptsitz in Zizers, Graubünden.

Den dritten Preis, ein einmaliger Teamevent mit Prominenz aus der Sportwelt, gestiftet von der Swisscom, ging an die Zünd Systemtechnik AG aus Altstätten. Sie produziert seit 1984 digitale Schneidsysteme. Ihre Flachbettcutter werden in Branchen wie Werbetechnik, Verpackung oder technische Textilien eingesetzt. Die grössten dieser digitalen Cutter haben eine Arbeitsbreite von 3,2 Metern.

> «Der Preis macht uns stolz und zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.»
>
> **Andreas Wälti**
> CEO Evatec AG

Mit Diplomen ausgezeichnet wurden die Davaz Holding AG aus Fläsch, die Frauenfelder Glatz AG und die Balgacher Heule AG.

Eines haben die sechs diesjährigen Finalisten des Prix SVC Ostschweiz gemeinsam: Sie alle sind in einer Nische so kompetent und innovativ, dass sie auf Weltmärkten mitspielen und sich in einzelnen Produkten gar zu globalen Leadern entwickelt haben. Zudem legten sie «Innovationskraft, gepaart mit Präzision, Verlässlichkeit und Durchhaltevermögen» an den Tag, wand ihnen Andreas Gerber, Präsident des Swiss Venture Club und Leiter KMU Schweiz der Credit Suisse, ein Kränzchen.

Die Preisträger des Prix SVC Ostschweiz 2020: Oliver Zünd (Zünd Systemtechnik AG), Adrian Oehler (Integra Biosciences Group), Ulf Heule (Heule Werkzeug AG), Markus Glatz (Glatz AG), Andreas Wälti (Evatec AG), Andrea Davaz (Davaz Gruppe).

Editorial

Immer wieder: «Hidden Champions»

Ja, auch der Prix SVC Ostschweiz ist wegen Covid-19 und dem Lockdown etwas aus dem Rhythmus gekommen. Statt pünktlich zum Frühjahr haben wir unsere Finalisten nun erst im Hochsommer feiern können. Und statt über 1000 Gäste waren diesmal nur rund 300 dabei. Und natürlich haben wir uns gefragt, ob unser Anlass überhaupt noch in dieses Jahr passt, das gerade für die Wirtschaft so tiefgreifende Veränderungen mit sich gebracht hat.

Jury und Organisationskomitee sind jedoch überzeugt, dass diese Preisverleihung (natürlich unter Einhaltung aller Schutzmassnahmen) gerade jetzt ein wichtiges Zeichen setzt: Dass wir nämlich an die Klein- und Mittelunternehmen in der Ostschweiz und ihre Zukunft glauben und sie gerade jetzt mit Anerkennung und Sichtbarkeit stärken wollen.

Die sechs Finalisten stehen nämlich beispielhaft für das Unternehmertum in unserer Region: Die inzwischen neun Preisverleihungen zeigen, dass das Reservoir an «Hidden Champions» in der Ostschweiz noch längst nicht ausgeschöpft ist. Viele dieser Champions verstecken sich übrigens nicht bewusst. Ihr Fokus in Positionierung und Kommunikation richtet sich einfach sehr oft nicht auf die Region Ostschweiz.

Auch bei den diesjährigen Finalisten ist eine Mehrheit exportorientiert: Sie sind in einer Nische so kompetent und innovativ, dass sie auf Weltmärkten mitspielen und mit einzelnen Produkten sogar globale Leader sind. Und sie haben hoch qualifizierte Arbeitsplätze geschaffen, wie das Beispiel des diesjährigen Siegerunternehmens eindrücklich beweist.

Die Unternehmen finden in unserer Region offensichtlich das vor, was ihr Wachstum und ihre Entwicklung fördert, insbesondere gut ausgebildete und motivierte Mitarbeitende. Umso wichtiger ist es, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken.

Wir sind stolz, in der Ostschweiz mit unserer regionalen Preisverleihung Klein- und Mittelunternehmen aktiv zu fördern. Unser «Prix SVC Ostschweiz 2020» ist die Bühne für die Innovationskraft der Ostschweizer Wirtschaft. Wir sind überzeugt: Sie ist auch nach dem Lockdown ungebrochen.

Christoph Zeller
SVC Regionenleiter und OK-Präsident Prix SVC Ostschweiz

TAGBLATT

Verlagsbeilage des St. Galler Tagblatts in Zusammenarbeit mit dem Swiss Venture Club (SVC). Gemeinsame Beilage von St. Galler Tagblatt Stadt St. Gallen, Gossau und Rorschach, Thurgauer Zeitung, Appenzeller Zeitung, Wiler Zeitung, Der Rheintaler, Toggenburger Tagblatt, Toggenburger Tagblatt kompakt, Werdenberger & Obertoggenburger, Rheintalische Volkszeitung, Liechtensteiner Vaterland.
Redaktion: Martina Luterbacher **Redaktionelle Mitarbeit:** Thomas Griesser, Sandra Metzger, Rahel Balmer (SVC), Roger Tinner (alea iacta) **Layout:** Sina Item, Nicole Manser **Herausgeberin:** CH Regionalmedien AG, Verlagsredaktion, Fürstenlandstrasse 122, 9001 St. Gallen, Tel. 071 272 73 52 **Verleger:** Peter Wanner
Geschäftsführer: Dietrich Berg **Lesermarkt:** Bettina Schibli **Druck:** CH Media Print AG, Im Feld 6, 9015 St. Gallen **Werbemarkt:** Marco Maier, CH Regionalmedien AG, Fürstenlandstrasse 122, Postfach, 9001 St. Gallen, Tel. 071 272 77 77, inserate-tagblatt@chmedia.ch
Eine Publikation der ch media

«Die Unternehmer sind Macher»

Andrea Fanzun ist neuer Jurypräsident des Prix SVC Ostschweiz. Er weiss, womit erfolgreiche Firmen trumpfen.

Interview:
Thomas Griesser Kym

Sie haben im Team Ihres eigenen Unternehmens zwei «Projektleiter Motivation», Ombra und Tobi Fanzun, einen Hund und eine Katze. Was leisten die beiden?
Andrea Fanzun: Sie gehören meinem Bruder, der bis vor einem Jahr die oberste Etage unseres Bürohauses bewohnt hat. Ombra ist im Büro allgegenwärtig, und so war es auch mit Tobis Vorgänger Pipo. Die beiden sind gut fürs Arbeitsklima. Es gibt auch ein paar andere Mitarbeitende, die regelmässig ihren Hund mitbringen.

Ombra und Tobi haben eigene E-Mail-Adressen. Wer schreibt ihnen was?
Sie erhalten ab und zu E-Mails, meistens von Kunden. Häufig übermitteln sie Komplimente für unsere Arbeit.

Sie haben als bisheriges Mitglied der Jury des Unternehmerpreises Prix SVC Ostschweiz nun das Präsidium übernommen. Warum?
Die Jurytätigkeit ist eine interessante Aufgabe, die Einblick bietet in Topunternehmen. Ich nehme aus jedem Besuch etwas mit für mein eigenes Unternehmen. Und weil ich Unternehmer bin, gehe ich gerne voran.

Welche Akzente möchten Sie als Präsident setzen?
Eine Stärke der Jury ist, dass ihre Mitglieder gut vernetzt sind und die Firmen in ihrer jeweiligen Region kennen. Die Jury muss sich aber auch kontinuierlich erneuern. Dabei möchte ich sicherstellen, dass sie bezüglich Kompetenzen, Vernetzung, regionaler Vertretung und Geschlecht nachhaltig positiv zusammengesetzt bleibt.

Vor zwei Jahren beurteilte Ihr Vorgänger Thomas Zellweger das Niveau der nominierten Firmen als höher als je zuvor. Wie sieht's jetzt aus?
Das Niveau ist erneut hervorragend. Dies, weil in unserer Region so viele Topfirmen angesiedelt sind, die in ihrer Branche nicht selten Weltmarktführer sind, im Minimum aber bedeutende Marktplayer, und überragende Leistungen erbringen.

Dennoch ist die Hälfte der nominierten Firmen im St. Galler Rheintal ansässig. Das tönt geografisch ziemlich einseitig.
Das Rheintal hat eine hohe Dichte extrem wettbewerbsfähiger Unternehmen, hoch technologisch oder hoch industrialisiert, auf Augenhöhe mit den Weltbesten. Damit wird die Region auch für Arbeitnehmende interessant, weil viele Topfirmen auf kleinem Raum sitzen, die um gute Kräfte buhlen.

Unternehmer Andrea Fanzun hat auch Rezepte für den Tourismus parat. Bild: Urs Bucher

Wie schaut es in den anderen Ostschweizer Regionen aus?
Auch in diesen hat es einen hohen Anteil wettbewerbsfähiger Unternehmen, die mit Produkten oder Dienstleistungen erfolgreich sind. Doch es gibt weniger Firmen, die sich auf dem Weltmarkt bewegen. International aktiven und erfolgreichen Firmen in kompetitiven Branchen aber fällt es leichter, nach aussen top zu wirken.

Was zeichnet kleinere und mittlere Topfirmen aus?
Die Unternehmer sind Macher, ehrgeizig und begeistert, die es schaffen, auch kleinen Firmen eine gewisse Professionalität einzuimpfen. Sie stellen Produkte her, die dem entsprechen, was die Kunden wollen. Sie haben gut ausgebildete, fähige, motivierte und auch langjährige Mitarbeitende, die in der Regel der Schlüssel zum Erfolg sind. Wichtig sind auch laufende Investitionen in Modernisierung, Innovationen und Prozesse, um effizienter zu werden.

Die bisherigen acht Prix SVC wurden ausnahmslos von St. Galler, Thurgauer und Ausserrhoder Firmen gewonnen. Was läuft falsch in der südlichen Ostschweiz?
Vielleicht nichts, aber der nördliche Teil setzt die Messlatte sehr hoch. Klar ist, dass gerade Graubünden stark vom Tourismus geprägt ist. Klassische Tourismusbetriebe sind häufig relativ ertragsschwach. Aber dieses Jahr haben wir sogar zwei Bündner Firmen unter den Finalisten, notabene nicht als Trostpflaster für den Präsidenten.

Der Tourismus als wichtiger Wirtschaftsfaktor für Graubünden – wie sehen Sie die aktuelle Situation?
Graubünden ist in den Gästesegmenten aus der Schweiz und dem näheren Ausland stark positioniert. Bisher wurde die fehlende Ausrichtung auf neue, ferne Märkte eher als Schwäche ausgelegt. In der jetzigen Krise zeigt sich jedoch die Stärke der engen Kundenbindung mit vielen wiederkehrenden Gästen. Derzeit profitiert die Branche deshalb von erfreulichen Frequenzen in fast allen Regionen.

Und wie beurteilen Sie die Zukunft?
Die Touristiker haben es aktuell in der Hand, die neuen Sommergäste davon zu überzeugen, dass Ferien in den Alpen eine echte Alternative zu Ferien in fernen Ländern sind. Mit einem freundlichen Lächeln und überzeugender Servicequalität kann unsere Region bei vielen in bester Erinnerung bleiben, so dass sie wieder kommen. Damit hätten wir aus der Krise für die Zukunft etwas Positives gewonnen.

Im Bauwesen zu Hause

Andrea Fanzun ist neuer Präsident der Jury des **Prix SVC Ostschweiz.** Der 55-Jährige ist Partner und Vorsitzender der Geschäftsleitung der Fanzun AG Architekten, Ingenieure, Berater. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Chur und weiteren Standorten in Samedan, Scuol, St. Gallen, Zürich und Bern hat rund 80 Mitarbeitende und als Generalplaner mehr als 50 Jahre Erfahrung im Bauwesen. Als Jurypräsident folgt Andrea Fanzun auf Thomas Zellweger, Professor an der Universität St. Gallen. (T. G.)

Die Expertenjury des Prix SVC Ostschweiz

Andrea Fanzun
Jurypräsident,
Partner und CEO
Fanzun AG

Gian Bazzi
Generalagent,
Inhaber die Mobiliar
Generalagentur St. Gallen

Christine Bolt
Direktorin
Olma Messen St. Gallen

Reto Freitag
Sales Director East Enterprise
Sales & Services
Swisscom AG

Prof. Dr. Isabella Hatak
KMU-HSG, Ordentliche
Professorin, Lehrstuhlvertretung
für KMU-Management

Ruth Metzler-Arnold
VRP: Switzerland Global Enterprise,
VR: u. a. AXA Winterthur, Bühler AG,
Universitätsrätin HSG, Stiftungsrätin
Avenir Suisse

Peter Schütz
Inhaber
Letrona AG

Christian Sieber
CEO und Mitinhaber
Sieber Transport AG

Esther von Ziegler
VR und Mitinhaberin
Azinova Group AG

Christoph Zeller
Leiter KMU Region Ostschweiz
Credit Suisse AG

Iwan Zimmermann
Associate Partner, Audit Services,
Leiter Region Ostschweiz/Liechtenstein Ernst & Young AG

Reto Zürcher
CEO und Mitinhaber
HB-Therm AG

Mit Volldampf in die Zukunft

RANG 1

Die Anlagen der Evatec beschichten Bauteile mittels Verdampfung. Gefragt ist das in der Hightech-Industrie.

Kaspar Enz

Das Herzstück der Evatec liegt hinter Glas und ist nur mit Schutzanzügen zugänglich. Geschützt werden aber in erster Linie nicht die Mitarbeitenden, geschützt werden die Geräte und die Substanzen, mit denen hier gearbeitet wird. Denn jedes Staubkorn kann stören, so hauchdünn sind die Schichten, um die es hier geht. Die filtern Farben oder Frequenzen, leiten Signale weiter oder blocken sie ab. Die Kunden des Trübbacher Unternehmens kommen aus der Halbleiterindustrie, aus der Telekommunikation, sie bauen Solarzellen. Auch in Smartphones stecken etliche solch dünn beschichteter Bauteile. Die Evatec hilft den Kunden nicht nur beim Entwickeln der Schichten, sie baut ihnen vor allem die Anlagen, mit denen die Bauteile hergestellt werden.

«Damit haben wir vor 16 Jahren angefangen», sagt Andreas Wälti neben einem dieser Geräte, das einem futuristischen Backofen gleicht. Im Verdampfer drinnen wird eine Substanz erhitzt, bis sie als Dampf aufsteigt. Der hinterlässt eine hauchdünne Schicht auf einer Trägersubstanz, oft einer runden Siliziumscheibe, einem «Wafer». Aus diesem entstehen dann die Bauteile, die oft kaum einen Quadratzentimeter gross sind.

CTO Marco Padrun und CEO Andreas Wälti mit hauchdünn beschichteten «Wafers». Bild: Ralph Ribi

«Das Know-how ist hier in der Schweiz.»

Andreas Wälti
CEO Evatec AG

An die Technologie geglaubt

Anlagen aus solchen Verdampfern produzierte bereits die Abteilung des Oerlikon-Konzerns, die Andreas Wälti und der heutige Technologiechef Marco Padrun Anfang des Jahrtausends leiteten. «An der Konzernspitze glaubte man nicht mehr an die Technologie», sagt Wälti. «Wir schon.» Die beiden kauften die Abteilung aus dem Konzern heraus. Von Flums aus belieferte die Evatec bald die Welt – Wälti und Padrun sollten recht behalten. Neue Beschichtungsverfahren kamen hinzu, und rund elf Jahre später ein neuer Teil des Oerlikon-Konzerns: 2015 übernahm man die Oerlikon Advanced Technologies, die Zahl der Mitarbeitenden verdreifachte sich beinahe auf 300. Noch bevor die japanische TEL Solar in Trübbach ihren Standort schloss, zog die Evatec ein – in die Hallen, in denen noch bis 2012 die Solarsparte der Oerlikon zu Hause war.

Anlagen gehen vermehrt nach Asien

Auf zwei Stockwerken montieren hier nun die Mitarbeitenden die Anlagen für die Kunden. Die bestehen meist aus Abfolgen verschiedener Beschichtungsgeräte. Einige Bestandteile davon werden auch vor Ort gebaut, viele Bauteile kommen von Zulieferern auch aus der Region.

Dann gehen sie in die ganze Welt. «Vor ein paar Jahren gingen erst etwa ein Drittel unserer Anlagen nach Asien», sagt Wälti. Heute sind es schon über die Hälfte. Zwar seien viele der Kunden Tochterfirmen europäischer oder amerikanischer Unternehmen. Trotzdem hat die Evatec vor einigen Jahren damit begonnen, auch in Asien Tochtergesellschaften zu gründen. Zur Service- und Vertriebsgesellschaft in den USA und in Europa, die schon länger existierten, kamen Niederlassungen in Japan, China, Singapur, Taiwan, Korea und Malaysia hinzu, die unterdessen rund 140 Mitarbeitende beschäftigen. Das habe einiges gebracht, sagt Wälti. «Früher haben wir mit Agenten gearbeitet.» Doch die arbeiten mit mehr als einer Firma zusammen, und haben ihre eigene Ziele. «Jetzt sind wir näher bei den Kunden», sagt Wälti. Dabei setzt die Evatec bei ihren Niederlassungen auf einheimisches Personal. Zur Ausbildung werden die ausländischen Mitarbeiter auch in die Schweiz geholt. Und manchmal hilft das Glück. «In Malaysia konnten wir Mitarbeitende einer geschlossenen Firma übernehmen, die mit unseren Anlagen gearbeitet hat. So war diese Niederlassung schnell sehr produktiv.»

Die Zukunft verspricht Gutes

Mit den eigenen Leuten vor Ort blickt Wälti nun zuversichtlich in die Zukunft. Denn die verspricht viele Chancen für seine Evatec. «Für den Fortschritt der Kommunikationstechnologie, die weitere Vernetzung wie für selbstfahrende Autos braucht es die beschichteten Bauteile, die unsere Anlagen herstellen.» Und auch wenn die meisten Kunden dafür in Asien sind, Wälti will am Rhein bleiben. Hier seien die gut ausgebildeten Mitarbeitenden, die spezialisierten Zulieferer. Hier gebe es Hochschulen, die bei manchen Projekten helfen können: die ETH in Zürich oder, noch näher, das Technikum in Buchs (NTB). Von dort kämen auch viele Mitarbeitende. «Das Know-how ist hier, ist in der Schweiz», sagt Wälti.

«Eine Anerkennung der Leistung der letzten 30 Jahre»

Die Corvaglia Holding AG gewann den Prix SVC Ostschweiz im Jahr 2018.

Romeo Corvaglia gewann mit der von ihm gegründeten Corvaglia Holding AG, Eschlikon, den Prix SVC Ostschweiz im Jahr 2018. Im Kurzinterview berichtet er von positiven Erfahrungen, die dieser Sieg ausgelöst hat.

Romeo Corvaglia mit der Sieger-Skulptur 2018. Bild: Mareycke Frehner

Romeo Corvaglia, was hat der Gewinn des Prix SVC Ostschweiz bei Ihnen persönlich und in Ihrem Unternehmen bewirkt?
Für alle unsere Mitarbeitenden und für mich persönlich war es eine Anerkennung der Leistung, die wir in den letzten 30 Jahren erbracht haben. Wir wurden in der Region stärker wahrgenommen, was positive Auswirkungen bei der Rekrutierung von Personal und Lehrlingen hat. Da wir in unserer Branche schon gut positioniert sind und praktisch 100 Prozent unserer Produkte exportieren, hatte der Gewinn eher wenig Impact auf der Verkaufsseite – aber das war ja auch nicht unser Ziel.

Wie schätzen Sie die Wirkung einer solchen Preisverleihung auf die KMU der Region ein, kann sie motivierend wirken?
Es gibt in unserer Region viele tolle Unternehmen. Eine solche Preisverleihung wird auch andere motivieren, aus dem Schatten zu treten und sich einer breiteren Öffentlichkeit vorzustellen.

Was ist Ihnen von der Verleihung besonders gut in Erinnerung geblieben?
Das Ganze war schon sehr professionell aufgezogen und bis zur letzten Sekunde äusserst spannend – auch für uns auf der Bühne.

Haben Sie den Siegerpreis zur Erinnerung und zur Motivation Ihrer Mitarbeitenden in Ihrem Unternehmen prominent platziert?
Dieser steht heute beim Haupteingang, damit ihn alle Besucher, aber vor allem unsere Mitarbeitenden täglich sehen und darauf stolz sein können.

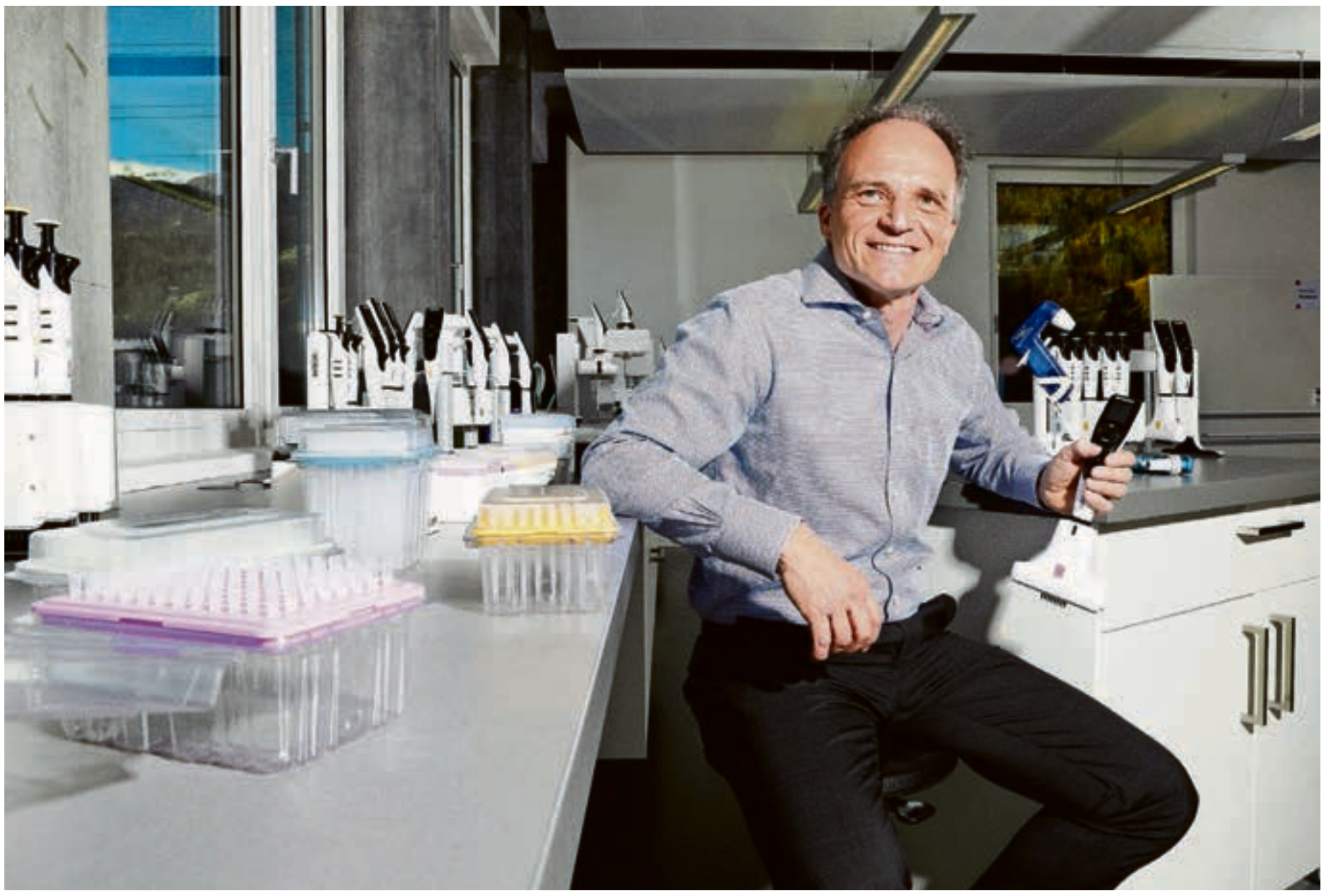
Roger Tinner

Werkzeuge für die Forscher

RANG 2

Die rund 100 verschiedenen Pipetten der Integra Biosciences sind weltweit begehrt.

Andri Nay



Urs Hartmann, Chef von Integra Biosciences in Zizers, hält eine elektronische Pipette in der Hand. Bild: Philipp Baer

Mit Pipetten können Forscherinnen und Forscher Flüssigkeiten im Mikroliterbereich (0,001 Milliliter) haargenau abmessen und von A nach B transportieren. In der biologischen Forschung werden sie gebraucht, um etwa eine Reaktion zweier Flüssigkeiten durchzuführen. Die Integra Biosciences AG im bündnerischen Zizers stellt rund 100 verschiedene Pipetten her: Das reicht von manuellen Apparaten mit einer Pipettenspitze bis zu vollautomatischen Apparaten mit bis zu 384 Pipettenspitzen, womit der Kunde auch genau so viele Reaktionen gleichzeitig durchführen kann.

Ein enormes Wachstum

Seit die Integra vor gut zehn Jahren ihren Hauptsitz von Chur nach Zizers verlegt hat, geht der Umsatz des Unternehmens durch die Decke. Jedes Jahr wächst die Firma um rund 20 Prozent – im letzten Jahr waren es gar 30 Prozent. Das Unternehmen mit Produktionsstätten in Zizers und Hudson (USA) generierte im letzten Jahr einen Umsatz von 75 Millionen Franken – 55 Prozent davon gehen auf das Konto des Standorts Zizers, wie Urs Hartmann, Chef der Integra Biosciences AG, erklärt. Die Belegschaft hat sich seit dem Jahr 2010 auf 115 Mitarbeitende mehr als verdoppelt. «In den letzten zwei Jahren baute die Integra zudem das Firmengebäude um 150 Prozent aus», so Hartmann.

Erst Anfang Januar löste Hartmann den Firmengründer und langjährigen Geschäftsführer, Elmar Morscher, als CEO ab. Und der neue Mann an den Schalthebeln kennt nur einen Weg fürs Unternehmen: «Wir bewegen uns in einem wachsenden Markt. Wir haben noch viel Potenzial, den Umsatz zu steigern.» In der Zwischenzeit hat sich die Integra auch schon das Nachbargrundstück mit einer Fläche von 10 000 Quadratmetern gesichert, wie Hartmann preisgibt. «Wir haben konkrete Pläne, den Standort weiter auszubauen.»

Die Integra Biosciences ist schon heute weltweit Marktführerin für elektronische Pipetten. Zu den Kunden gehört alles, was Rang und Namen hat in der Pharma-, Landwirtschafts- und Lebensmittelindustrie. So beispielsweise Novartis, Bayer, Roche, Syngenta, Monsanto, Coca-Cola oder auch Nestlé. Auch Universitäten beziehen Pipetten aus Zizers. Und es werden immer mehr Kunden – täglich kommen durchschnittlich vier weitere hinzu. Die Mitarbeitenden in Zizers arbeiten in den Bereichen Entwicklung, Produktion, Qualitätssicherung, Marketing und Administration, wie Hartmann erklärt. Grosse Lagerräume hat die Firma nicht. Die Mitarbeitenden produzieren praktisch alles auf Bestellung. Eine Anfrage geht ein, ein Mitarbeiter baut das Produkt zusammen, die Prüfstelle kontrolliert die Qualität, und schon ist die Pipette auf dem Weg zum Kunden. «Auf diese Weise vermeiden wir Lagerkosten», erklärt Hartmann. Ein grosser Erfolgsfaktor der Integra sind die gut ausgebildeten Fachkräfte. Und aufgrund des starken Wachstums braucht die Unternehmung laufend mehr Personal. «Wir suchen gute und qualifizierte Mitarbeitende», so Hartmann, «vor allem Ingenieure.» Trotz Fachkräftemangel macht sich der Chef aber keine grossen Sorgen, passendes Personal zu finden: «Bis jetzt haben wir Glück gehabt. Graubünden hat einiges zu bieten, es ist ein attraktiver Arbeitsstandort.»

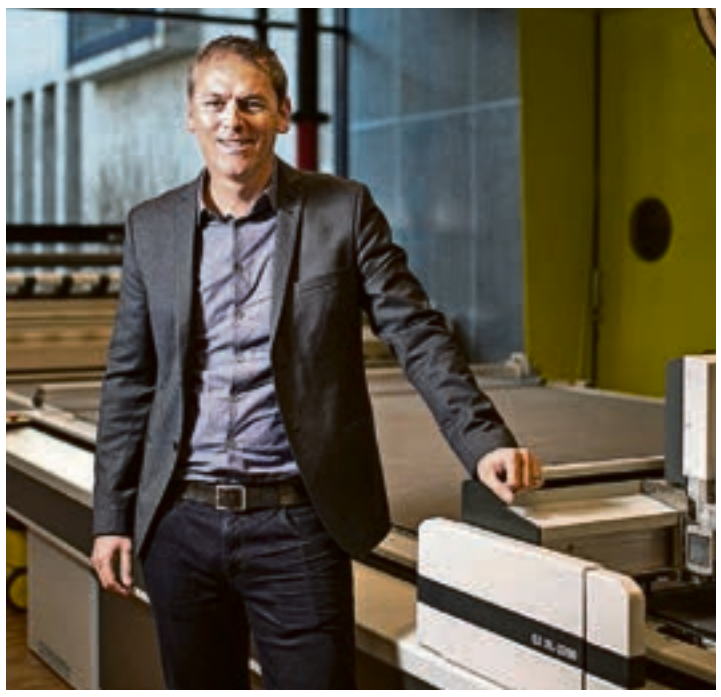
Ein anderer Umsatztreiber sind die patentierten Pipettenspitzen. Diese sind speziell für die Geräte der Integra konstruiert. Das heisst, dass die Kunden, welche die Pipetten bei der Integra kaufen, auch die Spitzen von ihr beziehen. «Das kann man mit dem Nespresso-Prinzip vergleichen. Der Kunde kauft alle Bestandteile bei uns ein.»

Gute Geschäfte mit scharfen Schnitten

RANG 3

Mit ihren Flachbettcuttern ist die Zünd Systemtechnik AG weltweit erfolgreich.

Thomas Griesser Kym



Firmenchef Oliver Zünd vor einem Flachbettcutter. Pro Jahr verkauft Zünd rund 1200 Stück. Bild: Benjamin Manser

Die Kosten und damit verbunden oft die Währung sind ein wichtiger Aspekt für jedes Unternehmen. Bei der Zünd Systemtechnik AG aber spielen diese beiden Faktoren eine ganz besondere Rolle. Fast die gesamten Kosten der Firma mit Sitz in Altstätten fallen in Franken an. Umgekehrt bestehen die Einnahmen zum allergrössten Teil aus Euro, Dollar und anderen ausländischen Währungen, denn Zünd exportiert 97 Prozent seiner Schneidsysteme. «Dieser Gegensatz zwingt uns dazu, Innovationsführer zu sein», sagt Oliver Zünd, der in zweiter Generation das Familienunternehmen leitet.

Das bedeutet, dessen Flachbettcutter, wie die digitalen Schneidanlagen für eine Vielzahl von Materialien genannt werden, müssen immer produktiver werden. Und das heisst in erster Linie immer schneller. Denn punkto Präzision lässt sich laut Oliver Zünd nicht mehr viel herausholen, zumal dies bei Anwendungen in Massenmärkten oft auch gar nicht erforderlich ist. Gleichwohl hat Zünd den Anspruch, zu den führenden Firmen im Premiumsegment zu zählen. Das bedingt neben einer Topqualität und langlebigen Anlagen auch erstklassige Dienstleistungen. Oliver Zünd weiss: «Nur so können wir mit unseren relativ hohen Preisen mithalten und unsere Kundenbindung festigen.»

Viele Zulieferer liegen ganz nah

Das Unternehmen, gegründet 1984 von Oliver Zünds Vater Karl, beschäftigt in Altstätten mittlerweile mehr als 200 oder gut die Hälfte der weltweit über 400 Mitarbeitenden. Am Hauptsitz sind neben der Administration die gesamte Forschung und Entwicklung, Montage und Logistik angesiedelt. Zwei Drittel aller Komponenten bezieht Zünd von Zulieferern im Umkreis von maximal 30 Kilometern. «Das Rheintal ist ein Zentrum für Feinmechanik», sagt Oliver Zünd. «Die geografische Nähe unserer Zulieferer ist ein riesiger Vorteil mit Blick auf die gleiche Sprache und Arbeitskultur oder kurze Transportwege und damit verbunden hohe Liefertreue.»

Die Flachbettcutter verkauft Zünd weltweit und werden in Branchen eingesetzt wie Werbetechnik, Verpackung, Lederwaren, Bekleidung, technische Textilien oder Composites. Sie schneiden Materialien wie Karton, Papier, Wellpappe, Holz, Folien, Kunststoff, Gummi, Schaumstoff, Textil, Leder, Aluminium, Faserverbundwerkstoffe oder, als härtestes Material, Plexiglas, das gefräst wird. Dank der Digitalisierung sind alle erdenklichen Formen möglich. Seit zehn Jahren setzt Zünd fast ausschliesslich auf hauseigene Software, und die grössten Cutter haben eine Arbeitsbreite von 3,2 Metern.

In der Zukunft will Oliver Zünd dort, wo sich Marktpotenzial ausschöpfen lässt, weiterhin lokale Vertriebspartner durch eigene Verkaufsgesellschaften ablösen. Viele Hoffnungen ruhen auch auf dem Internet der Dinge und damit verbunden mit den nächsten Generationen der Schneidanlagen.

Schwarze Zahlen mit guten Tropfen

DIPLOMRANG

Die Davaz Holding AG hat sich seit 1972 konsequent vom Weingut hin zum Kompetenzzentrum für Weingenuss entwickelt.

Andri Nay

Als Andrea Davaz vor 30 Jahren den Familienbetrieb von seinem Vater übernahm, produzierte das Weingut 50 000 Flaschen Wein pro Jahr. Heute füllt die Davaz-Gruppe jährlich rund sechs Millionen Flaschen ab. Der Fläscher Weinbauer hat sich über die Jahre Stück für Stück ein kleines Weinimperium erschaffen. Mittlerweile gehören drei Unternehmen vollständig zur Unternehmensgruppe: die Davaz Wein AG (Fläsch), die Von Salis Wein AG (Landquart und Pontresina) und die Rimuss & Strada Wein AG (Hallau). Der 55-jährige Unternehmer sagt: «Die Davaz-Gruppe ist heute ein nationaler Player mit Bündner Wurzeln.»

Zwischen den Eichenfässern im Weinkeller in Fläsch findet Andrea Davaz seinen inneren Frieden. Bild: Philipp Baer

Es riecht nach Eichenholz und Wein im Keller des Weinguts Davaz in Fläsch. «Wenn ich in der Nacht nicht schlafen kann, komme ich oft hierhin.» Auch wenn Andrea Davaz heute Verwaltungsratspräsident ist, und 95 Mitarbeitenden vorsteht, bleibt er ein Weinbauer.

Im Denken unterscheidet er sich aber nicht von einem CEO im hochinnovativen Industriesektor. Wie jeder erfolgreiche Unternehmer geht auch Andrea Davaz Risiken ein: «Als ich vor zwei Jahren vor der Entscheidung stand, ob wir die Rimuss kaufen sollen oder nicht, habe ich mich nicht gefragt, warum wir sie kaufen sollen. Ich habe mich gefragt: Warum eigentlich nicht?» Dieser Kauf der Rimuss vor gut zwei Jahren ist sicher mit ein Grund dafür, dass die Davaz-Gruppe für den Prix SVC Ostschweiz nominiert wurde. Andrea Davaz hat das Unternehmen umstrukturiert und es damit geschafft, den Betrieb aus den tiefroten Zahlen zu führen. Für das Jahr 2019 konnte die Rimuss & Strada Wein AG nach schwierigen Jahren wieder schwarze Zahlen schreiben.

Konsequent höchste Qualität

Die Ausweitung der Unternehmensgruppe führte auch zu einer zusätzlichen Belastung für den Fläscher Weinbauer. Heute verweilt er jeweils Dienstag bis Donnerstag im Kanton Schaffhausen, wo er den Rimuss-Betrieb leitet. «Nach der erfolgten Umstrukturierung braucht es in Hallau nun einen Patron», sagt Andrea Davaz.

Dafür gibt es Entlastung in seiner Heimat – mittlerweile führen seine Söhne Luca Davaz und Micha Davaz die beiden in Graubünden stationierten Unternehmen.

Die Davaz Holding AG wurde ausserdem nominiert, weil sie konsequent auf höchste Qualität setzt. Allein die Weine der Davaz Wein AG haben seit 2012 schon fünfmal die Goldmedaille am «Grand Prix du Vin Suisse» gewonnen, welchen das Weinmagazin «Vinum» jährlich durchführt. Hinzu kommen zehn Goldmedaillen für Weine der Von Salis Wein AG. Zu den Kunden von Andrea Davaz gehören unter anderem auch die «Crème de la Crème der Hotellerie», wie er sagt. Mit Wein versorgt werden sowohl Fünfsternehotels als auch einfache Restaurants. Das Sortiment reicht vom «Merlot del Piave» für vier Franken bis zu einem «Romanée Conti 1987» für 13 280 Franken.

Sonnenschirme aus dem Windkanal

DIPLOMRANG

Die Frauenfelder Glatz AG baut Schirme, die orkanartigen Stürmen trotzen.

Stefan Borkert

Man nennt ihn den «Herrn der Schirme» und er kann so manchem in der Sonne stehen. Wer bei der Glatz AG in Frauenfeld arbeitet, der muss sich an solche Wortspiele gewöhnen. Tatsächlich hat das Unternehmen schon so manchen Mitbewerber in den Schatten gestellt. Noch immer wird in Frauenfeld produziert. 125 000 Sonnenschirme sind es pro Jahr, wovon 80 Prozent in den Export gehen. Markus Glatz hat jahrelang die Geschicke der 125 Jahre alten Firma geführt. Seit Anfang Jahr hat er die operative Führung abgegeben.

Etwas mehr als 50 Millionen Franken Umsatz haben die rund 80 Mitarbeiter letztes Jahr erwirtschaftet. Zehn weltweite Patente zeigen, dass Innovation und Entwicklung im Unternehmen grossgeschrieben werden. Inzwischen steckt in so manchem Modell sogar digitale und smarte Technik, verrät Produktmanager Michael Burgauer.

Die Weitergabe des Feuers

Regelmässig erreichen die Sonnenschirme von Glatz bei Tests Spitzenplätze. Und das ist kein Zufall. «Funktionalität und Qualität müssen Hand in Hand gehen», so Burgauer. Das haben nicht nur zahlreiche Hotellerie- und Gastronomiebetriebe, Privatpersonen und Eventfirmen im In- und Ausland bereits schätzen gelernt. Auch Prominente wie die englische Queen, Tina Turner oder Arnold Schwarzenegger schwören auf die Schattenspender aus Frauenfeld. Die Robustheit der Schirme hat ihren Grund. Seit einigen Jahren werden Sonnenschirme von Glatz sogar im Windkanal getestet. Manche Schirme halten sogar Windstärke 11, also orkanartigen Stürmen, stand. Für das Geheimnis des Erfolgs zitiert Firmenchef Markus Glatz Gustav Mahler: «Tradition ist nicht die Anbetung der Asche, sondern die Weitergabe des Feuers.»

Dieses Feuer entzündete 1895 der gelernte Schirmmacher Albert Glatz in Frauenfeld. So richtig zu lodern begann es, als seine Frau Luise nach der Hochzeit engagiert Schirme näht. Innovation, Mut, Pioniergeist und starke Frauen prägen fortan die Geschichte des Thurgauer Familienunternehmens. Nicht nur seine Urgrossmutter war aktiv im Unternehmen, sondern auch die jeweiligen Ehefrauen der Firmenchefs. Sie kümmerten sich um die Finanzen. Was vor allem zur Zeit seines Vaters und Grossvaters keine Selbstverständlichkeit war. Die Männer seien eher Tüftler und Handwerker gewesen, meint der Firmenchef der vierten Generation.

Verwaltungsratspräsident Markus Glatz. Bild: Andrea Stalder

Sonnenschirme sind nicht nur Schattenspender, sondern auch Hightechprodukte. Aktuelle Trends gingen immer mehr in Richtung Outdoor-Dining, und das gelte sowohl in der Gastronomie wie auch für Privatpersonen. Damit brauche es natürlich auch immer grössere Schirme. «Die Modeströmungen haben heute einen wesentlich grösseren Einfluss», sagt Markus Glatz. So seien gerade immer grössere aber trotzdem noch komfortabel bedienbare Sonnenschirme etwa mit Beleuchtung und Motor «in».

Wenn Bohrungen Bauchweh machen

DIPLOMRANG

Die Werkzeuge der Heule AG entgraten weltweit Bauteile aus Metall.

Kaspar Enz

Die Mitarbeitenden und Maschinen in den Produktionshallen der Heule Werkzeug AG leisten Präzisionsarbeit: Manche der Rohlinge, welche die Roboter hier zu Messern schleifen, sind kaum einen Millimeter gross. Andere Maschinen fertigen aus Stahlstangen die Werkzeuge, auf denen die Messer montiert werden.

Gerade hat das Balgacher Unternehmen Besuch. Ein Vertriebspartner führt einem Kunden die Funktionsweise der Werkzeuge vor. In Zeiten von Corona sind solche Besuche zwar selten. Der Vertrieb versucht, die Kunden möglichst online zu beraten. «Aber unsere Werkzeuge sind beratungsintensiv», sagt CEO Ulf Heule. Kein Wunder. «Und wenn sie ihr Problem einfach lösen könnten, kämen die Kunden nicht zu uns.»

Bohrt man durch Metall, bleiben auf beiden Seiten des Lochs Späne zurück. Und die sind ein Problem, gerade wenn die durchbohrten Teile in Serie für Maschinen oder Autos produziert werden sollen. Denn um die Späne auf beiden Seiten zu entfernen, müsste man die Bauteile umdrehen. Das ist zwar nur ein kleiner Arbeitsschritt. «Aber ein Unternehmen, das grosse Serien mit vielen Bohrungen fährt, spart viel, wenn der Schritt des Umdrehens wegfällt», sagt Ulf Heule. Und manche Bohrungen lassen sich maschinell gar nicht beidseitig entgraten, weil herkömmliche Werkzeuge gar nicht hinkommen.

Das fiel schon Ulfs Vater Heinrich Heule auf. Er hatte 1961 als Lohnfertiger angefangen und stiess bald auf dieses Problem. «Ich brauche eine einfachere Lösung», sagte er sich. Er löste das Problem mit einem beweglichen Messer. So entwickelte er das erste Heule-Entgratwerkzeug. Bald ergab sich der Kontakt zu Daimler-Benz. Der deutsche Autobauer suchte eine Lösung für die Bearbeitung von Getriebeteilen in der Serie. Heules Idee war genau, was Daimler-Benz suchte.

CEO Ulf Heule in der Produktionshalle. Bild: Michel Canonica

Heule leidet mit Kunden

Die Werkzeuge gehen heute zusammen mit den Messern in alle Welt. Heule hat Tochtergesellschaften und Vertriebspartner auf allen Kontinenten. Die wichtigsten Abnehmer sind Unternehmen aus der Automobil- und Flugzeugindustrie. Deshalb traf die Coronakrise das Balgacher KMU hart. Mehrere Kunden hatten ihre Produktion über Wochen geschlossen, manche verschoben oder stornierten Aufträge. Das Unternehmen meldete Kurzarbeit an. «Aktuell hoffen wir, dass wir möglichst rasch zur Normalität zurück können», sagt Ulf Heule. Die Zukunft der Branche sei aber ungewiss.

In Balgach kann man der Krise aber auch positive Seiten abgewinnen. «Die vergangenen Monate haben gezeigt, dass unsere Strategie zur Erschliessung neuer Branchen richtig und wichtig ist», sagt Heule. Der Digitalisierungsschub, den die Pandemie brachte, sei auch eine Chance für den Vertrieb. «Als international tätiges Unternehmen ist es ein Vorteil, wenn man Meetings und Schulungen online abwickeln kann.»

Centre Patronal

Kompetenzzentrum Arbeitsrecht
Verbandsmanagement nach Mass
Politische Interessensvertretung
Weiterbildungskurse & Seminare

Centre Patronal Bern begleitet und unterstützt die Entscheidungsträger in Unternehmen.

Kontaktieren Sie unsere Experten unter 058 796 99 09. Besuchen Sie uns in Bern an der Kapellenstrasse 14 oder im web auf www.centrepatronal.ch

Bleiben Sie mit uns in Verbindung über die sozialen Medien von Centre Patronal Bern

Preisverleihung im kleinen Rahmen

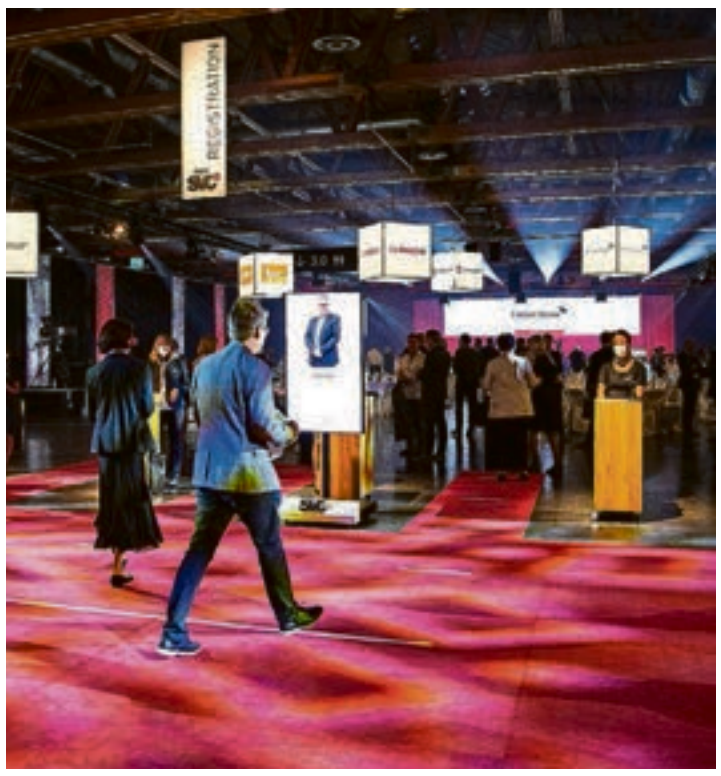
Die neunte Verleihung des Prix SVC Ostschweiz fand als Galadiner mit rund 300 Gästen statt.

Maren Kaiser (Professional Cosmetics), Peter Kaiser (Kaiser Promotion AG) und Rolf Brunner (Continuum AG).

Andreas Wälti, CEO der Evatec AG und Sieger des Prix SVC Ostschweiz (links), im Gespräch mit Moderator Marco Fritsche.
Bilder: Mareycke Frehner

Franco Baldella (Glatz AG), Goris Verburg (Glatz AG), Walter Schönholzer (Regierungsrat FDP/TG) und Jakob Signer (Landesfähnrich AI).

Romeo und Elena Corvaglia (Corvaglia Gruppe), Viktor Egger (HB-Therm AG) und Reto Zürcher (HB-Therm AG).



René N. Federer (St. Galler Kantonalbank), Judith Scherzinger (Scherzinger AG), Andreas Schmidheini (Varioprint AG) und Urs Schönholzer (Schweizerische Nationalbank).

Schweizerisches Institut
für Klein- und Mittelunternehmen

Universität St.Gallen

Weiterbildungen für unternehmerische Persönlichkeiten aus KMU.

Gianni Vergani
Geschäftsführer, Vergani 1892
Absolvent St.Galler Management Seminar für KMU

Generationenwechsel vollzogen.
Wissensvorsprung gewonnen.
Vertrauen in eigene Kompetenz erlangt.

Informieren Sie sich jetzt unter: kmu.unisg.ch

Kommunikation, die auch in schwierigen Zeiten einfach wirkt.

www.alea-iacta.ch

alea iacta

Flexibilität trifft Sicherheit

Wir entwickeln für Sie eine individuelle Vorsorgelösung und setzen dabei auf nachhaltiges Wachstum. Damit Sie und Ihre Mitarbeitenden langfristig davon profitieren.

www.tellco.ch/vorsorge

tellco

TAGBLATT

Die Kurse mögen schwanken,
Information ist immer ein Gewinn.

TAGBLATT · Thurgauer Zeitung · Appenzeller Zeitung · WILER ZEITUNG · Toggenburger Tagblatt · Werdenberger & Obertoggenburger · tagblatt.ch

«Im Zentrum steht der Unternehmergeist»

Ein Gespräch zur Ostschweizer Wirtschaft mit Christoph Zeller, OK-Präsident des Prix SVC Ostschweiz.

Interview: Roger Tinner

Christoph Zeller steht als SVC Regionenleiter Ostschweiz und als Leiter KMU-Geschäft Region Ostschweiz der Credit Suisse in regem Kontakt mit Unternehmen. Bilder: Ralph Ribi

Christoph Zeller, die Wirtschaft in der Ostschweiz schien trotz zeitweise skeptischer Prognosen bis zum Lockdown zu «brummen». Sehen Sie das auch so?
Ja, die Ostschweizer Wirtschaft ist grundsätzlich sehr robust aufgestellt. Der Grossteil der Ostschweizer Klein- und Mittelunternehmen (KMU) geht die zahlreichen Herausforderungen – und die Frankenstärke ist nicht die einzige – aktiv an. Es gibt jedoch Branchen, die mehr zu kämpfen haben als andere. Oft sind auch eine stärkere Automation oder Verlagerungen der Produktion ins Ausland nötig, um wettbewerbsfähig zu bleiben und zu überleben. Für nachhaltigen Erfolg sind jedoch vor allem Effizienz und Innovationsfähigkeit der Unternehmen wichtig.

In den vergangenen Monaten waren Sie sicherlich in sehr engem Kontakt mit den Unternehmen, auch wegen der Covid-Kredite. Wie beurteilen Sie die regionale Situation – ist mit vielen Konkursen und Entlassungen zu rechnen?
Als Bank für Unternehmerinnen und Unternehmer ist es der Credit Suisse ein grosses Anliegen, die Schweizer KMU rasch und unkompliziert zu unterstützen. Deshalb haben wir uns frühzeitig für eine Soforthilfe engagiert. Firmen aus der Ostschweiz waren bei Anträgen für Covid-Kredite eher untervertreten. Das ist sicherlich ein Zeichen für die Robustheit der Ostschweizer Wirtschaft, wenn auch die Branchen sehr unterschiedlich betroffen sind. Entlassungen und Konkurse halten sich noch in Grenzen, für ein Fazit ist es jedoch deutlich zu früh: Die Auswirkungen von Covid werden wohl erst Ende 2020 und 2021 zu spüren sein.

Was sind aus Ihrer Sicht die besten Strategien, nach dem Lockdown möglichst bald wieder auf die vorher so klare Erfolgsstrasse zurückzukehren?
Zuerst gilt es die Liquidität sicherzustellen, um anschliessend zur betrieblichen «Normalität» zurückzukehren – wobei das natürlich in jeder Branche und in jedem Betrieb wieder anders aussieht. Für sehr wichtig halte ich es, dass ein zweiter Lockdown verhindert wird. Er würde die Wirtschaft wohl nachhaltig schädigen und die wirtschaftliche Erholung sehr erschweren.

Nun aber zurück zum Kern des Prix SVC. Sie haben alle sechs Finalisten auf einer Juryreise besucht. Wie geht es diesen Firmen konkret, was sind ihre Herausforderungen und wie lösen sie diese Aufgaben?
Generell sind alle gefordert, weil sich die Entwicklungen überall beschleunigen und die Dynamik in Wirtschaft, Gesellschaft und insbesondere in der Technologie seit längerem stetig zunimmt. Die KMU müssen rasch und gezielt agieren und reagieren – und zwar im individuell richtigen Ausmass. Natürlich sind die Finalisten in ihren jeweiligen Branchen mit ganz unterschiedlichen Herausforderungen konfrontiert. Persönlich beeindruckt mich bei allen, mit wie viel Leidenschaft und konsequenter Haltung die Verantwortlichen und ihre Mitarbeitenden die Firmen vorantreiben. Unsere Finalisten haben einiges gemeinsam: Sie gehen bewusst Risiken ein, haben eine klare Strategie und Geschäftsidee und verfolgen diese konsequent. Auf ihrem Gebiet sind sie oft technologisch führend – mit einzigartigen Produkten oder Verfahren. Hinzu kommt, dass sie regional verankert und vorbildliche Arbeitgeber und Ausbildner sind.

Fünf von sechs Finalisten sind am Rheinlauf zwischen Chur und Balgach «aufgereiht». Da fühlt man sich fast an die Textilindustrie von einst erinnert, die sich früher entlang von Flüssen z. B. im Glarnerland gruppierte. Wie interpretieren Sie das?
Die Jury war am Ende selbst überrascht und erstaunt über diesen regionalen Schwerpunkt. So zufällig das zustande kam – 2018 war zum Beispiel kein einziges Unternehmen aus dieser Region im Finale –, so deutlich ist es ein Signal, dass bei uns eben weder Region noch Branche, sondern einzig und allein die Qualität über die Nominierung entscheidet. Die Jurymitglieder selbst kommen aus allen Regionen der Ostschweiz, der Standort der ausgewählten Firmen ist jedoch im ganzen Prozess nie ein Kriterium.

Was sind die wichtigsten Kriterien, mit denen Sie die Qualität der Unternehmen messen?
Hier gibt es eine ganze Liste von Kriterien, die beurteilt werden: Die Unique Value Proposition steht am Anfang, also die Antwort auf die Frage: Welchen Nutzen stiftet das Unternehmen für seine verschiedenen Anspruchsgruppen? Dazu kommen die Bereiche «Innovatives Geschäftsmodell/Technologie», der konkrete Leistungsausweis, der kommerzielle Erfolg, die Anzahl geschaffener Arbeitsplätze, der Beitrag an die Region Ostschweiz, die Attraktivität der Marktposition, die Nachhaltigkeit, die Klarheit der Strategie, Qualität und Stärke des Managements und der Mitarbeitenden, Erscheinungsbild und Gesamteindruck sowie Kultur des Unternehmens.

Sie zeichnen Unternehmen aus. Dennoch stehen an der Preisverleihung auch Menschen im Mittelpunkt, die an der Spitze dieser Firmen wirken. Verändert sich das Bild der typischen Unternehmerin, des typischen Unternehmers?
Trotz allem Wandel und Umbruch hat sich das Bild der Unternehmerin und des Unternehmers in den letzten Jahren in meiner Wahrnehmung nicht stark verändert. Im Mittelpunkt steht der «Unternehmergeist» als Wille, dauerhaft Werte schaffen. Die Unternehmerpersönlichkeiten leisten unglaublich viel, sind flexibel und innovativ, führen überzeugend, sind fähig, ihre Mitarbeitenden für die gemeinsame Sache zu begeistern und halten durch, auch in schwierigen Zeiten. Zudem engagieren sie sich häufig über ihr eigentliches Geschäft hinaus für ihre Mitarbeitenden und gesellschaftlich.

Der Prix SVC Ostschweiz zeichnet Unternehmen aus, um die Wirtschaft in dieser Region sichtbar zu machen und zu stärken. Wie kann das gelingen?
Die Verleihung des «Prix SVC Ostschweiz» gehört zu den bedeutenden Wirtschaftstreffen der Ostschweiz mit einer breiten positiven öffentlichen Ausstrahlung. Unsere Finalisten und Preisträger stehen mit ihren herausragenden Leistungen für eine starke Wirtschaftsregion. Ihr Beispiel kann Gründerinnen und Gründer und andere KMU sicherlich motivieren, selbst nach Spitzenleistungen zu streben und sich im Wettbewerb zu bewähren. Und unsere Preisträger werden mit ihren Mitarbeitenden zu eigentlichen «Aushängeschildern» unserer spannenden, breit diversifizierten Unternehmenslandschaft. Das macht den Prix SVC für die Region wichtig.

Die Ostschweizer KMU, von denen viele stark exportorientiert sind, haben in den letzten Jahren offensichtlich ihre «Hausaufgaben» gemacht. Sehen Sie das auch so?
Ja, und ich freue mich sehr, wenn in ökonomisch hoffentlich bald wieder besseren Zeiten möglichst viele KMU wieder einen entsprechenden Lohn für ihren Mut zum Unternehmertum und ihre Anpassungsfähigkeit erhalten. Und vergessen wir nicht, dass sie damit zum Wohlstand der ganzen Region und damit von uns allen beitragen!

Das OK des Prix SVC Ostschweiz 2020

Roger Tinner, Inhaber alea iacta; Nadine Knecht, Leiterin Regionales Marketing, CH Regionalmedien; Anita Kluser, KMU Region Ostschweiz, Credit Suisse; Christoph Zeller, OK-Präsident Prix SVC Ostschweiz.

Der Swiss Venture Club gratuliert

PRIX SVC OSTSCHWEIZ

1. Rang

Evatec AG
Trübbach
Marco Padrun, CTO
Andreas Wälti, CEO

2. Rang

INTEGRA Biosciences Group
Zizers
Elmar Morscher, CEO
Adrian Oehler, Chairman

3. Rang

Zünd Systemtechnik AG
Altstätten
Oliver Zünd
CEO

Diplomrang

Davaz Gruppe
Fläsch
Andrea Davaz
Inhaber & VR Präsident

Diplomrang

Glatz AG
Frauenfeld
Markus Glatz
Inhaber & CEO

Diplomrang

HEULE Werkzeug AG
Balgach
Ulf Heule
CEO

Goldpartner

Sponsoren und Partner

Kommunikations- und Medienpartner

swiss-venture-club.ch

«Es werden sich neue Chancen bieten»

Andreas Gerber, Präsident des Swiss Venture Club, blickt auf das erste Halbjahr zurück und wagt eine Prognose für die Zukunft.

Interview: Rahel Balmer

Andreas Gerber, Präsident des Swiss Venture Club und Leiter KMU-Geschäft Schweiz bei der Credit Suisse. Bild: PD

Andreas Gerber, Sie haben unmittelbar an vorderster Front für die Umsetzung der Covid-19- Überbrückungskredite mitgewirkt – was ist Ihnen gelungen?
Die Credit Suisse war von Anfang an mitfederführend bei der Ausgestaltung des Unterstützungspakets. Das Programm auf die Beine zu stellen war die richtige Entscheidung im richtigen Moment. So konnte sichergestellt werden, dass die Schweizer Wirtschaft rasch und unkompliziert mit Liquidität versorgt werden konnte. Rund ein Fünftel aller Unternehmen in der Schweiz hat bisher von einem Überbrückungskredit Gebrauch gemacht. Es ist ebenfalls ein starkes Zeichen und Bekenntnis für das Unternehmertum in unserem Land. Der pragmatische Lösungsansatz hat der Schweiz auch international viel Anerkennung gebracht.

Wie erlebten Sie diese Zeit auf persönlicher Ebene?
Es war eine intensive Zeit. Wir alle waren noch nie mit so einer Situation konfrontiert gewesen, entsprechend gross war die Herausforderung. Dazu kam der enorme Zeitdruck: Wir wussten, dass es für zahlreiche Unternehmen überlebenswichtig war, möglichst schnell Liquidität zur Verfügung zu haben. Insbesondere in den ersten Wochen arbeiteten wir rund um die Uhr. Ich bin stolz auf das, was wir erreicht haben. Zudem freue ich mich sehr darüber, dass die Zusammenarbeit mit den involvierten Parteien so unkompliziert und erfolgreich war.

Wagen wir einen Blick in die Zukunft: Was denken Sie wird sich in gesellschaftlicher, politischer und wirtschaftlicher Sicht verändern?
Ein Blick in die Kristallkugel ist immer schwierig. Die Krise wird in der Schweizer Wirtschaft Spuren hinterlassen – wie stark und nachhaltig diese ausfallen werden, kann ich momentan noch nicht abschätzen. Klar ist: Einiges in Wirtschaft und Gesellschaft wird definitiv nicht mehr so sein wie zuvor. Derzeit entwickelt sich ein neues Bewusstsein für Abhängigkeiten in unserer Wirtschaft und Gesellschaft, inklusive der damit verbundenen Risiken. Unternehmen dürften sich zum Beispiel fragen, ob es vielleicht nicht doch Sinn macht, gewisse Teile der Wertschöpfungskette wieder stärker unter die eigene Kontrolle und auch geografisch näher zur Schweiz zu bringen. Das muss aber nicht bedeuten, dass der langfristige Trend hin zu einer globalisierten Welt aufgehalten wird. In diesem Zusammenhang werden sich auch neue Chancen bieten und neue Geschäftsmodelle entstehen.

Wie rasant sich die Welt innert kurzer Zeit wandeln kann, haben uns die letzten Monate nochmals eindrücklich gezeigt. Wie schätzen Sie die aktuelle Lage ein?
Ich habe grossen Respekt vor den Unternehmerinnen und Unternehmern in diesem Land. Auch in der jetzigen Situation bin ich wieder beeindruckt von dem professionellen und agilen Umgang mit der Krise. Die Fähigkeit, sich rasch der neuen Ausgangslage anzupassen, sagt viel über die Stärke und Solidität unserer Wirtschaft aus. Die kommenden Quartale werden für die Mehrheit der Firmen anspruchsvoll sein und Agilität abverlangen. Vielleicht braucht es auch noch weitere Hilfsinstrumente, die privates Kapital mobilisieren, um Investitionen zu finanzieren. Sofern sich die Situation weltweit beruhigt, können wir für das nächste Jahr in einigen Bereichen aber auch von einem Nachholeffekt mit überdurchschnittlichem Wirtschaftswachstum ausgehen.

Ist die festliche Verleihung eines Unternehmerpreises mit 1000 oder mehr Gästen, die sich alle am selben Ort treffen, in einer Welt der zunehmenden Digitalisierung noch zeitgemäss?
Es ist tatsächlich so, dass wir wohl gerade einen weiteren Schlüsselmoment in der Geschichte der Digitalisierung erleben. Für einmal ist dieser aber nicht primär durch technologische Neuerungen getrieben, sondern durch den Faktor Mensch. Trotzdem bin ich überzeugt, dass es auch in Zeiten der Digitalisierung den persönlichen Austausch braucht – denn auch dies hat uns die Corona-Krise eindrücklich vor Augen geführt: Wir schätzen persönliche Treffen, wenn momentan auch mit der nötigen Distanz. Natürlich müssen wir auch unsere Eventformate den neuen Bedürfnissen beziehungsweise den Schutzkonzepten anpassen. Deshalb haben wir den Prix SVC erstmals in hybrider Form durchgeführt: Ein Teil der Gäste war vor Ort, während wir die Verleihung via Livestream mit allen Interessierten teilen durften.

Was wird in der aktuell turbulenten Zeit der Platz des SVC, als grösstes Netzwerk für Klein- und Mittelunternehmen (KMU) in der Schweiz, sein? Die jungen Generationen sind dem klassischen Vereins- und Verbandsleben gegenüber doch eher skeptisch eingestellt?
Das ist in der Tat so. Auf Vereinsebene sind wir an einigen Neuerungen, um diesem veränderten Umfeld gerecht zu werden. Zudem sollen auf speziellen Plattformen verstärkt auch Jungunternehmen von erfahreneren Unternehmerinnen und Unternehmern profitieren können. Denn Innovationen entstehen durch die Kombination von bereits vorhandenem Wissen, Querdenken und dem Blick über den Tellerrand hinaus. Wir gehen deshalb gezielt Partnerschaften mit anderen Organisationen ein, die bereits etabliert sind in diesem Segment. Hier kann ich als Beispiel die Kooperationen mit dem NextGen-Summercamp vom SEF oder mit dem Team des Top-100-Swiss-Startup-Awards nennen.

Gibt es Elemente des Erfolgs, die Ihnen bei den Preisträgern immer wieder begegnen?
Ich bin immer wieder aufs Neue fasziniert von der Innovationskraft, gepaart mit Präzision, Verlässlichkeit und Durchhaltevermögen unserer Finalisten. Es ist beeindruckend zu sehen, mit wie viel Herzblut die Unternehmerinnen und Unternehmer Tag für Tag ans Werk gehen, ihre Mitarbeitenden schätzen und zu ihnen schauen. Ich bin schlicht Fan der hiesigen Wirtschaft. Es beeindruckt mich, wie Unternehmerinnen und Unternehmer anhaltend Mut beweisen, Bestehendes hinterfragen und die Ambition haben, das sehr Gute noch sehr viel besser zu machen.

Und was gefällt Ihnen besonders am Prix SVC Ostschweiz?
Es gelingt der Expertenjury des Prix SVC Ostschweiz jedes Mal, Hidden Champions und echte Perlen unter den Ostschweizer KMU zu nominieren. Und es freut mich sehr, dass wir diese Hidden Champions, die zum Teil Weltmarktführer in ihren Bereichen sind, mit der Prix SVC Verleihung einer breiteren Öffentlichkeit bekannt machen und feiern zu können. Und in diesem Jahr gilt mehr denn je: Wir feiern das Schweizer Unternehmertum – jetzt erst recht!

Swiss Venture Club – ein Kurzporträt

Der KMU-Verein Swiss Venture Club (SVC) stellt sich seit bald 20 Jahren in den Dienst kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) und ist heute mit über 3200 Mitgliedern aus allen Branchen und Regionen eines der grössten und wichtigsten Netzwerke für Unternehmerinnen und Unternehmer der Schweiz. Dafür bringt er innovative Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Medien sowie Kultur zusammen und ermöglicht ihnen das Knüpfen wertvoller Kontakte. Darüber hinaus schafft er mit der Verleihung des regionalen Unternehmerpreises Prix SVC öffentliche Aufmerksamkeit für ihre Leistungen. 365 KMU wurden bereits ausgezeichnet. Auf diese Art und Weise fördert der Prix SVC das Unternehmertum und trägt so seinen Teil zu einer erfolgreichen Schweiz bei.

www.svc.swiss

Andreas Gerber

Andreas Gerber (52) trat 1989 in die Credit Suisse ein, 2009 wurde er zum Managing Director befördert, und seit April 2015 leitet er das KMU-Geschäft Schweiz. Sein beruflicher Werdegang führte ihn von der Betreuung börsenkotierter Grosskunden über die Leitung des Firmenkundengeschäfts im Marktgebiet Bern zum Leiter KMU Region Mittelland. Im September 2010 wechselte er nach Zürich und führte dort während vier Jahren das Firmenkundengeschäft der Region Zürich und Schaffhausen.

Andreas Gerber ist studierter Betriebsökonom FH und absolvierte das Executive Program am Swiss Finance Institute (SFI) in Zürich sowie an der Tuck School of Business at Dartmouth in Hanover, USA. Als bisheriger Vizepräsident übernahm er das Präsidium des Swiss Venture Club (SVC) per September 2017.

Die Ostschweizer «Hall of Fame»

Der Prix SVC Ostschweiz zeichnet seit 2004 erfolgreiche Unternehmen aus.

Der Swiss Venture Club zeichnet mit dem Prix SVC innovative Unternehmen aus, die durch herausragende Leistungen einen wesentlichen und nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg verzeichnen. Eine eigentliche Bewerbung für den Prix SVC ist nicht möglich. Die Auswahl der Kandidaten erfolgt auf dem Nominationsweg durch die regionalen Jurymitglieder. Die regionale, unabhängige Expertenjury nominiert jeweils sechs Preisträger anhand definierter Kriterien:

• **Einzigartigkeit der Value Proposition:** Ein hohes Mass an Differenzierung durch einzigartige Produkte oder Verfahren zeichnet das nominierte Unternehmen aus. Die Eintrittsbarrieren im Markt sind hoch und die Marktvorteile eindeutig. Zusätzlich profitiert das Unternehmen von einem guten Image.
• **Konkreter Leistungsausweis:** Die Unternehmensgeschichte hat das Unternehmen vor Herausforderungen gestellt, die besondere Leistungen erforderten. Dazu gehören erfolgreiche Partnerschaften, Akquisitionen, Turnarounds, Management Buy-outs oder Auszeichnungen.
• **Attraktivität Marktposition/Industrie:** Als Marktführer, Trendsetter und wichtigster Herausforderer in seiner Branche beweist das Unternehmen sein Wachstumspotenzial. Unabhängig von der Marktentwicklung kann die attraktive Marktposition aus eigener Kraft gehalten werden.
• **Innovatives Geschäftsmodell/Technologie:** Neuste Technologien werden eingesetzt und sind durch Patente geschützt, oder das Geschäftsmodell ist revolutionär. Durch ständige Innovation erarbeitet sich das Unternehmen Wettbewerbsvorteile.
• **Regionaler Beitrag:** Das Unternehmen fungiert als Botschafter der Region und hat eine grosse Aussenwirkung. Indem es Arbeitsplätze schafft, lokale Zulieferer nutzt und sich lokal für Kultur, Sport und Wirtschaft engagiert, leistet das Unternehmen einen merkbaren Beitrag in der Region. Mit einer fortschrittlichen Lehrlingsausbildung zeigt das Unternehmen sein soziales Engagement.
• **Nachhaltigkeit:** Das Unternehmen kann seine Wettbewerbsvorteile langfristig verteidigen. Es geht mit allen Ressourcen wirtschaftlich um.
• **Zukünftige Strategie:** Die Strategie ist klar formuliert und kommuniziert. Sie besteht aus realistischen Komponenten und verspricht Erfolg.
• **Qualität des Managements:** Die Unternehmerinnen und Unternehmer engagieren sich stark für den Erfolg des Unternehmens und für die eigenen Mitarbeitenden. Die Motivation und Professionalität des Managements sind überdurchschnittlich.
• **Qualität der Mitarbeitenden:** Die Mitarbeitenden sind motiviert, qualifiziert und langfristig loyal. Man spürt den Teamspirit.
• **Kommerzieller Erfolg:** Das Unternehmen weist ein langfristiges, im Branchenvergleich überdurchschnittliches Umsatz- und Gewinnwachstum auf.
• **Anzahl geschaffene Arbeitsplätze**
• **Erscheinungsbild des Unternehmens/Gesamteindruck:** Das Unternehmen vermittelt ein stimmiges Bild und hinterlässt einen bleibenden Eindruck. *(pd)*

2018

1. Rang
Corvaglia Holding AG, Eschlikon

2. Rang
HB-Therm AG, St. Gallen

3. Rang
Namics AG, St. Gallen

Diplomrang
Büchi Labortechnik AG, Flawil
MS Direct Group AG, St. Gallen
Uffer AG, Savognin

2010

1. Rang
Oertli Instrumente AG, Berneck

2. Rang
Blumer-Lehmann AG, Gossau

3. Rang
Complementa Investment-Controlling AG, St. Gallen

Diplomrang
Dieci AG, Rapperswil-Jona
Flumroc AG, Flums
NeoVac-Gruppe, Oberriet

ANZEIGE

ZÜND
swiss cutting systems

«Die Entwicklung und Konstruktion neuer Komponenten für unsere Schneidsysteme ist eine spannende, anspruchsvolle Aufgabe. Hier kann ich meine analytischen und technischen Fähigkeiten voll entfalten.»

Findest Du triviale Lösungen für komplexe Sachverhalte?

Interessiert an Karrieremöglichkeiten bei der Zünd Systemtechnik AG?
Bewirb Dich auf **www.zund.com/jobs**

Zünd Systemtechnik AG | Industriestrasse 8 | 9450 Altstätten

Prix SVC Ostschweiz

2016

1. Rang
Berlinger-Gruppe, Ganterschwil

2. Rang
Adcubum AG, St. Gallen

3. Rang
Wyon AG Swiss Batteries, Appenzell Steinegg

Diplomrang
Compass Security, Jona
Hotel Waldhaus Sils, Sils-Maria
Treff AG, Degersheim

2014

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

2. Rang
Otto Hofstetter AG, Uznach

3. Rang
Jörimann Stahl AG, Bonaduz

Diplomrang
APM Technica AG, Heerbrugg
ESGE AG, Mettlen
Microsynth AG, Balgach

2012

1. Rang
Microdiamant AG, Lengwil

2. Rang
Sieber Holding AG, Berneck

3. Rang
Confiseur Läderach AG, Ennenda

Diplomrang
K+D AG, St. Gallen
Max Zeller Söhne AG, Romanshorn
Wäscheria Textil Service AG, Ilanz

2008

1. Rang
Varioprint AG, Heiden

2. Rang
Weber Bekleidung AG, St. Gallen

3. Rang
Samaplast AG, St. Margrethen

Diplomrang
Bioforce AG, Roggwil
Hatecke, Scuol
Inauen-Schätti AG, Schwanden

2006

1. Rang
Telsonic AG, Bronschhofen

2. Rang
Swisstulle AG, Münchwilen

3. Rang
Plaston AG, Widnau

Diplomrang
Morga AG, Ebnat-Kappel
Mosterei Möhl AG, Arbon
Zur Rose AG, Frauenfeld

2004

1. Rang
Abacus Research AG, Wittenbach

2. Rang
Hotel Hof Weissbad, Weissbad

3. Rang
Fela Management AG, Diessenhofen

Diplomrang
Christian Eschler AG, Bühler
Romer's Hausbäckerei AG, Benken
Strellson AG, Kreuzlingen

ANZEIGE

CITY GARAGE
Zürcher Strasse 511, 9015 St.Gallen
Telefon 071 274 80 74, **www.city-garage.ch**

CREDIT SUISSE

KMU feiern anstatt auf Säuli zu wetten?

Warum nicht.

Gewinner: Andreas Wälti, CEO Evatec AG © Manuel Lopez

Die Olma Messen sind bekannt für nervenaufreibende Säulirennen.
Doch alle zwei Jahre gehört die Bühne den besten Ostschweizer KMU.
Wir gratulieren allen Preisträgern des Prix SVC Ostschweiz 2020:

DAVAZ Holding AG

Evatec AG

Glatz AG

HEULE Werkzeug AG

INTEGRA Biosciences AG

Zünd Systemtechnik AG

Als Bank für Unternehmer und strategischer Partner des
Swiss Venture Club fördern wir das Unternehmertum. Seit 1856.

credit-suisse.com/unternehmer

Copyright © 2020 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

SVC
WIR VERNETZEN KMU