

Prix SVC Nordschweiz 2021

Jubiläumsausgabe zur 10. Preisverleihung

Basler Zeitung | Samstag, 27. November 2021

Rang 1

revendo AG: Das Siegerunternehmen upcycelt gebrauchte Apple-Geräte und verkauft sie weiter.

Seite 5

Rang 2

Robotec Solutions AG baut aus Robotern Systemlösungen für die Industrie.

Seite 6

Rang 3

alltech Installationen AG: personalisierte Leitungen und Heizungen als Trumpf.

Seite 7

Diplomränge

ifa Institut für Arbeitsmedizin AG
Medgate
Monopol AG

Seiten 10–12



Der Swiss Venture Club gratuliert

1. Rang

revido AG
Basel
Aurel Greiner / VRP & CEO,
Hauptaktionär
Laurenz Ginat / CEO



2. Rang

Robotec Solutions AG
Seon
Nick Koch
Inhaber & CEO



3. Rang

alltech Installationen AG
Mutzens
Kurt Hersperger / Inhaber
Mauro Fusco / CEO



Diplomrang

ifa Institut für
Arbeitsmedizin AG
Baden
Dieter Kissling
Inhaber & CEO



Diplomrang

Medgate
Basel
Dr. med. Andy Fischer
CEO



Diplomrang

Monopol AG
Fislisbach
Lionel Schlessinger
Inhaber & CEO

www.svc.swiss

Follow us!



Premium Gold Partner



Gold Partner



die Mobiliar

swisscom

iwb

Gold Partner regional

auviso

COMMUNICATION AG

le Kellerhals Carrard

KESSLER
Mit Sicherheit voran.

Sponsoren und Partner

pemsa group

serv

swisscard

teiiico

TRADEPLUS

Basler Zeitung

TELE MI

Medienpartner



Liebe KMU-Begeisterte

Der Prix SVC ist eine Form der unmittelbaren Wertschätzung für unsere KMU und für das, was sie für unser Land und darüber hinaus leisten. Wir rücken die Leistungen jener Unternehmen ins Licht der Öffentlichkeit, die täglich den Werk-, Denk- und Finanzplatz Schweiz stärken und Arbeitsplätze erhalten oder neue schaffen. Es ist insbesondere die Verbindung von Kontinuität und Innovationskraft, welche die stärksten Schweizer KMU auszeichnet.

Wir brauchen Unternehmerinnen und Unternehmer, die inspirieren – und entsprechend sind auch unsere sechs diesjährigen Preisträger beflügelnde KMU-ler: Sie sind Innovatoren, Pioniere und Vorbilder. Sie haben

nicht nur die Jury mit ihrem Geschäftsmodell und Engagement begeistert, sondern auch alle Anwesenden im Saal und diejenigen, die über den Livestream zugeschaltet waren.

In meiner Laufbahn habe ich verschiedene Krisen miterlebt, die den Wirtschaftsstandort Schweiz forderten, beispielsweise den Frankenschock und die Finanzkrise. Nun hoffe ich, dass wir die Corona-Krise bald hinter uns lassen können. Mit Blick auf die Unternehmenslandschaft bin ich immer wieder aufs Neue begeistert, wie professionell mit sehr herausfordernden Situationen umgegangen wird – das ist sehr beeindruckend. Die Fähigkeit, sich flexibel und rasch einer neuen Ausgangslage

anzupassen, sagt viel über die Stärke und Solidität unserer Wirtschaft aus. Auch die kommenden Quartale werden für viele Firmen anspruchsvoll bleiben und viel Agilität verlangen, aber ich bin sehr zuversichtlich. Denn abgesehen von einigen Branchen geht es der Schweizer Wirtschaft den Umständen entsprechend gut und die Aussichten sind erfreulich.

Der SVC ist stolz auf die Preisträger des Prix SVC Nordschweiz 2021 und auf alle Unternehmerinnen und Unternehmer unseres Landes.

Andreas Gerber
SVC Präsident und Leiter
Firmenkunden Schweiz bei
der Credit Suisse

Inhalt

Auswahlkriterien

Bei der Nomination der Unternehmen achtet die Jury auf weiche und harte Faktoren. Sie reichen von der eingesetzten Technologie über die Führung der Mitarbeitenden bis zur Nachhaltigkeit. Seite 4

Gewinner

Die Siegestrophäe geht dieses Jahr an die revendo AG, die gebrauchte Apple-Geräte repariert und verkauft. Sie setzte sich gegen harte Konkurrenz aus den verschiedensten Branchen durch. Seiten 5–7 und 10–12

People

Die Preisverleihung fand am Donnerstag in Basel statt. Unter die 1200 geladenen Gäste mischten sich viele bekannte Gesichter aus Politik und Wirtschaft. Seiten 8–9

Krisensicher

Als langjähriger Regionenleiter des Prix SVC Nordschweiz kennt Bernhard B. Fischer die Wirtschaft der Region bestens. Er ist zuversichtlich, dass die Unternehmen auch die Corona-Krise bewältigen werden. Seite 14

Blick zurück

Ingrid Duplain, die ehemalige Jurypräsidentin des Prix SVC Nordschweiz, erzählt im Interview, woran sie das Potenzial eines Unternehmens erkennt und welche Firmen sie ganz besonders beeindruckt haben. Seite 15

IMPRESSUM «Prix SVC Nordschweiz» ist eine Beilage der Basler Zeitung in Zusammenarbeit mit dem Swiss Venture Club. **Herausgeberin/Verlag** Tamedia Basler Zeitung AG, Aeschenplatz 7, 4002 Basel, Tel. +41 (0)61 639 1050, E-Mail: beilagen@goldbach.com, Website: bazonline.ch/beilagen **Anzeigen** Goldbach Publishing AG, Tel. +41 (0)61 639 1050, E-Mail: inserate@baz.ch, Website: publishing.goldbach.com **Sales Director** Damian Fischer **Key Account Manager** Jannik Waiz **Redaktion und Produktion** Bernhard Kallen (Leiter Beilagen), Sabine Fernandez, Andreas Minder, Simone Klemenz (Redaktion), Pedä Siegrist, Andrea Thüler, Sandro Siemer (Layout) **Mitarbeit** Daniel Aenishänslin, Andreas Schwander, Stephanie Weiss, Fredy Gilgen **Partner** Iryna Hofer, Rahel Balmer **Auflage** 38 978 (Wemf 2020) **Leser** 99 000 (MACH Basis 2020-2) **Druck** DZB Druckzentrum Bern AG, Zentweg 7, 3006 Bern

Upcycling ist das neue Neu

Preisverleihung Revendo hat den Prix SVC 2021 gewonnen. Die Firma kauft gebrauchte Apple-Geräte, revidiert sie und verkauft sie weiter.

Andreas Schwander

Revendo ist der Überraschungssieger des Prix SVC 2021. Einmal mehr wurde die Veranstaltung von Dani von Wattenwyl präsentiert – mit dem Top Secret Drum Corps, den Basler Trommelvirtuosen als musikalischen Gästen. Der Preis wurde dieses Jahr zum 10. Mal verliehen und die jüngsten Kandidaten machten das Rennen.

Revendo kauft ausgediente elektronische Geräte, revidiert reinigt und modernisiert sie und verkauft sie wieder. Was als Hobbyfirma zweier klammer Schüler begann, die sich auf Online-

Was als Hobbyfirma begann, ist heute eine Firma mit 125 Angestellten und mehreren Läden.

plattformen ihre Handys zusammenkauften und sie mit Hilfe von You-Tube-Tutorials reparierten, ist heute eine Firma mit 125 Angestellten und mehreren Läden. Vor allem drei Punkte haben die Jury überzeugt. Revendo setzt ein starkes Zeichen gegen die Wegwerfgesellschaft



Die beiden Gewinner von der revendo AG Aurel Greiner, VRP/CEO, und Hauptaktionär Laurenz Ginat, CEO, flankiert von Bernhard B. Fischer (links) und Andreas Gerber.

und rezykliert nicht nur die Rohmaterialien aus elektronischen Produkten, sondern betreibt sogenanntes «Upcycling» und macht die Produkte dadurch wertvoller. Das ist ein wichtiger Beitrag gegen die immer grösserer werdenden Berge von Elektronikschrott und ein Zeichen

gegen die Wegwerfgesellschaft. Der zweite Grund ist das beeindruckende Wachstum in wenigen Jahren von der Hobbyfirma zu einer dreistellige Mitarbeiterzahl. Und der dritte Grund ist das clevere Vertriebssystem, das den Käufern sowohl einen Online-shop wie auch ein Einkaufs-

erlebnis in professionell eingerichteten Shops ermöglicht.

Der zweite Platz ging an die Pionierin der robotergestützten Automation, Robotec Solutions AG aus Seon. Den dritten Preis holte sich das Installationsunternehmen Alltech Installationen AG aus Muttens. Ebenfalls ausge-



Die musikalischen Gäste: Das Top Secret Drum Corps, die Basler Trommelvirtuosen. Bilder: Pino Covino

zeichnet wurden das Ifa Institut für Arbeitsmedizin AG aus Baden, Medgate aus Basel sowie die Monopol AG aus Fislisbach. Diese sechs Preisträger konnten sich in einem mehrstufigen Selektionsprozess gegen rund 100 Unternehmen der Region durchsetzen und sich den 1000 gelade-

nen Gästen im Congress Center Basel präsentieren. Doch selbst für jene die es nicht ganz an die Spitze geschafft hatten, war die Veranstaltung ein Erlebnis und die Sieger meinten, sie hätten nie geglaubt, dass sie im Feld mit all diese etablierten Firmen den Preis gewinnen würden.

Prix SVC Nordschweiz

Das Nominationsverfahren des SVC – die Jury ist gefordert

Nominationsverfahren Mit dem Prix SVC will der Swiss Venture Club (SVC) das Unternehmertum in verschiedenen Regionen der Schweiz fördern. In den vergangenen achtzehn Jahren wurden bereits weit über dreihundert Firmen für ihre Leistungen gewürdigt.



Expertenjury des Prix SVC Nordschweiz 2021. Hintere Reihe (von links): Felix Erbacher (Journalist), Florian Gautschi (Standortförderung Aargau), Heinz Grüninger (Geschäftsführer Emil Frey AG Basel), Heinrich Schmutz (Swisscom [Schweiz] AG), Robert Sum (Standortförderung Kt. Basel-Landschaft), Peter Huber (Novartis International AG), Urs Indermühle (Ernst & Young AG). Vordere Reihe (von links): Martin Stricker (Amt für Wirtschaft und Arbeit Kt. Basel-Stadt), Bernhard B. Fischer (Credit Suisse [Schweiz] AG), Simone Wyss Fedele (Switzerland Global Enterprise), Willi Glaeser (Glaeser Wogg AG), Beatrice Stirnimann (Baloise Session), Remo Franz (Rofra Holding AG), Annette Luther (Roche Holding AG), Beat Herzog (die Mobiliar). Es fehlen: Dieter Egli (Regierungsrat Aargau), Beat Hauenstein (Oettinger Davidoff AG), Nicole Küng (Autohaus Küng AG), Kaspar Sutter (Regierungsrat Basel-Stadt), Marc Thommen (W. Thommen AG), Thomas Weber (Regierungsrat Basel-Landschaft) Bild: Robert Hausmann

Benel Kallen

Der Prix SVC wird alle zwei Jahre an vorbildliche Unternehmen in den Wirtschaftsregionen Espace Mittelland, Nordschweiz, Zentralschweiz, Ostschweiz, Suisse romande, Svizzera italiana, im Wirtschaftsraum Zürich und neu auch in Genf vergeben. Mit dem Preis wird die Wichtigkeit der KMUs für die Schweizer Wirtschaft manifestiert und er spornt Unternehmen an, Höchstleistungen zu erbringen. In den vergangenen achtzehn Jahren zeichnete der SVC an 66 Preisverleihungen bereits 353 Unternehmen aus. Bis zu 1200 Gäste aus

Wirtschaft, Politik, Kultur und Medien verfolgen jeweils die Finalistenpräsentationen, Preisübergaben und Talkrunden und nutzen den anschliessenden Apéro fürs Networking.

Die Auswahl der Kandidaten wird von einer Expertenjury übernommen. Die Jurymitglieder, stark in der jeweiligen Region verwurzelt, arbeiten praxisnah und unabhängig. Die Expertinnen und Experten verfügen über eine langjährige berufliche Erfahrung und sind stark in Wirtschaft, Politik, Wissenschaft oder Medien verankert. Somit verfügen sie über die notwendigen Anforderungen, um

die Unternehmen kompetent und objektiv zu beurteilen.

Von 200 auf ein Dutzend

Rund ein Jahr vor der Preisverleihung recherchiert die Jury intensiv nach Unternehmen, die für eine Nomination in Frage kommen. Für jedes KMU wird mit Unterstützung von EY oder McKinsey ein Unternehmensprofil erstellt, das anhand des Kriterienkatalogs laufend erweitert wird. Die Liste der Unternehmen (bestehend aus 100 bis 200 KMU) wird an einer ersten Jurysitzung diskutiert und auf eine kurze Liste von rund zwölf Unternehmen reduziert.

Nach Branche aufgeteilt und abgestimmt auf die einzelnen Jurymitglieder, werden die Unternehmensführungen in einem persönlichen Gespräch interviewt. Die Gespräche vor Ort und von Fachperson zu Fachperson bieten einen Einblick in das Unternehmen und die Gelegenheit, kritische Fragen zu stellen.

Besuchstag und Preisvergabe

Bei einer zweiten Sitzung stellen die Jurymitglieder die jeweiligen Unternehmen detailliert vor und entscheiden sich für sechs Unternehmen, die für den Prix SVC no-

miniert werden. Die sechs Unternehmen, die bereits auf Herz und Nieren geprüft wurden, erhalten nun die Gelegenheit, ihr Unternehmen vor der kompletten Jury während einer Stunde persönlich zu präsentieren. Alle Unternehmen tragen am selben Tag vor – für die Jury ein regelrechter Marathon: Die Tour startet frühmorgens und endet spät abends nach dem endgültigen Entscheid zur Rangierung der Nominierten.

In der Regel sind es die Geschäftsführungen und Inhaber, die in der extra knapp bemessenen Zeit versuchen, die Jury mit knackigen Facts und mit einem Einblick vor Ort von der Einzigartigkeit ihres Unternehmens zu überzeugen.

Die Jury schenkt jedem Unternehmen die volle Aufmerksam-

keit und behilft sich mit persönlichen Notizen, um am Schluss der Präsentation alles für den Entscheid parat zu haben. Der Ortswechsel, welcher im bequemen Car stattfindet, nutzt die Jury für eine kurze Zusammenfassung der stattgefundenen Präsentationen. Der Besuchstag ist sehr gehaltvoll und fordert jedes einzelne Jurymitglied. Am frühen Abend, nach einem zwölfstündigen Stop-and-go, setzt sich die Jury an den Tisch und schliesst die Rangierung der Unternehmen ab.

Während die Siegeskulturn dem Erstplatzierten vorbehalten ist, gehen nach der Preisverleihung alle Finalisten als Gewinner aus dem Saal: Sie alle waren beim Selektionsverfahren erfolgreich und wurden als Vorzeigunternehmen der Region identifiziert.

Kriterienkatalog: Die Nomination

Der Kriterienkatalog berücksichtigt harte und weiche Faktoren. Die Nomination setzt beispielsweise einen konkreten Leistungsnachweis voraus. Dieser umfasst erfolgreiche Partnerschaften, Akquisitionen, Turnarounds oder Management-Buy-outs. Die Unternehmen müssen auch die Einzigartigkeit der Value Proposition, also ein hohes Mass an Differenzierung durch einzigartige Produkte oder Verfahren, vorweisen können. Ein weiteres Kriterium, welches die Jury eingehend prüft, ist die Attraktivität der Marktposition: Das Unternehmen muss Wachstumspotenzial beweisen und sollte seine Marktposition aus eigener Kraft halten können. Innovative Geschäftsmodelle oder Technologien und angewandte Verfahren, welche in den Unternehmen zum Einsatz kommen, werden im Nominationsentscheid miteinbezogen. So sollen die Unternehmen auch einen regionalen Beitrag leisten, indem sie lokale Zulieferer berücksichtigen, Arbeitsplätze schaffen oder sich für Kultur, Sport und Wirtschaft in der Region engagieren.

Der Nachhaltigkeitsgedanke der Unternehmen wird an langfristigen Wettbewerbsvorteilen und im wirtschaftlichen Umgang mit Ressourcen geprüft. Zukünftige Strategien, basierend auf realistischen Komponenten, die Erfolg versprechen sollen, sind ebenso entscheidend wie die Qualität des Managements und die der Mitarbeitenden: Engagiert sich das Management stark für den Erfolg des Unternehmens und für die Mitarbeitenden, zeichnen sich die Mitarbeitenden durch Motivation, Qualifikation und langfristige Loyalität aus. Selbstverständlich werden die kommerziellen Erfolge der Unternehmen miteinbezogen: Die Firmen sollten ein langfristiges, im Branchenvergleich überdurchschnittliches Umsatz- und Gewinnwachstum aufweisen. Stimmen zudem auch das Erscheinungsbild des Unternehmens sowie der Gesamteindruck, steht einer Nomination nichts mehr im Weg.

ANZEIGE

WENGER PLATTNER

RECHTSANWÄLTE

BASEL | ZÜRICH | BERN

Erfahren.
Kompetent.
Lösungsorientiert.

Wirtschaftsrecht ist seit über 30 Jahren unsere Domäne. Kompetenz und Erfahrung sind unsere Argumente für Ihren Erfolg.
www.wenger-plattner.ch

Upcycling von Apple Produkten – ein Erfolgsmodell

Rang 1 Das Basler Unternehmen revendo AG eroberte den Prix SVC Nordschweiz mit einem innovativen Konzept: Die junge Firma kauft, repariert und verkauft gebrauchte Apple-Geräte.



Servus Wien! Letztes Jahr hat die revendo AG in der österreichischen Hauptstadt ihre erste internationale Filiale eröffnet. Die Firmengründer sind überzeugt, dass der Umsatz in den nächsten Jahren in Deutschland, Österreich und der Schweiz stark steigen wird. Bilder: zvg

Stephanie Weiss

Den revendo-Laden im Gundeli muss man etwas suchen, denn er befindet sich in einem Hinterhaus, nur ein Steinwurf von einem Apple Händler entfernt. An diesem Vormittag kommen und gehen viele Gerätebesitzer in den Shop, um ihr Gadget reparieren zu lassen oder gegen ein neueres einzutauschen. «Wir hatten schon in der Schule eine hohe Affinität für die neuesten Geräte. Weil das Geld dazu fehlte, kauften wir gebrauchte Ware und verkauften diese dann nach einer gewissen Zeit wieder», sagt Aurel Greiner, Mitgründer von revendo. Er und Laurenz Ginat kennen sich von der Rudolf-Steiner-Schule in Aesch. Bereits als Schüler hatten sie begonnen, einen Handel mit gebrauchten Computern, Tablets und Handys und später Motorrädern und Autos zu betreiben. Die Hauptmotivation sei damals gewesen, das Taschengeld aufzubessern. «Mit der Zeit landeten wir bei den Apple Produkten, weil wir merkten, dass hier der grösste Mehrwert besteht, wenn wir aktiv etwas verbessern.» Die Nachfrage sei hoch, weil jeder ein Smartphone und Computer brauche.

«Wir waren recht gut im Kauf und Verkauf von gebrauchten Sachen, bis wir einige Male hintergangen wurden», berichtet Laurenz. Die beiden begannen, die Schwächen dieses Systems zu erkennen. «Uns wurde klar, dass man mit dem Handel von gebrauchten Geräten Geld verdienen

«Als sich die Firmengründung konkretisierte, wurde uns bewusst, wie sinnvoll es ist, dass sich jemand dem Upcycling annimmt.»

Laurenz Ginat
Mitgründer von revendo

kann, indem man sie besser macht und dann weiterverkauft», sagt Mitgründer Laurenz. Deshalb sei nach Schulabschluss schon klar gewesen, dass sie etwas im grösseren Stil machen wollten. Nach einer Pause, in der Laurenz die Matura absolvierte, reifte dieser Gedanke weiter. «Wir waren uns bewusst, dass die Leute die Geräte viel weniger lange nutzen als möglich. Im Schnitt wird das Smartphone nach nur 18 Monaten ersetzt», so Aurel. Der Direktverkauf sei sinnlos, denn man müsse etwas für die Aufwertung tun, wie beispielsweise Reinigung, Datenlöschung oder Akkuwechsel. Der Nachhaltigkeitsgedanke sei dabei am Anfang noch nicht an erster Stelle gestanden. «Als sich die Firmengründung konkre-

tisierte, wurde uns bewusst, wie sinnvoll es ist, dass sich jemand dem Upcycling annimmt», berichtet Laurenz.

Noch viel Luft nach oben

2013 erfolgte die Gründung. Erst waren Laurens Mackay und Aurel Greiner – damals 21 Jahre alt – dabei, später stiess der 19-jährige Laurenz Ginat dazu. Rasch merken sie, dass sich neben dem Aufbau der Firma kein Studium absolvieren liess, denn es lief von Anfang an gut. Die junge Truppe gab alles. «Wir haben alles selber finanziert und unser erstes Jahresgehalt lag bei 12 000.» Mit der Zeit wurden erste Mitarbeitende eingestellt und das Business wuchs rasch. Heute ist die revendo AG autorisierter Partner von Apple und beschäftigt 120 Mitarbeitende an 12 Standorten in drei Ländern. Im letzten Jahr wurden zwei Firmen übernommen, eine in Bratislava und eine in Wien. «Wenn man sich das Potential in der DACH-Region anschaut, dann könnten wir uns ohne Probleme verzweifachen. Wir erwarten, dass wir das in den nächsten Jahren schaffen werden», rechnet Aurel vor. Die beiden möchten für die geplante Expansion jedoch kein Franchisemodell aufziehen. «Wir wollen den Kunden das Erlebnis und den gleichen Service in allen Filialen bieten, das wäre mit Franchise schwierig, denn bei uns geht es nicht nur um den Verkauf, sondern auch um das Reparieren und Ankaufen von Geräten.»



Aurel Greiner, VRP & CEO, Hauptaktionär und Mitgründer und Laurenz Ginat, Mitgründer von revendo.

Auf die Frage, ob sie sich vorstellen könnten, sich ein Leben lang diesem Business zu widmen, antwortet Laurenz: «Als wir die Firma gründeten, dachten wir, dass wir das fünf Jahre machen. Nun sind wir immer noch dabei und sehen, dass es vorwärts geht.» Solange sich Potential zeige, mache es auch enormen Spass. «Wir haben über die Jahre einen starken Wandel durchgemacht. Hätten wir von Anfang an so viele Mitarbeitende gehabt wie heute, wären wir völlig überfordert gewesen.» Mit immer neu aufkommenden Herausforderungen werde dieses Geschäft keineswegs langweilig und könne mitunter auch ganz schön anstrengend sein, sind sich die beiden Unternehmer einig.

«Wenn man sich das Potential in der DACH-Region anschaut, dann könnten wir uns ohne Probleme verzweifachen.»

Aurel Greiner
Mitgründer von revendo

5 Fragen an Laurenz Ginat und Aurel Greiner

Welche Bedeutung hat die Teilnahme am Prix SVC Nordschweiz für Ihre Firma und Sie persönlich?

Aurel Greiner: Wir sehen die Teilnahme als willkommene Herausforderung und sind überzeugt, dass das, was wir machen, sehr sinnvoll ist und die Kriterien für den Prix SVC Nordschweiz erfüllt. Für uns ist es toll zu sehen, dass unser Upcycling Konzept anerkannt wird und wir nun gesehen werden.

Was macht Ihr Unternehmen anders als andere? Wie lauten Ihre Erfolgsrezepte?

Laurenz Ginat: Wir haben klein gestartet und von Anfang an darauf geachtet, so viel wie möglich Inhouse zu machen, um das Know-how in der Firma zu behalten. Jeder Franken, den wir verdient haben, wurde reinvestiert. Damit konnten wir die Firma erfolgreich aufbauen. Wir waren uns auch nicht zu schade, hart zu arbeiten und auch mal zu hobeln und schleifen. Die ersten Filialen haben wir selber gebaut. Zudem können wir in den Läden eine ausgezeichnete Kundenberatung bieten – die Leute kommen gerne zu uns.

Wie ist Ihre Firma in der Öffentlichkeit präsent? Werbung, Social Media, Public Relations oder anderes?

Laurenz Ginat: Wir setzen auf Inbound Marketing. Wenn man uns sucht, dann findet man uns sofort und will dann hoffentlich langfristig mit uns zu tun haben. Unser Ziel war immer, dass jeder Kunde gut betreut werden soll, dadurch zufrieden ist und es dann hoffentlich weitererzählt. Wir sind auf Social-Media-Kanälen aktiv und machen zudem Werbung. Unsere Hauptzielgruppen sind 25 bis 34-Jährige, die zweite Zielgruppe ist zwischen 40 und 50.

Von welchen Prinzipien lassen Sie sich als Vorgesetzte leiten?

Aurel Greiner: Wir pflegen einen kollegialen Führungsstil und mögen es, wenn die Leute Ideen einbringen. Wir versuchen, die wichtigen Informationen zeitnah weiterzugeben und die Mitarbeitenden in alle Entscheidungen miteinzubeziehen. Trotzdem muss man eine klare Linie verfolgen. Es braucht eine gewisse Hierarchie, damit es funktioniert. Da wir dezentral organisiert sind, arbeiten wir laufend daran.

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihrer Firma?

Aurel Greiner: Die beurteilen wir als sehr hoch, denn es ist nicht absehbar, dass sich das Konsumverhalten gross verändern wird. Dass die Geräte eher teurer werden, spielt uns in die Hände. Mittlerweile ist bekannt, dass die seltenen Erden, die in jedem Gerät sind, problematisch sind. Mit unserem Konzept können wir unterstreichen, wie wichtig es ist, ein Gerät so lange wie möglich zu benutzen.

Prix SVC Nordschweiz

Taktgeber der Roboter-Automatisierung

Rang 2 Klein, aber fein. Die Robotec Solutions AG zählt in der helvetischen Unternehmenslandschaft zwar zu den eher Kleinen. Auf der Kunden- und Zulieferliste wimmelt es aber von grossen Namen.

Fredy Gilgen

Wenn der erste Eindruck auch für Industrieunternehmen zählt, dann bekommt die im Industriegebiet der Aargauer Gemeinde Seon domizilierte Robotec Solutions AG auf jeden Fall gute Noten. Denn von aussen macht das Unternehmensgebäude einen sehr modernen und schmunzigen Eindruck. Das kommt nicht von ungefähr, ist die Betriebsstätte doch erst vor drei Jahren errichtet worden. Mit der erklärten Absicht, in jeder Hinsicht dem Image des Unternehmens zu entsprechen: Es weist eine Holzstruktur auf und ist mit Sonnenkollektoren ausgestattet, um eine energetische Unabhängigkeit zu gewährleisten; darüber hinaus rundet ein ausgeklügeltes Hausautomatisierungssystem den umweltfreundlichen und modernen Charakter ab.

Prominenz bei den Kunden

In Seon und zwei Niederlassungen in Deutschland und China beschäftigt Robotec knapp 60 Mitarbeitende. Das Wachstum des Unternehmens erscheint auf den ersten Blick nicht besonders dynamisch.

«Nein, wir zählen uns nicht zu den Wachstumsraketen», gibt Nick Koch, Gründer und Leiter des Unternehmens, zu. Doch anders als der Kurzname Robotec vermuten liesse, ist die Seoner Unternehmung keine Roboterherstellerin, sondern baut aus verschiedenen Robotern Systemlösungen für Industriefirmen zusammen. Zu den wichtigsten Kunden zählt fast alles was Rang und Namen hat, zum Beispiel sehr renommierte Uhrenhersteller, Autozulieferer oder Pharmaunternehmen. «Wir wachsen deshalb immer etwa im Tempo unserer Industriekunden», erläutert der Firmenleiter.

Für diese Industriekunden werden Belade-, Entlade-, Prüf- und Palettieranwendungen entwickelt und hergestellt. Weitere Bereiche, wie etwa die Herstellung von Kunststoffkomponenten, gewinnen immer mehr an Bedeutung und ermögliche dem Unternehmen, Lösungen für die Medizintechnik-, Pharma- und Nahrungsmittelindustrie zu finden.

Pionierunternehmen

Auch auf der Zulieferseite ist viel Prominenz vertreten. Die Aargauer

«Wir können uns ohne Übertreibung als führenden Taktgeber im Robotersystembau bezeichnen.»

Nick Koch
Gründer und Firmenleiter

arbeiten schon seit jeher mit renommierten Partnern wie dem japanischen Roboterhersteller und Branchenleader Fanuc, der helvetischen Stäubli Robotics, sowie den deutschen Branchentops Omron oder Siemens (SPS) zusammen, um den Kunden hochwertige Anwendungen anbieten zu können. Im Bereich der robotergestützten Automation zählt sich das Aargauer Unternehmen zu den eigentlichen Pionieren. «Wir können uns ohne Übertreibung als führenden Taktgeber im Robotersystembau bezeichnen», sagt Koch mit einigem Stolz. Seit der Gründung im Jahr 1983 hat die Robotec Solutions AG mehr als 700 Roboteranlagen entwickelt und verkauft. Da die Fir-

ma ausschliesslich massgeschneiderte Spezialmaschinen anbietet, die in enger Zusammenarbeit mit seinen Kunden entwickelt werden, bezeichnet sie sich gerne als «Solutions Maker». Engineering ist die Kernkompetenz des Unternehmens: ein Team von Softwareentwicklern und Maschinenbauern trägt zur Entwicklung innovativer Anlagen bei, die sich durch hohe Produktivität, einfache Bedienung und lange Lebensdauer auszeichnen. Da Robotec Solutions AG zahlreiche Technologien beherrscht, werden Vorgänge mit hoher Wertschöpfung, wie zum Beispiel Lasermarkierung zwecks Rückverfolgbarkeit, in die Systeme integriert.

Globale Lösung für den medizinischen Bereich

Covid-19 hat dazu geführt, dass der Bedarf an Labordiagnosegeräten explosionsartig gestiegen ist. «Wir haben deshalb eine Anlage entwickelt, die die automatische Steuerung, Beschickung und Verpackung von spritzgegossenen Pipetten sicherstellt», sagt Koch. Die Pipetten werden auf zwei parallel arbeitenden Pressen hergestellt;



Nick Koch, Gründer und Firmenleiter Robotec Solutions AG. Bild: zvg

die Roboterzelle ordnet die Pipetten dann in Spezialbehältern an und führt ein Laser- und Kamera-Kontrolle durch. Schwerpunkte der Kontrolle: Innen- und Aussendurchmesser der Pipettenspitzen sowie die Erkennung von Graten. Anschliessend wird ein Filter mit Hilfe von Pressen eingesetzt, die mit einer Kraft- und Wegsteuer-

ung ausgestattet sind. «Die Greifvorrichtungen wurden nur wenige Meter weiter in der Maschinenwerkstatt gefertigt», erläutert Koch. In dieser Werkstatt würden hauptsächlich kundenspezifische Greifvorrichtungen hergestellt, die zahlreiche Funktionsmöglichkeiten, wie zum Beispiel Greifen, Vakuum und Blasen böten.

ANZEIGE

EY
Building a better working world

Siehst du die Welt durch andere Augen?

Nimm an der #differentEYes-Challenge teil und unterstütze die Vielfalt in der Schweiz.
ey.com/differenteyes

■ ■ ■
The better the question. The better the answer. The better the world works.

Jedem Haus sein persönlicher Betreuer

Rang 3 alltech Installationen AG hat über 200 Mitarbeitende. Und doch zeichnet sich das Familienunternehmen durch personalisierte Installationen aus.

Andreas Schwander

Das Tagesgeschäft der alltech sind Sanitär- und Heizungsinstallationen. Das sind Dinge, die man im fertigen Haus nicht sieht, aber laufend benötigt. Diese Installationen sollen nach Jahrzehnten noch perfekt funktionieren. Erst wer auf einer Baustelle beobachtet hat, wieviel Material hinter einer Hauswand zusammenspielen muss, versteht, welchen Aufwand der Sanitär- und Heizungsfachmann betreibt, damit die Installation reibungslos läuft.

Die alltech Installationen AG wurde 1997 mittels einem Management-Buy-out gegründet. Durch Umstrukturierungen und Pensionierungen von Mitaktionären ist heute Kurt Hersperger Alleininhaber. Seit der Gründung ist die Firma kräftig gewachsen, von etwa 40 Mitarbeitenden auf über 200. Die Grösse macht es möglich, dass alltech etwa die Installationen im Roche-Turm allein stemmen kann und nicht auf Partnerfirmen angewiesen ist. Das spart zeitraubende Koordinationssitzungen und vermeidet Fehler. Trotz solcher Vorteile ist das Ge-

schäft auf dem Bau vor allem vom Preis getrieben – aber eben nicht nur. Mit anderen Lösungsvorschlägen und Projektverbesserungen versucht alltech die Bauherren zu überzeugen, dass nicht nur der Preis massgebend ist. Offensichtlich klappt das. Für einen Grossteil der Auftragseingänge sind die alltech-Mitarbeiter ausschlaggebend – Planer, Architekten und Immobilienbesitzer, die sich genau jenen Projektleiter oder Monteur von alltech auf der Baustelle wünschen, mit dem sie gute Erfahrungen gemacht haben.

Generationenwechsel eingeleitet

Mittlerweile ist alltech ein Familienunternehmen – allerdings kein typisches. Kurt Hersperger hat nicht eines seiner Kinder als Nachfolger und CEO bestimmt, sondern den langjährigen Mitarbeiter Mauro Fusco. Herspergers Sohn Yannick und Tochter Tamara sind aber trotzdem in der Geschäftsleitung. Sie sind nach anderen Ausbildungen und Karrieren quer ins väterliche Unternehmen eingestiegen – mittlerweile als Leiter der Administra-

tion und als Leiterin des HR. «Wir sind froh, ist uns der Generationenwechsel geglückt», sagt Kurt Hersperger. Denn viele inhabergeführte Unternehmen schaffen das nicht und müssen an Grossunternehmen verkaufen. Solche Anfragen gibt es bei alltech immer mal wieder. Sie werden alle abgelehnt. Damit ginge der grösste Vorteil verloren: die kurzen Wege, die direkte Verantwortlichkeit, das Familiäre.

Dass Mauro Fusco CEO geworden ist, hat laut Kurt Hersperger gute Gründe: «Der CEO muss seine Kunden kennen, muss die Technik und die Zusammenhänge sehen und muss der direkte Ansprechpartner sein. Mit Mauro haben wir die ideale Persönlichkeit». Denn auch er ist seit Jahren dabei und kennt die unsichtbaren Probleme in einem Gebäude.

Persönlicher 24-Stunden-Notfalldienst

Diese unsichtbaren Dinge sind jene, die am meisten Ärger machen. Deshalb ist das Service-Geschäft für alltech ein so wichtiges Standbein – hier eine undichte Leitung, dort ein neuer Radiator



Die Geschäftsleitung der Firma alltech mit Inhaber Kurt Hersperger in der Mitte. Bild: zvg

oder ein Gasbrenner, der gerade ausgetauscht ist. «Oft sind das kleine Aufträge», sagt Kurt Hersperger: «Aber diese Kleinaufträge können wir täglich fakturieren. Wir müssen nicht monatelang aufs Geld warten, wie bei gewissen Grossaufträgen.» Zudem

kann man sich dabei einen guten Ruf bei den Kunden sichern. Die Grösse der Firma ermöglicht es, einen betriebseigenen 24-Stundenservice zu betreiben, bei dem dann mitten in der Nacht nicht einfach irgendjemand kommt, sondern ein Mitarbeiter von all-

tech, der den Schaden notfallmässig behebt. Für die definitive Schadensbehebung schickt alltech dann wieder jenen Monteur, der die Liegenschaft seit Jahrzehnten betreut – und die unsichtbaren Teile vielleicht bereits als Lehrling eingebaut hat.

ANZEIGE



«Isch mis KMU sicher vor Hacker?»

Holen Sie sich Antworten und Tipps zur Cybersicherheit mit dem IT-Security-Check.
swisscom.ch/security-check

swisscom

Bereit.





Cedric Berset, Marketingleiter, Oliver Schmid, Leiter Informatic Operations, Sabine Helterin, Market Manager, Flavio Gadola, Head of Market Management



Franz Xaver Leonhardt, CEO Kraftt Gruppe Basel, und Sabine Auriello



Gabi Diacon und Heinz Grüninger, Geschäftsführer Emil Frey AG Basel-Dreispietz, Jan Schleuniger, Clover Coaching AG



Reisswolf AG: Lucia Uebersax, Leiterin Kommunikation, und Christophe Gence, VR Deligierter CEO



alltech Instalationen AG: Nicole Michel, Projektleiterin, Mauro Fusco, CEO, Neil Bertschi, Projektleiter



Daniele Manco, CEO und Tamila Hochberg, Consulting, Worknet AG, Angelo Limongelli, Stv. Head Market Area Basel Credit Suisse (Schweiz) AG, Thomas Köstner, CEO Immoline-Basel AG

Swiss Venture Club

Der Swiss Venture Club (SVC) ist ein unabhängiger, non-profitorientierter Verein von Unternehmen für Unternehmen mit dem Ziel, KMU als treibende Kraft der Schweizer Wirtschaft zu unterstützen und zu fördern sowie zur Schaffung und der Erhaltung von Arbeitsplätzen in der Schweiz beizutragen. Der SVC schafft in acht Wirtschaftsregionen Kontakt- und Netzwerkmöglichkeiten für seine über 3000 Mitglieder und generiert unternehmerische Impulse für den Wirtschaftsstandort Schweiz.



Als Austauschplattform von Praktikern für Praktiker schafft der SVC den Nährboden für erfolgreiche Ideen und Geschäftsmöglichkeiten und bietet damit einen Mehrwert für KMU.

Wer Teil des grössten unabhängigen Netzwerks der Schweiz werden möchte, kann sich anmelden unter: www.swiss-venture-club.ch. Es warten innovative Mitgliederangebote.

Zum zehnten Mal herrs

Rituale sind wichtig, gerade in diesen Zeiten. Die diesjährige Preisverleihung des Prix SVC Nordschweiz unterstrich mit den 1200 geladenen Gäste in Basel diese Wichtigkeit. Der 10. Sieger aus der Region wurde ausgiebig von den Anwesenden aus den Bereichen Politik, Wirtschaft und Kultur gefeiert.

Dani von Wattenwyl, musikalisch unterstützt vom Top Secret Drum Corps, präsentierte die Veranstaltung im Congress Center Basel. Die jüngsten Kandidaten der Finalisten gewannen den Preis, welcher zum 10. Mal verliehen wurde.

Der Swiss Venture Club (SVC) ehrt mit der Preisverleihung die wertvollen

und innovativen Leistungen der KMU. Insgeheim setzt der SVC damit auch wichtige Signale für die Gesellschaft und bringt die Wichtigkeit der KMU zur Sprache, die sich in unserer Gesellschaft noch bewusster manifestieren sollen.

Zum Anlass am 25. November versammelten sich prominente Vertreter

aus Politik, Wirtschaft und Kultur im Congress Center Basel, um das Sieger-KMU – den 10. Gewinner der Region Nordschweiz – und die fünf Kontrahenten zu ehren. Natürlich bildete auch dieses Jahr das anschliessende Networking beim Apéro riche für die 1200 Gäste ein wichtiger Part. **(bk)**



Beat Grüning, CEO Tally Weijl, Marco Killer, Killer Interiors



David Trachsel, Grossrat Basel-Stadt/Präsident Junge SVP Schweiz, und Andrea Vögeli, CEO Smart Work AG



Antionietta Fasolin, Assistenz CEO Medartis, Michael Altofer, CEO Swiss Biotech Assosiation



Thomas Lüscher, Geschäftsführer Selnet, Stefan Bucher, Experte PV-Lösungen IWB, Jonathan Kunz, Mitglied der Geschäftsleitung Selnet



Connectiv relocation: Therése Schaub, Nathalie Hartmann, Franziska Dornblut und Katherine Malama, relocation consultances



Kaspar Sutter, Regierungsrat Basel-Stadt und Peter A. Derendinger, Verwaltungsratspräsident Credit-Suisse (Schweiz) AG

Prix SVC Nordschweiz



Die diesjährigen Gewinner des Prix SVC Nordschweiz mit den Finalisten und Vertretern des SVC. Bilder: Pino Covino

chte Feierlaune in Basel



Erika und Lionel Schlessinger, CEO Monopol AG, Monika Ribar, Verwaltungsrat SBB Unternehmen SBB AG



Susanne und Willi Gläser, SVC-Jurypräsident



Andreas Gerber, Präsident SVC und Leiter Firmenkunden Schweiz bei der Credit Suisse, und Stefan Ruf, CEO Euler Hermes Kreditversicherungen



Jörg Beer, Firmenkundenberater Zofingen, Credit Suisse (Schweiz) AG und Bernhard Fischer, Jurymitglied SVC, Leiter Firmenkunden Region Nordschweiz, Credit Suisse (Schweiz) AG



Dani von Wattenwyl, Moderator, Sandra Cellarius, Inhaberin und CEO CityCellar AG und Gabriel Barrel, Gewerbeverband Basel-Stadt



Peter B. Nefzger, Steuerverwaltung Basel-Landschaft, und Urs Indermühle, Sitzleiter Basel EY AG



Thomas Weber, Regierungsrat Basel-Landschaft und Markus Wehrli, Haecky Gruppe



Michael Fahrni, Geschäftsführer SVC, Antoniella Mangiaracina, Head of Sales & Channel Management SME & Premium Banking, Swisscard AECS GmbH und Christian Spielmann, CFO IWB



Die Basler Trommelvirtuosen vom Top Secret Drum Corps sorgten für die musikalischen Highlights an der Preisverleihung.

Prix SVC Nordschweiz

Medizin trifft auf Kultur und Unternehmergeist

Diplomrang Das Badener ifa Institut für Arbeitsmedizin AG ist ein Pool für medizinische Expertise. Der Chef legt Wert auf respektvolles Verhalten. Und Pünktlichkeit.

Daniel Aenishänslin

Dass man mit einem 50-Prozent-Pensum eine Erfolgsgeschichte schreiben kann, zeigt Dieter Kissling. 1995 lagerte die ABB die Arbeitsmedizin aus. Kissling, damals Betriebsarzt bei Roche, packte die Chance. Auf dem ABB-Gelände in Baden übernahm er diesen ärztlichen Dienst und führte daneben mit einem 50-Prozent-Pensum eine Praxis als Allgemeinmediziner. Heute beschäftigt er 127 Angestellte und macht einen Umsatz von 15 Millionen Franken.

Kissling scheint eine Nase dafür zu haben, was gefragt ist. Sehr früh, bereits 1997, stieg er in die Gesundheitsförderung ein. «Früher drehte sie sich vor allem um Ergonomie, um Arbeitshaltung», erzählt Kissling, «heute geht es um die Psyche der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – in diesem Bereich haben wir uns etabliert.» Vielfach gehe es darum, Führungskräften aufzuzeigen, wie sie führen könnten, ohne dass Mitarbeiter an Stress erkrankten. Es gelte, eine entsprechende Organisationskultur zu gestalten und damit das Sozialklima im Unternehmen zu fördern. «Das ge-

«Wenn der Chef kein menschenorientiertes Weltbild hat, macht es keinen Sinn, etwas in diese Richtung zu unternehmen.»

Dieter Kissling
Leitung ifa Institut für Arbeitsmedizin

lingt nur dann, wenn der führende Kopf mitspielt», sagt Kissling. «Wenn der Chef kein menschenorientiertes Weltbild hat, macht es keinen Sinn, etwas in diese Richtung zu unternehmen.»

Breit aufgestellt

Heute betreut das Institut für Arbeitsmedizin AG viele Schweizer Firmen. Es verfügt neben einer Praxis, die nach Terminabsprache besucht werden kann, über eine Walk-in-Praxis und eine Apotheke. Die Gesundheitsförderung steht hoch im Kurs. An elf Firmenstandorten betreibt das Institut Gesundheitszentren. Erkrankte oder verunfallte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhalten eine Erst-

versorgung. Das gesamte ausführende Personal verfügt über Erfahrungen auf einer Intensiv- oder Notfallstation. Kissling beschäftigt Kardiolog:innen, Gynäkolog:innen, Kinderärzt:innen, Neurolog:innen, Psychiater:innen, Internist:innen, Allgemeinmediziner:innen, Physiotherapeut:innen und mehr. Sechs angehenden Medizinischen Praxisassistentinnen bietet er einen Ausbildungsplatz, Assistenzärzt:innen für Arbeitsmedizin finden in Baden eine Weiterbildungsstätte.

Die grösste Herausforderung für die Zukunft erkennt Dieter Kissling im oft zitierten Fachkräftemangel. «Es wird nicht einfach werden, sowohl fachlich als auch menschlich gute Arbeitskräfte zu finden, die in der Lage sind, uns zu helfen, die Bedürfnisse des Marktes in einer guten Qualität zu befriedigen», so Kissling. Die Probleme seien hausgemacht. Gründen würden sie auf einer falschen Gesundheitspolitik sowie auf schlechter Planung. Dabei seien Jobs in der Medizin und ihrem Umfeld erfüllend. «Wir tragen eine grosse Verantwortung, aber genauso gross ist die Sinnhaftigkeit unseres Tuns», argumentiert



Dr. med. Dieter Kissling, Facharzt FMH Allgemeine Innere Medizin und Arbeitsmedizin. Bild: zvg

Kissling. «Sinnhaftigkeit im Job ist etwas absolut Zentrales, das von Arbeitnehmerinnen und -nehmern heute gesucht wird.»

Kein obszöner Gewinn

Als eines seiner Ziele gibt Dieter Kissling an, er wolle Arbeitsplätze schaffen. «Ist das nicht die ureigenste Aufgabe eines Unternehmers?», fragt er rhetorisch. Natürlich müsse er Gewinne erzielen. Auf eine andere Weise seien die nötigen Investitionen in neue Geräte nicht möglich. Auf eine Maximierung des Gewinns sei er jedoch nicht aus. «Ein obszöner Gewinn, wie es eine an den Interessen der Shareholder orientierte Firma braucht, ist für uns kein Thema. Wir sind weder börsenkotiert, noch sind wir einem Investor verpflichtet», sagt Dieter Kissling.

Das Institut für Arbeitsmedizin ist stets auf der Suche nach neuen Betätigungsfeldern. Etwa das der Telemedizin. Seit vier Jahren betreut das Institut die Gefängnisse des Kantons Aargau. Der Arzt sitzt in Baden. Im Gefängnis befindet sich ein Pfleger als verlängerter Arm des Mediziners. «Funktioniert bestens», sagt Dieter Kissling.

ANZEIGEN

BRACK.CH

LIEFERT
ALLES FÜR DEN GESCHÄFTSBEDARF

brack.ch/
b2b

Medizinische Beratung per Smartphone

Diplomrang Seit Corona hat Telemedizin eine ganz neue Bedeutung erhalten. Diese Form von Interaktion zwischen Arzt und Patient ist seit über zwanzig Jahren die Domäne der Medgate.

Stephanie Weiss

Normalerweise müsste der Lärmpegel im Grossraumbüro der Medgate hoch sein, doch die Büroräumlichkeiten an der Dufourstrasse in Basel wirken verwaist. «Schon vor COVID-19 hat ein Grossteil der Mitarbeitenden im Homeoffice gearbeitet. Nun hat die Pandemie dazu geführt, dass heute fast alle Ärzte remote arbeiten», sagt Andy Fischer, Arzt und CEO der Medgate. Die Firma wurde vor 21 Jahren gegründet und betreibt das grösste ärztliche telemedizinische Zentrum Europas. In der Schweiz beschäftigt das Unternehmen über 300 Mitarbeitende. Darunter sind mehr als 100 Ärztinnen und Ärzte, die rund um die Uhr per App, Telefon, Video und Chat beraten und behandeln.

Aus Datenschutzgründen brauche es proprietäre Systeme und eigene Technologien sowie VPN für die sichere Datenübertragung. «Dass die Arztgespräche in einem familiären Umfeld stattfinden, ist eine grosse Herausforderung. Da achten wir besonders auf den Datenschutz sowie darauf, dass die Privatsphäre des Patienten wirklich gewährleistet



Dr. med. Andy Fischer, Arzt und CEO Medgate. Bild: zvg

ist.» Durch die dezentrale Organisationsstruktur handle es sich um ein virtualisiertes Unternehmen – auch das sei anspruchsvoll. «Für uns ist das aber nicht neu, denn es ist die Natur unseres Business.» Nicht nur dank ausgeklügelter Technologie ist die

Arbeit von zu Hause möglich, auch verbessern digitale Tools den Austausch und ermöglichen eine elektronische Qualitätskontrolle. Eine der Zielgruppen der telemedizinischen Angebote ist die breite Öffentlichkeit. «Die gesamte Schweizer Bevölkerung

kann die Medgate-App downloaden und Dienstleistungen beziehen. Zudem betreiben wir für verschiedene Kantone die medizinischen Notruflinien und für einige Kinderspitäler und Spitäler die Medgate-Kids-Line, wo Eltern jederzeit anrufen können.» Eine weitere Kundengruppe sind Versicherer, welche die telemedizinischen Leistungen in ihr Versicherungsmodell einbauen.

Verantwortung fördern

Wer über die App eine Arztkonsultation bucht, beantwortet erst einige Fragen, um abzuklären, ob telemedizinisch weitergeholfen werden kann. Anschliessend wird die ratsuchende Person von einem Arzt per Telefon oder Video angerufen, der bei Bedarf auch ein Rezept oder Zeugnis ausstellt. Am Telefon, per Video oder Chat wird nicht nur behandelt, sondern auch beraten, wenn es darum geht, weitere medizinische Leistungen in Anspruch zu nehmen. «Wir suchen mit der Patientin oder dem Patienten nach der besten Lösung. Dadurch wird die Versorgung günstiger.» In rund der Hälfte der Fälle gelinge es, das Problem telemedizinisch zu lösen.

«Wir suchen zusammen mit der Patientin oder dem Patienten nach der besten Lösung. Dadurch wird die Versorgung günstiger.»

Dr. med. Andy Fischer
CEO Medgate

Ausser bei der Medgate-Kids-Line, die von Pflegefachpersonen bedient wird, stehen für die telemedizinische Behandlung ausschliesslich Ärztinnen und Ärzte im Einsatz. Viele von ihnen arbeiten in einem Teilzeitpensum. «Das ist eigentlich heute die Regel. Viele von ihnen sind Mamis oder Papis, einige befinden sich in der Weiterbildung zum Facharzt», berichtet Fischer. Immer mehr Medizinstudenten setzten sich zum Ziel, Digitalarzt zu werden, weil sie erkannt hätten, dass die Zukunft digital sei.

Dass Fischer CEO eines grossen Unternehmens wurde, überraschte den heute 53-jährigen selber. «Ich war mit Leib und Seele Chirurg und arbeitete gleichzeitig als Rega-Arzt. Dabei sah ich aus der Vogelperspektive, wie die Spitäler völlig unterschiedlich organisiert sind.» Zudem sei im Spital immer viel über die Kostenmisere im Gesundheitswesen diskutiert worden. «Dabei sah man den Patienten mit seinem Konsum von medizinischen Leistungen als die Ursache für die Kostenentwicklung. Der Treiber ist aber die Angst, welche gekoppelt mit wenig Wissen auf Anreize und Angebote trifft. Die Folge ist, dass diese genutzt werden. Das war der Trigger, Medgate zu gründen.» Wenn es gelinge, Patienten zu verantwortungsvollen Usern zu machen, führe das unweigerlich zu einer Kostensenkung. «Wir setzen uns für die Patienten ein, damit sie das Angebot vernünftig nutzen können. Das ist die DNA von Medgate». Tochterfirmen in Abu Dhabi, Manila und Deutschland bewiesen, dass dieses Modell auch in anderen Ländern erfolgreich ist. Heute beschäftigt Medgate weltweit rund 600 Mitarbeitende.

ANZEIGEN



Liebe KMU, vom Landwirt bis zum
Gastwirt. Wir sind da für Sie.

Mit 160 Standorten in der ganzen Schweiz sind wir auch in Ihrer Region zuhause.
Mehr auf [mobiliar.ch/kmu](https://www.mobiliar.ch/kmu)

Was immer kommt – wir halten Ihrem Unternehmen den Rücken frei.

die Mobilier

Prix SVC Nordschweiz

In allen Farben denken

Diplomrang Die ersten Produkte kamen aus dem Meer, heute schwören Grosskonzerne rund um den Globus auf die Monopol-Farben: Die Aargauer aus Fislisbach leben Kreativität global aus.

Daniel Aenishänslin

Die Geschichte der Monopol AG, heute Monopol Colors, ist wahrlich eine abenteuerliche. Alles begann damit, dass Manfred Schlessinger 1947 in den Handel mit Farben einstieg. Diese Farben erhielt er kurz nach dem Zweiten Weltkrieg aus den Niederlanden. Sind heute die Kreationen aus dem Labor speziell, war es damals die Herkunft der Farben. Noch bevor die Wehrmacht 1940 in den Niederlanden eingefallen war, hatten die Niederländer diese Farben in Fässern verstaubt und in der Zudersee versenkt, um sie vor dem Zugriff der Schergen der deutschen Westoffensive zu verstecken. Nach dem Krieg wurden die Farben geborgen.

Zu dieser Zeit pflegte Manfred Schlessinger Beziehungen zur niederländischen Regierung. Es war schliesslich die staatliche Gesellschaft für den Wiederaufbau, die Monopole N.V., die Schlessinger die Waren gegen harte Devisen anbot. Den Firmennamen importierte er gleich mit. Manfred Schlessinger verkaufte die niederländischen Produkte in

der Schweiz, ehe er 1950 in einem Badener Einfamilienhaus damit begann, selbst Farben herzustellen. Geholfen habe ihm lediglich ein Lehrling. Seit 1957 hat die Firma ihren Sitz in Fislisbach. Seit 1991 leitet mit Lionel Schlessinger die zweite Generation die Geschicke des Unternehmens. Monopol Colors steht heute für Farben für metallische Fassaden, Industrielacke und Korrosionsschutzsysteme.

Nairobi, Mumbai, Fislisbach

Die Firma beschäftigt an ihrem Stammsitz in Fislisbach 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Seit 2015 ist das Unternehmen im kenianischen Nairobi präsent, wo 15 Angestellte arbeiten; seit 2018 betreiben 110 Angestellte die Niederlassung im indischen Mumbai. «Wir müssen auf diesen Märkten präsent sein, um unsere globalen Kunden unterstützen zu können», begründet Schlessinger, «auch weil es Märkte der Zukunft sind.»

Die Angestellten seien ihm wichtig, sagt Patron Schlessinger. Er setze auf eine kommunikative Firmenkultur. Spass darf es auch machen. Beispielsweise wenn die

«Wir fragen uns, wie man mit Farben den städtischen Wärmeineffekt lindern kann.»

Lionel Schlessinger
CEO Monopol Colors

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Fislisbach farbenfroh das Holi feiern, ein indisches Frühlingsfest der Farben, an dem man sich gegenseitig mit farbigem Puder bewirft.

Der Coup

Der bislang spektakulärste Coup gelang Monopol Colors in den USA. Das Aargauer Unternehmen konnte 2017 Apples neuen Hauptsitz in Cupertino lackieren, den ringförmigen Apple Park im Silicon Valley. Aber auch in der Drop-Off-Zone des Züricher Flughafens hat Monopol seine Farben im Spiel. Nicht zuletzt im spanischen Vigo. Für das Hospital Álvaro Cunqueiro lieferte Fislisbach einen



Lionel Schlessinger, CEO Monopol Colors. Bild: zvg

prismatischen Farbton, der je nach Blickwinkel von Blau zu Grün und umgekehrt wechselt. Diesen Farbton durfte Architekt Luis Vidal persönlich im Labor in Fislisbach mischen. Das ist Teil des Konzepts von Monopol Colors: Der Kunde erhält einen persönlichen Farbton, der für ihn ge-

schützt bleibt. Inzwischen lagern im Monopol-System 36 500 Farbton-Rezepturen.

Doch Lionel Schlessinger denkt nicht nur in Farben. «Letztes Jahr wurden weltweit bereits 14 Städte mit einer Hitze von 50 und mehr Grad konfrontiert», sagt er, «wir fragen uns, wie man mit Far-

ben den städtischen Wärmeineffekt lindern kann.» Die Antwort lautet Coolest White. Eine Hochleistungsfarbe, die Wärmebildung an Fassaden reduziert.

«Regulierungswahnsinn»

Kurzfristig sieht Schlessinger die grösste Herausforderung in den Engpässen an den Rohstoffmärkten. Er selbst hat sich frühzeitig eingedeckt, «denn das Schlimmste, was wir unseren Kunden zumuten könnten, wäre ein Lieferunterbruch». Langfristig ortet er eine andere Schwierigkeit: «Ganz klar den Schweizer Regulierungswahnsinn.» Statt den internationalen Normen zu folgen, müsse die Schweiz viele Gesetze «helvetisieren» und damit einen Sonderweg eingeschlagen. «Wir sehen nicht, dass wir uns in einem globalen Wettbewerb befinden», kritisiert Schlessinger, Präsident des Verbands der Schweizerischen Lack- und Farbindustrie sowie Mitglied der Gewerbekammer des Schweizerischen Gewerbeverbandes, «damit schiessen wir uns ins Abseits und staunen über die in der Schweiz stattfindende De-industrialisierung.»

ANZEIGEN

Sanitär Heizung Service

alltech

INSTALLATIONEN AG

Wir organisieren Ihren gesamten Badumbau.

Muttenz | Arlesheim | www.alltech.ch | 061 639 73 73



Seit 25 Jahren die Nummer 1 in der Schweiz

Akten- und Datenträgervernichtung

SHOW YOUR COLORS





www.monopol-colors.ch





REISSWOLF
secret. service.

1996 **25** 2021

REISSWOLF AG BASEL
Schlachthofstrasse 18
CH-4056 Basel
Tel. 061 386 96 70
basel@reisswolf.ch
www.reisswolf.ch

Wir bringen ökologische Pilotprojekte zum Fliegen.

Dem Klimawandel mit smarten Innovationen begegnen. Zusammen mit uns. [iwb.ch](https://www.iwb.ch)

Aus eigener Energie.



iwb

Prix SVC Nordschweiz



«Jede Preisverleihung war ein Schlüsselmoment»

Jubiläum Als langjähriger Regionenleiter des Prix SVC Nordschweiz und Leiter des Firmenkundengeschäfts der Credit Suisse in der Region hat Bernhard B. Fischer immer Einblick in die Nordschweizer Unternehmerwelt. Im Interview spricht er über den Einfluss der Corona-Krise und lässt seine Amtsjahre Revue passieren.

Interview: Simone Klemenz

Herr Fischer, Sie kennen die Unternehmenslandschaft in der Nordschweiz seit Jahrzehnten. Wie hart wurde sie von der Corona-Krise getroffen?

Das ist eine sehr branchenspezifische Frage: So wurden die Gastro-, Hotellerie-, Fitness-, Entertainmentbranche u.a. hart getroffen und die staatlichen Förderprogramme wurden intensiv genutzt. Andere Branchen, beispielsweise Life Science, wurden weniger getroffen, was unserer Region zu Gute kam. Auch die Bauindustrie konnte sich gut behaupten und deren Zulieferer haben in den letzten Monaten gute Zahlen präsentiert.

Die Pandemie zwingt viele Unternehmen, sich neu zu erfinden. Was haben Sie diesbezüglich in der Nordschweiz miterlebt?

Ich war allgemein sehr beeindruckt, mit welcher Flexibilität und positiver Grundeinstellung viele KMU die Krise angegangen sind. Insbesondere die Gastronomie hat mich mit ihren sehr schnell aufgesetzten und innovativen Home- und Take-Away-Angeboten begeistert.

Was beschäftigt die Nordschweizer Unternehmerinnen und Unternehmer aktuell – abgesehen von der Corona-Krise?

Die ganze Flut an Regularien, welche in vielen Branchen zu erhöhter Bürokratie führen, speditive Arbeitsabläufe erschweren und Kosten verursachen. Im Weiteren ist vor allem in der Stadt Basel das restriktive Verkehrsregime sehr bemüht für die hiesigen KMU.

Der Prix SVC Nordschweiz wird dieses Jahr zum zehnten Mal vergeben. Welche Bilanz ziehen Sie bezüglich des Preises nach all den Jahren? Inwiefern bringt er die nominierten Unternehmen weiter?

Die Arbeit der letzten 16 Jahre für den SVC hat mir enorm viel Freude bereitet und ich bin jedes Mal positiv überrascht worden, welche Vielfalt an Unter-

nehmen in der Nordschweiz angesiedelt ist – Perlen im Sinne der Innovationskraft, Nachhaltigkeit und Stabilität. Diesen Unternehmen konnte der Prix SVC eine Plattform bieten und sie für ihre Erfolge belohnen.

Sie sind seit der ersten Austragung als Regionenleiter und OK-Präsident des Prix SVC Nordschweiz im Amt. Was waren bisher Ihre persönlichen Schlüsselmomente?

Jede Preisverleihung war ein Schlüsselmoment und ich freue mich riesig, dass wir bereits die zehnte Preisverleihung durchführen durften.

Sechs Unternehmen aus den Bereichen Handwerk, Telemedizin, Robotik und Wiederverwertung von Produkten haben es in diesjährige Auswahl geschafft. Was zeichnet die Nominierten aus?

Sie zeichnen sich aus durch nachhaltiges Wachstum, Schaffung von Arbeitsplätzen, Innovationskraft und sie werden geführt durch kompetente und innovative Unternehmer, welche bereit sind, Risiken einzugehen, um erfolgreich zu bleiben.

Inwiefern sind diese Branchen zukunftsweisend?

Es sind alles Unternehmen, die in ihren Branchen führend sind und sich erfolgreich über mehrere Jahre durchgesetzt haben.

Für den Prix SVC Nordschweiz sind dieses Jahr ausschliesslich Unternehmen nominiert, die von Männern geführt werden. Wo sind die Frauen?

Beim Prix SVC werden Unternehmen bzw. Unternehmerinnen und Unternehmer aufgrund ihrer Leistung ausgezeichnet; die Geschlechterfrage in der Führung ist kein Kriterium. Dieses Jahr sind es zufallsbedingt nur Männer, was in anderen Jahren anders war.

Wie steht es in der Nordschweiz um den Frauenanteil in Führungspositionen? Hat er sich über die vergangenen Jahre verändert?

Meine Empfindung ist, dass der Frauenanteil im Unternehmertum steigend ist.

Wie könnte man diesen Trend noch ankurbeln?

Es gibt verschiedene Elemente, die sich bereits positiv ausgewirkt haben. Quotenregelungen gehören meines Erachtens nicht dazu.

Wo liegen weitere künftige Herausforderungen für die Nordschweizer Unternehmen?

Sie müssen sich jeden Tag dem Wettbewerb stellen und ihre Abläufe optimieren, innovativ bleiben und positiv jede Chance nutzen, die sich ihnen bietet.



Zur Person

Bernhard B. Fischer ist seit 2006 Leiter Firmenkunden Region Nordschweiz bei der Credit Suisse. Er begann seine berufliche Laufbahn 1988 bei der Credit Suisse und übernahm in den letzten dreissig Jahren verschiedene wichtige Funktionen – primär im Bereich des Firmenkundengeschäfts und in der Region Nordschweiz. Fischer verfügt über ein Studium der Wirtschaftswissenschaften, das er an der Universität Basel abgeschlossen hat. Er ist Regionenleiter des Swiss Venture Club Nordschweiz. Daneben hat er verschiedene Verwaltungsratsmandate. Fischer ist verheiratet, hat zwei Kinder und wohnt in Bottmingen. In seiner Freizeit treibt er Sport, kocht gerne und das Reisen steht ihm nahe.



Weniger Steuern. Mehr Vorsorge.

Steuern sparen war noch nie so einfach. Egal ob mit einem klassischem 3a-Konto oder mit einer Wertschriftenlösung mit bis zu 100 % Aktienanteil. Mit wenigen Klicks Ihre 3. Säule eröffnen und sofort lossparen.

Tellco Vorsorge 3a – gewusst wie.

tellco.ch/vorsorge-3a





Prix SVC Nordschweiz 2011: Jurypräsidentin Ingrid Duplain applaudiert, Verwaltungsratspräsident Werner Twerenbold von der Twerenbold Reisen Gruppe stemmt die Gewinnertrophäe in die Höhe. Bilder: zvg

«Eine gute Idee kann man nicht einfach googeln»

Rückblick Sie war die erste und bisher einzige Jurypräsidentin des Prix SVC Nordschweiz: Ingrid Duplain. Anlässlich der 10. Verleihung des Preises blickt sie zurück. Welches Unternehmen haute die langjährige Präsidentin völlig vom Hocker? Und wie erkannte sie, wer Potenzial hat?

Interview: Simone Klemenz

Frau Duplain, Sie waren im Jahr 2007 zum ersten Mal als Jurypräsidentin bei der Vergabe des Prix SVC Nordschweiz mit dabei. Wie sind Sie zu diesem Mandat gekommen? Und welche Voraussetzungen muss eine Präsidentin erfüllen?

Ich war bereits seit 2006 als Mitglied dabei, 2007 fragte man mich als Jurypräsidentin an. Ich war damals schon 30 Jahre lang berufstätig, war Teil der Geschäftsleitung von Novartis und in verschiedenen Wirtschaftsvereinen wie beispielsweise Metrobasel aktiv. So ist man auf mich aufmerksam geworden. Über diese breite berufliche Erfahrung, über ein Verständnis für die Wirtschaft und deren Abläufe sowie eine gewisse Lebenserfahrung sollte eine Präsidentin verfügen.

Welche Rolle fiel Ihnen als Jurypräsidentin zu?

Sobald die Selektion der Unternehmen abgeschlossen war, lag es an mir, diese der Öffentlichkeit zu präsentieren, zu erklären. Ich hätte auch einen Stichtenscheid bezüglich der Auswahl fällen können, dazu kam es aber nie. Wir waren stets eine sehr divers aufgestellte Jury, jung traf auf alt, Politikerin auf Vertreter aus der Wirtschaft. Ich fand das immer sehr inspirierend. Teils waren die Unterschiede, was die Auswahl der Favoriten betrifft, hauchdünn, und es kam zu intensiven Diskussionen. Spannend war jeweils der Besuchstag, an welchem die Jury alle sechs

Nominierten vor Ort besucht. Wie wird man empfangen? Wie ist der «Stallgeruch»?

Welche Erinnerungen haben Sie an Ihren ersten Besuchstag im Jahr 2007?

Der ist mir wirklich geblieben. Es war ein sehr langer Tag, schon um 7 Uhr gings los. Wir dachten als Jury im Laufe des Tages schon, es sei ein klarer Fall, wer die drei ersten Plätze belegen würde. Dann gingen wir noch zum letzten Unternehmen, der Tally Weijl Trading AG, und erlebten einen richtigen Wow-Effekt: Die Firma präsentierte sich offen und dynamisch. Nach dem Besuch sind die Diskussionen also wieder aufgeflammt.

Das Modeunternehmen Tally Weijl Trading AG hat das Rennen dann auch gemacht. Warum?

Man muss das im damaligen Kontext sehen. Eine Frau, die zu Hause anfing, Kollektionen zu zeichnen, ihr Mann, der das aufgriff, und der Boom, der das Unternehmen ergriff: Die Innovation und die Kreativität waren bestechend. Tally Weijl hat mit seinem Bestell- und Lieferservice gängige Muster durchbrochen und bot im Vergleich zu den bisher ausgezeichneten Unternehmen etwas völlig Neues.

Während der Recherchephase sucht die Jury jeweils rund ein Jahr vor der Preisverleihung nach Unternehmen, die für eine Nomination infrage

kommen. Wie erkennt man, wer Potenzial hat?

Die Jury orientierte sich an zwölf Selektionskriterien, die sich bis heute gehalten haben. Die Einzigartigkeit, ein konkreter Leistungsausweis, ein innovatives Geschäftsmodell, der kommerzielle Erfolg, ein regionaler Beitrag, also beispielsweise das Schaffen von Arbeitsplätzen, die Attraktivität der Marktposition – all diese Elemente flossen ein. Auch war die Nachhaltigkeit ein Thema: Hat das Unternehmen eine breite und treue Kundenbasis? Verfügt es über Patente? Wie lautet die künftige Strategie? Es darf sich um nichts Kurzlebiges handeln und die Wettbewerbsvorteile müssen schwer kopierbar sein. Das Geschäft muss auf einer gesunden Basis stehen.

«Kontinuität kommt vor kurzfristigem Gewinn, Verlässlichkeit und Fairness gegenüber Kunden und Mitarbeitenden werden gelebt.» Diese Worte wählten Sie in ihrer Laudatio 2011 für das in der Reisebranche tätige Gewinnerunternehmen Twerenbold. Sind dies Werte, die Sie jedem Unternehmen ans Herz legen würden?

Das sind die Grundwerte. Hier kommt wieder die Nachhaltigkeit ins Spiel: Was nützt ein Erfolg, wenn nach einem halben Jahr alles den Bach runtergeht? Kontinuität kann nur mittels Fairness und Verlässlichkeit erreicht werden. Letztere ist gerade auch in der Reisebranche zentral. Niemand wartet gern stundenlang auf einen Bus.

Haben Sie die Geschichte von jenen Unternehmen, die Sie als Jurypräsidentin gekürt haben, weiterverfolgt?

Nicht gezielt. Aber klar, wenn ich in den Medien einen Artikel sehe, in dem es um eines der Siegerunternehmen geht, lese ich ihn auch. Teils war ich überrascht, gewisse Firmen sind in Schwierigkeiten geraten. Ein Unternehmen steht und fällt mit dem Management. Man kann sagen, dass sich Familienunternehmen als stabiler erwiesen haben.

2015 hat das Unternehmen Medartis gewonnen, dessen Kerngebiet die Wiederherstellung von Knochenfrakturen ist. Unterdessen beschäftigt die Firma rund 650 Mitarbeitende weltweit. War der Prix SVC eine Art Trampolin?

Das würde ich nicht in Anspruch nehmen. Vielleicht hat der Preis die Unternehmen bekannter gemacht. Der Erfolg wäre aber auch so gekommen. Was ich gesehen habe, ist, dass alle, die den Preis gewonnen haben, sehr stolz waren.

Wie haben Sie die Nord-schweizer KMUs in Ihren Jahren als Präsidentin erlebt?

Sie haben mich wahnsinnig beeindruckt. Im Grunde geschäften sie nicht anders als Grosskonzerne wie Novartis, einfach mit einem kleineren Massstab. Sie sind auf ihrem Gebiet Champions, sind innovativ, kreativ und passen sich schnell an.

Sie kennen besonders die Novartis gut. Als Kadermitglied waren Sie eine Zeit lang die ranghöchste Frau im Betrieb. Unterdessen ist fast jede zweite Managementposition mit einer Frau besetzt. Wie war eine solche Entwicklung möglich?

Mit ganz viel Vorarbeit. Bereits vor der Fusion von Ciba-Geigy und Sandoz 1996 wurde viel gemacht. In den Anfängen von Novartis hat man dann grossen Wert auf Entwicklungsprogramme gelegt. Eines davon war WIN (Women into industry), das 2001 startete und ich als Corporate Secretary der Novartis leitete. Es handelte sich um ein Mentoring Programm, in dessen Rahmen Doktorandinnen der Universität Basel von Frauen, die bereits Karriere gemacht haben, gecoacht wurden.

Dennoch bleiben Frauen in den Chefetagen vieler Firmen eine Rarität. Woran liegt es?

An der Ausbildung sicher nicht mehr: Frauen sind in vielen Branchen in der Überzahl, was die Universitätsabschlüsse betrifft. Also klemmt es danach. Die Rahmenbedingungen stimmen nicht. Noch immer gibt es in der Schweiz kein flächendeckendes Ganztagschulsystem. Das wirft organisatorische Probleme auf. Auch ist das Klima in den Chefetagen oft testosterongeladen, da müssen sich Frauen und Männer noch finden; wobei ich persönlich dieses Klima schätzte und auch immer von Männern gefördert wurde. Nicht zuletzt gibt es auch sehr gut ausgebildete Frauen, die sich dann lieber voll

um die Kinder kümmern – jede und jeder muss es selbst wissen.

Zum Abschluss ein Blick in die Zukunft: Wenn Sie morgen ein Unternehmen gründen müssten, auf welches Pferd würden Sie setzen?

Es müsste etwas Nachhaltiges sein, das einzigartig ist und einen Beitrag dazu leistet, das etwas besser oder einfacher wird. Auf die Branche kommt es dabei nicht an. Die Idee dahinter zählt. Und eine gute Idee kann man nicht einfach googeln.



Zur Person

Dr. jur. Ingrid Duplain amtierte von 2007 bis 2015 als erste und bisher einzige Jurypräsidentin des Prix SVC Nordschweiz. Die studierte Juristin ist ehemalige Corporate Secretary der Novartis AG sowie ehemalige Konsultantin der Vischer AG, einer der grössten Wirtschaftsanwaltskanzleien der Schweiz.

Denken Sie hier an 3D-Druck? Warum nicht.

Unternehmerinnen und Unternehmer denken weiter.
Zum Beispiel, wie mit einem 3D-Drucker Herzgewebe
gedruckt werden kann. Und wir sind die Bank, die mitgeht.
Denn unser Herz schlägt für das Unternehmertum.

credit-suisse.com/unternehmer

Premium
Gold Partner
des SVC