

Press Review Prix SVC Nordschweiz 2021

02.12.2021

Avenue ID: 791
Artikel: 8
Folgeseiten: 22

	27.11.2021	Basler Zeitung Das Nominationsverfahren des SVC - die Jury ist gefordert	01
	27.11.2021	Basler Zeitung Upcycling von Apple Produkten - ein Erfolgsmodell	04
	27.11.2021	Basler Zeitung Zum zehnten Mal herrschte Feierlaune in Basel	07
	27.11.2021	Basler Zeitung «Jede Preisverleihung war ein Schlüsselmoment»	19
	27.11.2021	Basler Zeitung «Eine gute Idee kann man nicht einfach googeln»	22
	29.11.2021	startupticker.ch / Start-up-ticker Prix SVC Nordschweiz geht an Cleantech-Startup	25
	27.11.2021	Basler Zeitung Apple-Upcycling	26
	26.11.2021	organisator.ch / ORGANISATOR Online Prix SVC Nordschweiz 2021: Zwei junge Unternehmer ganz gross!	27



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 Unter-

nehmen 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 nominiert 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 Aufmerksamkeit 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 je-

des 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 Siegeskulptur dem Erstplatzierten vorbehalten ist, gehen nach der Preisverleihung alle Finalisten als Gewinner aus dem Saal: Sie alle waren beim Selektionsverfahren erfolgreich und wurden als Vorzeigeunternehmen der Region identifiziert.



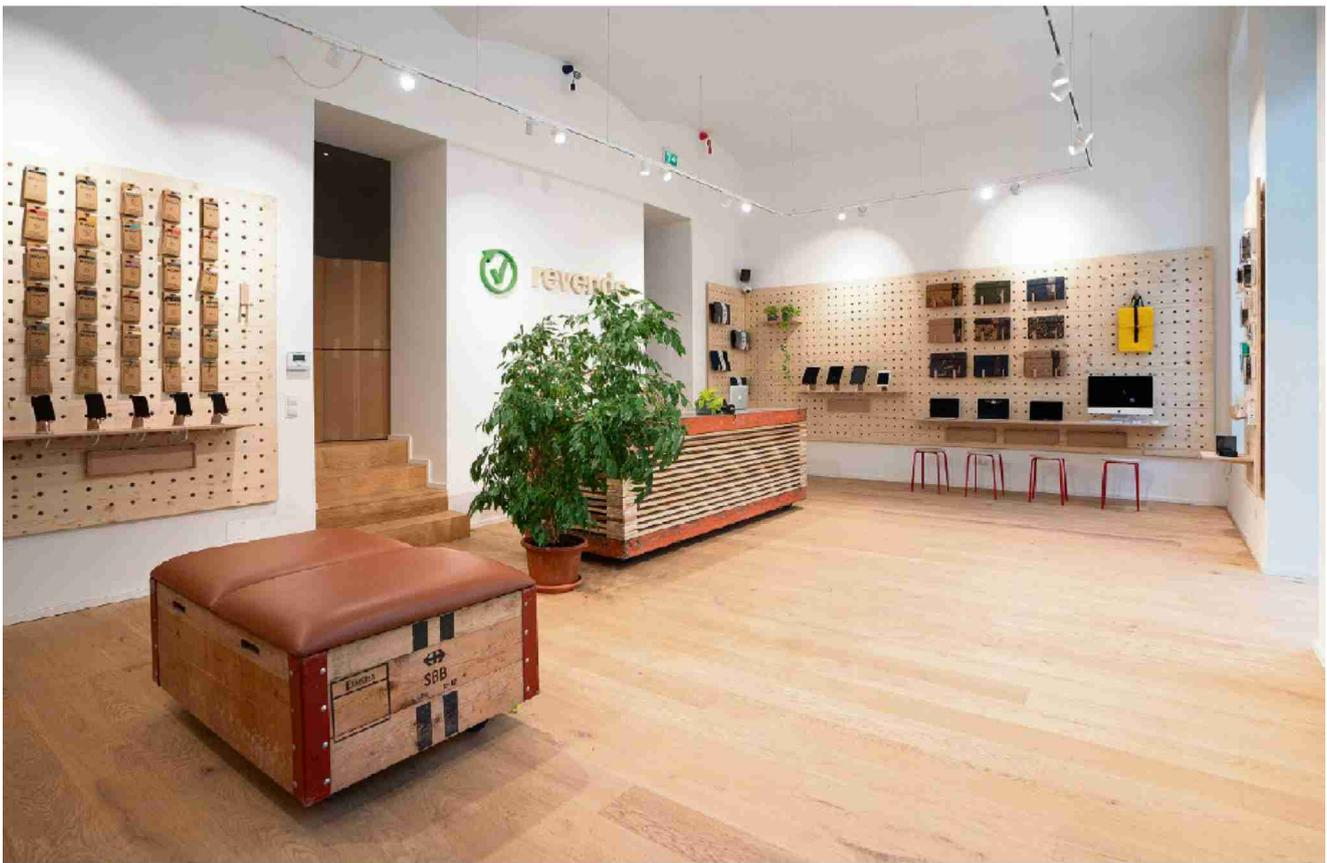
Kriterienkatalog: Die Nomination

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.



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 neusten

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 Motorrä-

dern 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 konkretisierte, 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 merkten 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.»

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



Aurel Greiner, VRP & CEO, Hauptaktionär und Mitgründer und Laurenz Ginat, 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 In-house 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 2021

Basler Zeitung
4002 Basel
061/ 639 11 11
bazonline.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 38'084
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 8
Fläche: 255'010 mm²

Auftrag: 1073424
Themen-Nr.: 260.012

Referenz: 82648962
Ausschnitt Seite: 1/12

Zum zehnten Mal herrschte Feierlaune in Basel

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)**

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.



Prix SVC Nordschweiz 2021

Basler Zeitung
4002 Basel
061/ 639 11 11
bazonline.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 38'084
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 8
Fläche: 255'010 mm²

Auftrag: 1073424
Themen-Nr.: 260.012

Referenz: 82648962
Ausschnitt Seite: 2/12



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



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



Prix SVC Nordschweiz 2021

Basler Zeitung
4002 Basel
061/ 639 11 11
bazonline.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 38'084
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 8
Fläche: 255'010 mm²

Auftrag: 1073424
Themen-Nr.: 260.012

Referenz: 82648962
Ausschnitt Seite: 3/12



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



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



Prix SVC Nordschweiz 2021

Basler Zeitung
4002 Basel
061/ 639 11 11
bazonline.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 38'084
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 8
Fläche: 255'010 mm²

Auftrag: 1073424
Themen-Nr.: 260.012

Referenz: 82648962
Ausschnitt Seite: 4/12



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



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



Prix SVC Nordschweiz 2021

Basler Zeitung
4002 Basel
061/ 639 11 11
bazonline.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 38'084
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 8
Fläche: 255'010 mm²

Auftrag: 1073424
Themen-Nr.: 260.012

Referenz: 82648962
Ausschnitt Seite: 5/12



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



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



Prix SVC Nordschweiz 2021

Basler Zeitung
4002 Basel
061/ 639 11 11
bazonline.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 38'084
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 8
Fläche: 255'010 mm²

Auftrag: 1073424
Themen-Nr.: 260.012

Referenz: 82648962
Ausschnitt Seite: 6/12



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



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



Prix SVC Nordschweiz 2021

Basler Zeitung
4002 Basel
061/ 639 11 11
bazonline.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 38'084
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 8
Fläche: 255'010 mm²

Auftrag: 1073424
Themen-Nr.: 260.012

Referenz: 82648962
Ausschnitt Seite: 7/12



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



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



Prix SVC Nordschweiz 2021

Basler Zeitung
4002 Basel
061/ 639 11 11
bazonline.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 38'084
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 8
Fläche: 255'010 mm²

Auftrag: 1073424
Themen-Nr.: 260.012

Referenz: 82648962
Ausschnitt Seite: 8/12



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



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



Prix SVC Nordschweiz 2021

Basler Zeitung
4002 Basel
061/ 639 11 11
bazonline.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 38'084
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 8
Fläche: 255'010 mm²

Auftrag: 1073424
Themen-Nr.: 260.012

Referenz: 82648962
Ausschnitt Seite: 9/12



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



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



Prix SVC Nordschweiz 2021

Basler Zeitung
4002 Basel
061/ 639 11 11
bazonline.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 38'084
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 8
Fläche: 255'010 mm²

Auftrag: 1073424
Themen-Nr.: 260.012

Referenz: 82648962
Ausschnitt Seite: 10/12



Susanne und Willi Gläser, SVC-Jurypräsident



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



Prix SVC Nordschweiz 2021

Basler Zeitung
4002 Basel
061/ 639 11 11
bazonline.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 38'084
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 8
Fläche: 255'010 mm²

Auftrag: 1073424
Themen-Nr.: 260.012

Referenz: 82648962
Ausschnitt Seite: 11/12



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



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



Prix SVC Nordschweiz 2021

Basler Zeitung
4002 Basel
061/ 639 11 11
bazonline.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 38'084
Erscheinungsweise: unregelmässig

Seite: 8
Fläche: 255'010 mm²

Auftrag: 1073424
Themen-Nr.: 260.012

Referenz: 82648962
Ausschnitt Seite: 12/12



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



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



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 grosser 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, speditiv 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 Unternehmen 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.



Prix SVC Nordschweiz



Prix SVC Nordschweiz 2011: Jurypräsidentin Ingrid Duplain applaudiert, Verwaltungratspräsident Werner Twerenbold von der Twerenbold Reisen Gruppe stemmt die Gewinertrophäe 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 heute 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 Jury-
präsidentin 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 Präsidentin 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 Stichtscheid 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 anfangt, 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 kurz-
fristigem 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.

Prix SVC Nordschweiz geht an Cleantech-Startup

Weniger Elektroschrott dank Upcycling. Die Basler Revendo überzeugt die Jury des Prix SVC Nordschweiz.
29.11.2021

In der Schweiz werden Jahr für Jahr rund 50 000 Tonnen Elektroschrott eingesammelt. Darunter befinden sich zahllose Geräte, die noch brauchbar wären. Smartphones zum Beispiel stehen durchschnittlich nicht länger als zwei Jahre im Einsatz.

Das muss nicht sein, sagten sich die beiden Revendo-Gründer Aurel Greiner (links) und Laurenz Ginat. 2013 begannen sie, gebrauchte elektronische Geräte - aktuell vor allem Apple- und Android-Smartphones - zu kaufen, aufzubereiten und wieder in Umlauf zu bringen. Unterdessen betreibt der ehemalige Online-Shop neun Filialen und beschäftigt 120 Mitarbeitende.

«Ihr Sieg ist vor allem eine Auszeichnung dafür, dass Revendo nicht nur ein gewöhnlicher Smartphone- und Computerhändler ist. Die Motivation des Unternehmens beruht nicht einzig und allein auf der Größe des Absatzmarktes, sondern vielmehr darin, ein Zeichen gegen die Wegwerfgesellschaft zu setzen», erklärt Bernhard B. Fischer, Leiter des Swiss Venture Clubs in der Nordschweiz.

(Press release / jd)

Bild: ZVG



Basler Zeitung

Basler Zeitung
4002 Basel
061/ 639 11 11
bazonline.ch/

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 38'084
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich



Seite: 1
Fläche: 1'930 mm²

Auftrag: 1073424
Themen-Nr.: 260.012

Referenz: 82606489
Ausschnitt Seite: 1/1

Apple-Upcycling

Die Basler Firma Revendo ist die überraschende Gewinnerin der diesjährigen Jubiläumsausgabe des Prix SVC Nordschweiz.

26. November 2021

Prix SVC Nordschweiz 2021: Zwei junge Unternehmer ganz gross!

Gewinnerin des Prix SVC Nordschweiz 2021 ist die revendo AG aus Basel. Die beiden jungen Gründer Aurel Greiner (27) und Laurenz Ginat (30) wirken mit ihrem Upcycling-Konzept gegen den stetig wachsenden Berg von Elektroschrott. Der zweite Platz geht an die Pionierin der robotergestützten Automation, Robotec Solutions AG aus Seon. Den dritten Preis holt sich das Installationsunternehmen alltech Installationen AG aus Muttenz.

Thomas Berner / SVC



Die Gewinner des Prix SVC Nordschweiz 2021, Aurel Greiner (links) und Laurenz Ginat freuen sich über den Preis während der Preisverleihung am Donnerstag, 25. November 2021, im Congress Center Basel. (Bild: SVC/KEYSTONE/Manuel Lopez)

Zum zehnten Mal wurde im Congress Center Basel vor 1000 Gästen der Prix SVC Nordschweiz verliehen. Dieses Jubiläum wurde zum Anlass genommen, auf vergangene Preisverleihungen zurückzuschauen. Einige der früheren Gewinner und Preisträger waren ebenfalls unter den Gästen. So etwa Willi Miesch von Medartis AG (Gewinner von 2015). Angesprochen auf die Bedeutung des Prix SVC Nordschweiz sagte er: «Am Anfang habe ich gar nicht gewusst, was das ist». Hinterher wisse er aber nun über den Wert dieser Auszeichnung – so wie manche andere KMU der Region auch. In der Tat gehe in der «Regio Basiliensis wirtschaftlich die Post ab», wie Moderator Dani von Wattenwyl aus einem Bericht der Basler Zeitung über die erste Ausgabe des Prix SVC Nordschweiz zitierte.

Gewinner des Prix SVC Nordschweiz 2021: revendo AG

Beweis dafür boten die sechs Finalisten für den Prix SVC Nordschweiz 2021. Sie konnten sich in einem

mehrstufigen Selektionsprozess aus rund 100 Unternehmen der Region durchsetzen und sich am 25. November 2021 dem Publikum präsentieren. Das Rennen machte am Schluss die revendo AG. Das Konzept von revendo setzt den Fokus auf die Wiederverwendung von Apple- und Android Produkten, um so die nachhaltige Nutzung zu stärken und die Geräte länger im Umlauf zu halten. Das Unternehmen beschäftigt rund 120 Mitarbeitende und wird von Aurel Greiner, VRP, CEO und Hauptaktionär sowie Laurenz Ginat, CEO, geführt. Das Geschäftsmodell von revendo hat die Expertenjury unter der Leitung von Willi Glaeser, Ehrenpräsident von Glaeser Wogg AG, in jeder Hinsicht überzeugt. Bernhard B. Fischer, SVC Regionenleiter Nordschweiz und Jurymitglied seit der ersten Stunde, betonte in seiner Laudatio: «Der Sieg ist vor allem eine Auszeichnung dafür, dass revendo nicht nur ein gewöhnlicher Smartphone- und Computerhändler ist. Die Motivation des Unternehmens beruht nicht einzig und allein auf der Größe des Absatzmarktes, sondern vielmehr darin, ein Zeichen gegen die Wegwerfgesellschaft zu setzen.» Der Erfolg des ausgezeichneten Unternehmens hängt von vielen Faktoren ab, drei davon strich Fischer heraus: «Der Nachhaltigkeitsaspekt wird bei revendo grossgeschrieben. Die beiden Gründer haben sich dazu entschlossen, eine besondere Art von Recycling zu betreiben, die in den vergangenen Jahren auch unter dem Begriff ‚Upcycling‘ an Bekanntheit gewonnen hat. Upcycling ist ressourcenschonend, verringert den Energieverbrauch und reduziert unseren Bedarf an Neuprodukten. Hervorzuheben ist auch das schnelle Wachstum der revendo ag: Was vor sieben Jahren als Zwei-Mann-Start-Up mit einem Online-Shop angefangen hat, ist mittlerweile zu einem beeindruckenden KMU mit über 120 Mitarbeitenden und neun Filialen herangewachsen und hat sich somit als ein wichtiger Arbeitgeber – auch über die Region Nordschweiz hinaus – etabliert.» Als weiteren Erfolgsfaktor erwähnte Bernhard B. Fischer das Einkaufserlebnis: «revendo bietet die perfekte Mischung zwischen Online-Dienstleistungen und Service im Shop. Das Unternehmen hat seinen Online- und Offlinehandel mit einer passenden Marketingstrategie verknüpft und ist so in der Lage, einen breiten Kundenkreis anzusprechen.»



Kurz vor dem grossen Moment (v.l.n.r): Aurel Greiner, Laurenz Ginat, Nick Koch (Robotec Solutions AG, 2. Rang), Andreas Gerber (Präsident SVC) und Dani von Wattenwyl (Moderator). (Bild: Screenshot / Thomas Berner)

Robotec Solutions AG und alltech Installationen AG auf den Plätzen zwei und drei

Der zweite Platz geht an die Robotec Solutions AG, führende Taktgeberin im Robotersystembau mit Sitz in Seon und Niederlassungen in Deutschland und China. Mit der Erfahrung von mehr als 700 realisierten Projekten ist das Unternehmen eine hoch spezialisierte Expertin für Automatisierungslösungen. Robotec bietet weltweit das grösste Sortiment an Robotern, beschäftigt 55 Mitarbeitende und wird von Inhaber und CEO Nick Koch geführt. Bronze holte sich die alltech Installationen AG aus Muttenz. Das Installationsunternehmen mit zwei Standorten in der Schweiz führt von der Planung bis zur Bauausführung alle Bauphasen aus. Inhaber Kurt Hersperger sowie CEO Mauro Fusco und ihre 200 Mitarbeitenden bieten ihren Kundinnen und Kunden umfassende Leistungen in den Bereichen sanitäre Installationen, Heizungs-, Industrie- und Kälteanlagen, Energiesysteme sowie Boilerservice.



Eroberte den dritten Rang beim Prix SVC Nordschweiz 2021: Kurt Hersperger (Mitte, alltech Installationen AG). (Bild: Screenshot / Thomas Berner)

Diplomrang für ifa Institut für Arbeitsmedizin AG, Medgate und Monopol AG

Mit dem Diplomrang ausgezeichnet wurden das ifa Institut für Arbeitsmedizin AG, Marktleaderin der betrieblichen Gesundheitsförderung, Medgate, führender Anbieter im Bereich der Telemedizin sowie die Monopol AG, die seit der Gründung im Jahr 1947 Fassadenfarben, Industrielacke und Korrosionsschutz für Stahl, Aluminium und Kunststoff herstellt.



Teilen sich den Diplomrang (v.l.n.r): Dieter Kissling (ifa Institut für Arbeitsmedizin), Andy Fischer (Medgate AG) und Lionel Schlessinger (Monopol AG). (Bild: Screenshot / Thomas Berner)

Gerade in Zeiten einer Pandemie müsste der Gesundheitsbereich eigentlich boomen, so eine Frage von Dani von Wattenwyl an Dieter Kissling, Gründer von ifa. «Vor einem halben Jahr hatten wir noch Kurzarbeit», lautete dessen Antwort. Er wies aber darauf hin, dass aktuell vor allem Prävention zur Vermeidung von psychischen Erkrankungen immer wichtiger werde. Diese müsse über die Arbeit an der Unternehmenskultur erfolgen. Und Andy Fischer von Medgate hielt fest, dass schon heute rund die Hälfte der Patienten rein telemedizinisch behandelt werden könne. Dank der Weiterentwicklung digitaler Tools dürfte dieser Trend nicht aufzuhalten sein. Lionel Schlessinger von Monopol AG erwähnte, wie wichtig in seinem Unternehmen die Fehlerkultur sei. «Nur das Lernen aus Fehlern bringt uns weiter», so Schlessinger sinngemäss.

Erfolgreiche Unternehmen ins Licht der Öffentlichkeit rücken

Einmal mehr ist es mit der Verleihung des Prix SVC Nordschweiz 2021 gelungen, erfolgreichen KMU eine Bühne zu bieten. Träger und Initiant des Prix SVC ist der Swiss Venture Club (SVC), ein unabhängiger, non-profit-orientierter Verein von Unternehmern für Unternehmer mit dem Ziel, KMU als treibende Kraft der Schweizer Wirtschaft zu unterstützen und zu fördern sowie zur Schaffung und zur Erhaltung von Arbeitsplätzen in der Schweiz beizutragen. Der SVC wird dabei unterstützt von der strategischen Partnerin Credit Suisse, den Partnern Emil Frey, EY, die Mobiliar und Swisscom sowie zahlreichen weiteren Sponsoren. Der feierliche und spannende Jubiläums-Anlass, der auch per Livestream verfolgt werden konnte, liess für ein paar Stunden die Pandemie vergessen und zeigte sich als wichtiger Treffpunkt der Nordschweizer Wirtschaft. Und mit dem Gewinner-Unternehmen revendo AG konnte am 25. November 2021 vielleicht sogar ein Zeichen dafür gesetzt werden, wie sich auch ein Black-Friday-Konsumrausch nachhaltiger gestalten lässt.

Weitere Informationen: Swiss Venture Club