

Prix SVC Nordschweiz 2023

Verlagsbeilage zur Preisverleihung

Basler Zeitung | Samstag, 18. November 2023

Rang 1

Bertschi AG: Das siegreiche Unternehmen organisiert auf der ganzen Welt die Logistik für die chemische Industrie.

Seite 5

Rang 2

Wyniger Gruppe: Rund um den Basler Teufelhof ist eine vielfältige Firmengruppe entstanden.

Seite 6

Rang 3

Stöcklin Logistik AG: Vom Handhubwagen zum vollautomatischen Transportfahrzeug.

Seite 7

Diplomränge

INFORS HT

Seite 11

SCHELLING AG

Seite 13



Der Swiss Venture Club gratuliert

SVC⁺
WIR INSPIRIEREN KMU



1. Rang
Bertschi AG
Dürrenäsch
Hans-Jörg Bertschi
VRP



2. Rang
Wyniger Gruppe
Basel-Stadt
Raphael Wyniger
Inhaber, CEO & VRP



3. Rang
Stöcklin Logistik AG
Laufen
Urs Grütter
VRP



Diplomrang
INFORS HT
Bottmingen
Alexander Hawrylenko
Gründer & Inhaber



Diplomrang
SCHELLING AG
Rapperswil
Beat M. Schelling
CEO & VRP



Follow us!



www.svc.swiss

CREDIT SUISSE

Premium Gold Partner



Gold Partner

iwb

mazars

die Mobiliar

swisscom

Allianz



auviso
audio visual solutions

Basler Zeitung

CARANPACHE
Genève

COMMUNICATION AG
CONSULTANCY & COMMUNICATION

Einfach mehr
Schweiz **dot.swiss**

FELFEL
Kaufmann & Willmet

Sponsoren und Partner

KESSLER
Mit Sicherheit voraus.

McKinsey & Company

die Arbeit anders erleben
pemsa group

reka

serv

swisscard
AECG

teleBasel

teico

SVC Swiss Venture Club & Credit Suisse – gemeinsam engagiert für das Unternehmertum in der Schweiz

CREDIT SUISSE



cherheit, Steuerbelastung, modernste Infrastruktur und Zugang zu Fachkräften. Es ist ein guter Nährboden für wegweisende Produkte und hochstehende Forschung. Davon profitiert der Arbeitsmarkt, davon profitieren grosse als auch kleine und mittlere Unternehmen.

Mit der Verleihung des Prix SVC Nordschweiz fällt das Scheinwerferlicht auf KMU, die für unsere Wirtschaft und unsere Gesellschaft von unschätzbarem Wert sind. In der Schweiz hat man oftmals Mühe damit, die eigene Leistung hervorzuheben. Dabei wäre es so wichtig, über unsere Erfolge, unser Engagement, über unsere Diversität, Kreativität und Innovation zu sprechen. All das macht uns zur Weltspitze. Und all das bieten unsere KMU.

Vom Life-Science-Unternehmen, zum Logistikdienstleister, von der Verpackungsfirma zur Intralogistik: Die Bandbreite der Nominierten zeugt von der enormen wirtschaftlichen Vielfalt und Bedeutung der Nordwestschweizer Unternehmen – und davon, wie sie innovativ und engagiert die Zukunft gestalten.

Spot an für unsere KMU! Damit wir alle erfahren, wie viele spannende Unternehmen in der Nordwestschweiz tätig sind und in ihrem Fachgebiet in der Topliga mitspielen. Dazu leistet der SVC einen wichtigen Beitrag.

Regierungsrat Dieter Egli
Vorsteher Departement
Volkswirtschaft und Inneres

Inhalt

Auswahlverfahren

In einem mehrstufigen Prozess nominieren die 17 Jurymitglieder des Prix SVC Nordschweiz die vielversprechendsten KMU der Region. Am Besuchstag nehmen die Fachleute in den Betrieben einen Augenschein und küren eine Firma zur Siegerin. Seite 4

Gewinner

In diesem Jahr hat die auf Chemielogistik spezialisierte Bertschi AG obenaus geschwungen. Das Unternehmen musste sich gegen harte Konkurrenz durchsetzen. Seiten 5–7 und 11–13

People

Am Dienstag wurde der Prix SVC Nordschweiz zum elften Mal vergeben. Viele bekannte Gesichter aus Wirtschaft und Politik wohnten der Preiverleihung bei. Seiten 8–9

Interview

Jurypräsident Bernhard B. Fischer und das neue Jurymitglied Robin Wasser sehen den Fachkäftemangel als die aktuell grösste Herausforderung für die KMU der Nordschweiz. Seite 15

Spot an für unsere KMU!

In der Nordwestschweiz gibt es viele «hidden champions». Unternehmen, die innovativ sind, die tagein, tagaus Grossartiges leisten und dennoch selten das Mass an Aufmerksamkeit erhalten, das ihnen eigentlich gebührt.

Sie bringen unseren Wirtschaftsstandort Schweiz voran. Sie übernehmen Verantwortung, sie schaffen Arbeitsplätze für die Region und liefern gleichzeitig

Produkte für den Weltmarkt. Sie arbeiten dafür, dass die Schweiz im internationalen Wettbewerb die Nase vorn hat.

Und sie arbeiten an «the next big thing» mit: Klimawandel, Ressourcenknappheit, Energieversorgung und Mobilität – Es gibt vieles, das wir anpacken und für das wir Lösungen finden müssen.

Die Voraussetzungen in der Schweiz stimmen, wie Rechtssi-

IMPRESSUM «Prix SVC Nordschweiz» ist eine Beilage der Basler Zeitung in Zusammenarbeit mit dem SVC. **Herausgeberin/Verlag** Tamedia Basler Zeitung AG, Aeschentplatz 7, 4002 Basel, E-Mail: beilagen@tamedia.ch, Website: bazonline.ch/beilagen **Anzeigen** Goldbach Publishing AG, Tel. +41 (0)61 639 12 18, E-Mail: inserate@baz.ch, Website: publishing.goldbach.com **Sales Director** Damian Fischer **Key Account Manager** Jannik Waiz **Redaktion und Produktion** Benel Kallen (Leiter Beilagen), Sarah Sartorius, Andreas Minder, Sabine Fernandez (Redaktion), Pedä Siegrist, Andrea Thüler, Sandro Siemer (Layout) **Verbreitete Auflage** 34644 (Wemf 2022) **Leser*innen** 72000 (MACH Basic 2022-2) Druck DZB Druckzentrum Bern AG, Zentweg 7, 3006 Bern

Bertschi AG gewinnt den Prix SVC

Preisverleihung Verwaltungsratspräsident Hans-Jörg Bertschi nahm vor über 1000 Gästen den 1. Preis entgegen. Sein Logistikunternehmen transportiert mit einer Flotte von 44 000 Spezialcontainern chemische Produkte über den ganzen Globus.



In seiner Musik vermischt der Basler Sänger Zian orchestrale Pop mit Rock-Melodien und vereint sie mit modernen, elektronischen Elementen und begeisterte die Gäste in Basel. Bilder: Pino Covino



Der Zweitplatzierte Raphael Wyniger, CEO der Wyniger Gruppe gratuliert dem Gewinner Hans-Jörg Bertschi, Verwaltungsratspräsident der Bertschi AG.

Mit seinem Song «Grateful» eröffnete Zian, der Basler Popsänger und aktuelle Shootingstar der Schweizer Musikszene, den offiziellen Teil des Anlasses. Das passte insofern gut, als es im Lauf des Abends noch mehrfach um das Gefühl der Dankbarkeit gehen sollte.

Nach dem Auftritt von Zian begrüsst SVC Regionalleiter Nordschweiz Bernhard B. Fischer die Gäste. Er freute sich über die vielen Anmeldungen und die «fünf grossartigen Finalisten.» Durch den Abend führte anschliessend der Fernseh- und Radiomoderator Dani von Wattenwyl. Er tat es

gewohnt souverän, nicht weniger als zehn Mal hat er die Preisverleihung bereits moderiert.

Er übergab das Wort an Dieter Egli, den Aargauer Regierungsrat und Vorsteher des Departements Volkswirtschaft und Inneres. Egli beonte in seiner kurzen Ansprache, dass Innovation primär durch das Handeln initiativer Unternehmerinnen und Unternehmer entstehe. Die öffentliche Hand unterstütze sie dabei im Rahmen ihrer Möglichkeiten – durch günstige Rahmenbedingungen und Investitionen in Bildung und Forschung.

Als nächste betraten Aurel Greiner und Laurenz Ginat die Bühne. Mit ihrer Firma, der Revendo AG, haben sie vor zwei Jahren die letzte Ausgabe des Prix SVC Nordschweiz gewonnen. Ihr Unternehmen kauft, repariert und verkauft gebrauchte Computer, Tablets und Handys. Die beiden erzählten, wie ihnen der 1. Platz viel Schub und Selbstbewusstsein vermittelt habe. Von der Unternehmerreise nach Taiwan – dem Siegerpreis beim Prix SVC – hätten sie viele neue Inputs mit nach Hause genommen.

Bevor der Name des diesjährigen Gewinners bekannt ge-

Innovation entsteht primär durch das Handeln von Untehmer*innen.

ben wurde, äusserte sich Unternehmerin und Jurymitglied Rea Erne zum Auswahlprozess. Er erfolge nach klaren Vorgaben. Wichtig für die Entscheidungsfindung sei jeweils der Besuchstag, während dem es zum direkten persönlichen Kontakt mit den nomi-

nierten Unternehmen und den Menschen die dahinter stünden, komme. Nach eingehenden Diskussionen sei sich die Jury auch dieses Jahr einig darüber gewesen, wer ausgezeichnet werden solle. Sie liess die Katze allerdings noch nicht aus dem Sack.

Die Spannung steigt

Als nächster Programmpunkt wurden die fünf Finalisten vorgestellt und erst dann war es soweit: SVC Präsident Andreas Gerber schritt zur Preisübergabe. Er begann mit den Diplomplätzen. Sie gingen an die INFORS HT und SCHELLING AG.

Auf den dritten Rang schaffte es die Laufener Logistikfirma Stöcklin Logistik AG, auf den zweiten die Basler Gastrogruppe Wyniger rund um das Gast- und Kulturhaus Teufelhof. And the winner is: Die Bertschi AG aus Dürrenäsch (AG). Die Laudatio auf den Preisträger hielt Jury- und OK-Mitglied Robin Wasser.

Das letzte Wort gehörte dem Preisträger. Hans-Jörg Bertschi liess den Abend ausklingen, wie er begonnen hatte: Mit Dankbarkeit. In seinem Fall ging sie an die Adresse der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter seines Unternehmens.

Prix SVC Nordschweiz

Qual der Wahl: Aus vielen guten Unternehmen das beste auswählen

Besuchstag Es ist der Kern und das Highlight des Auswahlprozesses für den Prix SVC Nordschweiz: Die Jurymitglieder gehen an einem Tag bei sämtlichen Firmen vorbei, die es in den Final geschafft haben. Und treffen dann einen schwierigen Entscheid.

Die ersten Jurymitglieder steigen um 7:20 Uhr auf dem Busparkplatz beim Bahnhof Basel in den Car, die übrigen gesellen sich eine Stunde später beim Bahnhof Lenzburg dazu. Die Expertinnen und Experten haben einen langen, strengen, aber auch spannenden Tag vor sich. Es erwartet sie eine geballte Ladung Informationen über fünf der vielversprechendsten Unternehmen der Region.

Erster Stopp: Dürrenäsch. Hier ist die Bertschi AG zuhause, die auf den Transport chemischer Produkte spezialisiert ist. Nach einem Rundgang über das Firmengelände präsentiert das Management die Bertschi Gruppe. Zur Frageunde wird Firmeninhaber Hans-Jörg Bertschi per Videocall aus Wien zugeschaltet. Er kann nicht immer in Dürrenäsch sein. Die Firma ist in 38 Ländern tätig.

Nach 75 Minuten Fahrt hält der Car in Reinach BL bei der Birkhäuser+GBC AG. Sie gehört

seit 2014 zur SCHELLING AG, einem 147-jährigen Familienunternehmen, das Verpackungen, Displays und Druckerzeugnisse herstellt. Nicht nur Inhaber und CEO Beat M. Schelling sagt hier Gutes über seine Firma, auch drei Lernende erzählen, was ihnen an ihrem Lehrbetrieb gefällt. Jedes Jurymitglied erhält als kleines Präsent Lindor-Kugeln in einer massgefertigten Verpackung. Das Urteilsvermögen der Jury wird dadurch – trotz knurrendem Magen – selbstverständlich in keiner Weise beeinflusst.

Ein Sandwich muss reichen

Auf der halbstündigen Fahrt nach Laufen verpflegen sich die Jurymitglieder mit Sandwiches. Für gehobene Kulinarik reicht die Zeit nicht. Schon um 13 Uhr beginnt die Besichtigung der Stöckli Logistik AG. Inhaber, CEO und Vollblutunternehmer Urs Grütter führt durch die

stündige Präsentation, inklusive Rundgang durch das Technologie-Center, das 2020 erbaut worden ist.

Nächster Halt: Bottmingen. Hier wird die Jury von drei Generationen der Familie Hawrylenko empfangen. Der 91-jährige Alexander Hawrylenko, der die INFORS HT 1965 gegründet hat, seine Tochter Anja und seine Enkelin Lara. Obwohl Alexander Hawrylenko das Familienunternehmen nicht mehr leitet, prägt er es bis heute und tüfelt immer noch unermüdlich daran, wie die Laborausstattungen der INFORS HT noch besser werden könnten.

Am Schluss zum Teufel

Letzte Station ist der Teufelhof im Herzen der Stadt Basel. Raphael Wyniger präsentiert der Jury mit viel Herzblut seine Gastronomieunternehmen. Alles begann 2007 mit dem Hotel und

Kulturhaus Teufelhof. Mittlerweile zählt die Wyniger Gruppe 16 Standorte und 500 Angestellte. Die Jurymitglieder bekommen die Möglichkeit, ihre Eindrücke im Gespräch mit Mitarbeitenden zu vertiefen.

Die entscheidende Sitzung

Damit ist für die Jury die Unternehmenstour beendet, die Arbeit allerdings noch nicht. Denn die alles entscheidende Frage ist noch nicht beantwortet: Welche der fünf Firmen, die sie heute besucht haben, soll den Prix SVC Nordschweiz 2023 gewinnen? Im Grand Hotel Les Trois Rois strecken die Expert*innen ein letztes Mal die Köpfe zusammen und treffen schliesslich eine schwierige Wahl. Erst dann können sie ihre Füsse ausstrecken und beim gemeinsamen Nachtessen noch einmal die reichen Eindrücke eines vollen Tages Revue passieren lassen. (red.)

Nominationsprozess und -kriterien

Die Auswahl der Unternehmen, die für den Prix SVC Nordschweiz in Frage kommen, obliegt einer siebzehnköpfigen Jury von Expertinnen und Experten. Rund ein Jahr vor der Preisverleihung beginnt sie mit der Recherche und stellt eine erste, sehr lange Liste zusammen. Dieses Jahr umfasste sie rund 100 KMU. An einer ersten Jurysitzung wird jeweils rund ein Dutzend Firmen herausgepickt. Deren Führungen werden von einzelnen Jurymitgliedern interviewt. Sie verschaffen sich so einen tieferen Einblick in das Unternehmen. Aufgrund der Informationen, die so zusammenkommen, entscheidet die Jury an einer zweiten Sitzung, welche Unternehmen für den Prix SVC nominiert werden. Im gesamten Nominationsprozess wird die Jury von McKinsey unterstützt. Am Besuchstag haben die Finalistinnen und Finalisten – dieses Jahr sind es fünf an der Zahl – die Gelegenheit, sich der kompletten Jury während einer Stunde zu präsentieren (siehe Haupttext). Danach entscheidet die Jury, wer welchen Rang belegt. Im ganzen Prozess richten sich die Expertinnen und Experten nach zwölf Kriterien. Dazu zählen die Marktposition, Wachstum und Wachstumspotenzial, die Innovationskraft, das Geschäftsmodell und die Zukunftsstrategie. Wichtig sind auch die Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze und die Qualität der Mitarbeitenden sowie des Managements. Die Unternehmen sollten einen Beitrag an Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt der Region leisten und nachhaltig wirtschaften. Stimmen auch das Erscheinungsbild und der Gesamteindruck des Unternehmens, steht einer Nomination nichts mehr im Weg.

ANZEIGEN

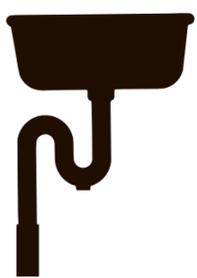
WALO ISLER AG

Sanitär Heizung Spenglerei

4057 Basel • 4125 Riehen

Telefon 061 691 11 66 • Fax 061 691 11 20

www.walo-isler.ch • info@walo-isler.ch



Der SVC Podcast
«KMUStorys» – jeden
Monat mit spannenden
Persönlichkeiten.

Der SVC Podcast «KMUStorys» – jeden Monat mit inspirierenden Persönlichkeiten. In der aktuellen Folge ist Marc Gläser, CEO Stöckli Swiss Sport AG zu Gast bei Nik Hartmann. Jetzt abonnieren und mitreissen lassen!



SVC⁺
WIR INSPIRIEREN KMU

Jetzt reinhören!



Follow us!



«Wir sind auch eine IT-Firma»

Rang 1 Die Bertschi AG organisiert als Familienunternehmen die Logistik für die chemische Industrie in der ganzen Welt. Das globale Logistikunternehmen operiert mit 3200 Mitarbeitenden.



Ein wichtiger Teil der Schweizer Logistikinfrastruktur der Bertschi Gruppe: Auf dem Terminal Birrfeld (AG) werden Container von Lastwagen auf die Bahn umgeladen – und umgekehrt. Bilder: zvg

Andreas Schwander

Seit Anfang des 19. Jahrhunderts waren die Bertschis in Dürrenäsch im Aargau als Landwirte und Fuhrhalter im Nebenerwerb tätig. 1956 entschied Hans Bertschi, der Vater des heutigen Präsidenten des Verwaltungsrats Hans-Jörg Bertschi, die Zeit der Pferde sei vorbei. Er gründete die Firma Bertschi und kaufte einen Saurer-Lastwagen.

Auf Strasse, Schiene und Wasser

Die heutige Spezialisierung auf den Transport anspruchsvoller chemischer Produkte geht auf den Gründer Hans Bertschi zurück. «Noch in den 60er-Jahren gab es keine wintersichere Strassenverbindung von Deutschland nach Italien», erzählt Hans-Jörg Bertschi. «Chemikalien wurden von Deutschland auf dem Rhein nach Rotterdam gebracht und dann um Gibraltar herum nach Italien geschippert.» Es brauchte zwei Jahre lang Überzeugungsarbeit und einen neuen Direktor bei den SBB, bis diese einwilligten, mit einem Strassen-transporteur zusammenzuarbeiten. So kam es 1964 zur Geburtsstunde des kombinierten Verkehrs durch die Alpen und zum Beginn der Verlagerung von der Strasse auf die Schiene. Weitere Transporteure fanden Interesse und so wurde 1967 zusammen mit den SBB die Firma Hupac gegründet, die heute europaweit führend im kombinierten Verkehr ist.

«Die Verlagerung des Verkehrs weg von der Strasse auf umweltschonendere Verkehrsträger wurde ein Teil unserer DNA.»

Hans-Jörg Bertschi

Etwa zur gleichen Zeit tauchten in Bremerhaven die ersten Containerschiffe aus den USA auf. Bertschi beschloss deshalb, nicht mehr bloss Lastwagen zu transportieren, sondern Container – auf der Strasse, Schiene und dem Wasser. In Wohlen AG baute Bertschi 1972 den ersten Containerterminal der Schweiz, der 1979 durch eine grössere Anlage im Birrfeld abgelöst wurde.

Nachhaltigkeit dank digitaler Transformation

Heute bewegt Bertschi eine Flotte von 44 000 Spezialcontainern in der ganzen Welt, ausschliesslich für den Transport von Chemieprodukten. Innerhalb Europas fahren 70 Prozent dieser Transporte per Bahn, 20 Prozent auf Schiffen und nur 10 Prozent auf der Strasse. «Schon mit der Gründung der Hupac wurde die Verlagerung des Verkehrs weg von der Strasse auf umweltschonendere Verkehrsträger ein Teil unserer DNA», sagt der Präsident des Verwaltungsrates Hans-Jörg Bertschi.

Kern dieses Systems ist eine Einsatzleitstelle mit Logistikfachkräften am Hauptsitz in Dürrenäsch. Eine ausgefeilte Software steuert die Transportaufträge, das Routing der Container, die Be- und Entladungen und die nötigen Dokumente. Digitale Systeme übermitteln den Kund*innen jederzeit die Visibilität über den Stand ihrer Aufträge und die zu erwartenden Ankunftszeiten. Möglich wird das durch eine IT-Abteilung, die eigene innovative Programme entwickelt. «Wir sind über weite Strecken auch eine Softwarefirma mit etwa 100 Mitarbeitenden in diesem Bereich. Da spüren wir dann auch deutlich den Fachkräftemangel. Wer in der IT eine Stelle sucht, hat meist kein Transportunternehmen als potenziellen Arbeitgeber auf dem Radar», sagt Hans-Jörg Bertschi. «Aber jenen, die kommen, gefällt es». Dass die Leute bleiben, ist erklärtes Ziel des Unternehmens: «Wir bieten unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr langfristige Perspektiven. Wir bilden sie laufend weiter und geben ihnen Entwicklungschancen, damit sie möglichst ihr ganzes Berufsleben bei uns bleiben.»

Innovative Logistik schafft Wachstumsperspektiven

Jahrzehntlang wuchs das Geschäft in Europa unter der Leitung von Hans-Jörg Bertschi als CEO. Jedes Jahr wurden eine oder zwei neue Niederlassungen gegründet und ein Netzwerk für die containerisierte Chemielogistik im kom-



Hans-Jörg Bertschi, Präsident des Verwaltungsrates der Bertschi AG.

binieren Verkehr schrittweise ausgebaut. Die Firma entwickelte sich zum europäischen Marktführer in diesem Geschäft. Ab der Finanzkrise 2009 setzte in Europa eine Stagnationsphase ein. Das löste den Entscheid aus, die Globalisierung des Angebots an die Hand zu nehmen, um der Firma und den Mitarbeitenden eine neue Wachstumsperspektive zu geben.

In einem Blitzstart hat Bertschi 2012 in Shanghai, Houston und Dubai und kurz danach in Singapur und Brasilien eigene Niederlassungen sowie ein weltweites Agenturnetz eröffnet. In kürzester Zeit wurde so ein weltweites Logistik-Netz für Tankcontainer-Verkehre auf die Beine gestellt. Dieses fand dank innovativer Lösungen bei den Kunden schnell Anklang. In Sin-

gapur und im Grossraum Shanghai wurde in zwei bedeutende Logistik-Zentren investiert und damit in den grössten und am schnellsten wachsenden Märkten Asiens eine starke Präsenz errichtet. Der Erfolg im globalen Geschäft stellte sich schnell ein. Die Firma konnte so 2021 erstmals über eine Milliarde Schweizer Franken Umsatz erzielen.

2012 stellte sich auch die Frage, von wo das neue globale Geschäft geführt werden sollte. Zur Diskussion standen Rotterdam, Singapur und Dürrenäsch. Am Schluss hat Dürrenäsch gewonnen. «So einfach war das aber nicht. Die Spezialisten waren nicht leicht zu überzeugen, zu uns zu kommen. Wir mussten dann Leute aus Rotterdam engagieren, um unsere Mitarbeitenden auszubilden», erzählt Hans-Jörg Bertschi. Und so operiert das globale Logistik-Unternehmen Bertschi AG mit 3200 Mitarbeitenden, davon über 700 in der Nordwestschweiz, noch immer aus einem kleinen Aargauer Dorf heraus - da, wo die Bertschis seit bald 200 Jahren Fuhrhalter sind.

«Wir bieten unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr langfristige Perspektiven.»

Hans-Jörg Bertschi

5 Fragen an Hans-Jörg Bertschi

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

Für die Firma ist die Teilnahme wichtig, insbesondere für die Motivation von Mitarbeitenden und Führungskräften. Er hat eine Ausstrahlungskraft über die Branche hinaus, denn vor allem für die Anwerbung von guten Mitarbeitenden spielt die Bekanntheit eine grosse Rolle.

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

Unser Fokus liegt auf Langfristigkeit und Nachhaltigkeit. Wir handeln nicht konjunkturgetrieben. In der Coronazeit haben wir ein neues Logistik-Terminal in Shanghai ohne Verträge mit Kunden gebaut, im Wissen, dass Standort und Konzept stimmen und es ohnehin viele Jahre dauert, bis eine solche Investition die Gewinnschwelle erreicht. Wichtig ist auch die digitale Transformation. Wir fragen uns jeweils: «Was brauchen unsere Kunden in zehn Jahren?» So konnten wir in den letzten Jahren sehr dynamisch wachsen – mit einer hohen Investitionsbereitschaft und einer sehr diversen Führungsstruktur. Die Belegschaft am Hauptsitz in Dürrenäsch ist sehr international, es werden 35 Sprachen gesprochen, und die Regionen im neuen globalen Geschäft werden hälftig von Frauen und Männern geführt.

Wie ist Ihre Firma in der Öffentlichkeit präsent?

Werbung, Social Media, Public Relations oder anderes?

Klassische Werbung machen wir kaum. Aber wir unterstützen regionale Vereine und Jugendorganisationen. Sehr wichtig sind die sozialen Medien, auch Kanäle wie Instagram oder TikTok. Damit wollen wir die Generation 12Plus erreichen, die kurz vor der Berufswahl steht und vielleicht zu uns kommen möchte. Wir sind aber auch an Universitäten und Fachhochschulen sehr präsent, insbesondere an der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW.

Von welchen Prinzipien lassen Sie sich als Vorgesetzter leiten?

Wir haben traditionell eine sehr flache Organisation in Verbindung mit klaren Zielen. Das gibt den Mitarbeitenden am meisten Freiraum. Wichtig ist auch, dass jüngere Mitarbeitende schnell Führungsverantwortung übernehmen und dann kontinuierlich im Unternehmen aufsteigen können.

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihrer Firma?

Die sind sehr positiv. Wir haben nun auch global eine starke Marktposition mit weltweit 80 Standorten. Wir versuchen die Kundenbedürfnisse zu antizipieren und die Logistikinfrastruktur langfristig entsprechend aufzubauen. So schafft die Dekarbonisierung der Wirtschaft insgesamt und speziell in der chemischen Industrie eine grosse Nachfrage nach spezialisierten Logistikdienstleistungen. Da wollen wir als erste am richtigen Ort sein.

Prix SVC Nordschweiz

Der Teufelhof ist überall

Rang 2 Raphael Wyniger hat aus dem Basler Gast- und Kulturhaus Teufelhof ein Unternehmen mit 16 Standorten gemacht und es auf viele Beine gestellt. Die Wyniger Gruppe setzt auf Inklusion und Nachhaltigkeit.

Andreas Schwander

Der Anfang war eine grosse Überraschung. 2007 erhält Raphael Wyniger, damals gerade mal 31, das Angebot, den Teufelhof zu kaufen – das Hotel und Kulturhaus im Herzen der Stadt Basel. Der Teufelhof hat sich ab 1989 einen Namen gemacht nicht nur als attraktives Altstadt-Hotel, sondern auch als lebendiges Theater- und Kulturlokal. Wyniger hatte dort einmal ein Praktikum gemacht, sehr gerne da gearbeitet und den Kontakt zum Teufelhof immer gepflegt. Doch mit einem Angebot, den Betrieb zu kaufen hatte er nicht gerechnet.

Eine Bank ging das Risiko ein

In jugendlichem Übermut sagt er zu und fand auch tatsächlich eine Bank, die ihm sein Geschäft finanzierte – allerdings mit einem hohen Risikozuschlag und sehr hohen Zinsen, doch immerhin. «In der heutigen Situation und vor allem mit den heutigen Immobilienpreisen wäre das nicht mehr möglich», sagt er. Es war ein Glücksfall. Ab 2009 wurde Raphael Wyniger so Herr des Teufelhofs. Nach fünf Jahren konnte er die Risikokredite

in Hypotheken umwandeln und von der folgenden Tiefzinsphase profitieren. Allerdings blieben die Kosten einer alten, jedoch stattlichen Liegenschaft und die hohen Fixkosten der zentralen Dienste.

Ab 2015 entschied Wyniger sich deshalb, kontrolliert zu wachsen – immer in den Bereichen Gastronomie und Verpflegung. Sein Ziel war es, durch Grösse den Anteil der Fixkosten zu senken und gleichzeitig jene Faktoren besser abfedern zu können, die nicht beeinflussbar sind: Zinsen, Politik und unvorhersehbare Ereignisse. Nach und nach kamen neue Lokale und Formate dazu, etwa die Spirituosen-Marke Rheinbrand, die Kleinbrauerei Stadtmauer Brauer und 2018 ein grosser Brocken, das Catering-Unternehmen Ryago, das neu in der ehemaligen Novartis-Kantine im Klybeck beheimatet ist. Dort werden über 4000 Mahlzeiten täglich produziert, für Kinderkrippen, Altersheime oder Privatspitäler. Die ehemalige Kantine dient zudem als Eventlokal.

16 Standorte, 500 Angestellte

Wie für alle Gastronomieunternehmen war Corona auch für Raphael Wyniger ein heftiger Ein-

schnitt: «Von einem Tag auf den anderen hatten wir über 65 Prozent weniger Umsatz», erzählt er. «Unser Ziel war, das Personal unter allen Umständen halten zu können.» Dies ist ihnen schliesslich auch gelungen und mündete ab 2021 in eine neue Wachstums- und Diversifizierungsphase.

Hinzu kamen nach einem Beratungsauftrag die Confiserie Beschle und eine Firma für Facility Management. Denn in mittlerweile 16 Standorten mit insgesamt rund 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gibt es immer irgendwo etwas zu putzen, tropft immer irgendwo ein Wasserhahn oder stimmt etwas mit dem Elektrischen nicht, erst recht, wenn darunter so alte Gebäude sind wie das Stammhaus Teufelhof. «Wir hatten eine völlig unübersichtliche Zahl von Dienstleistern mit unterschiedlichen Aufträgen und unterschiedlicher Qualität», sagt Wyniger. «Jetzt können wir vieles selbst machen und diese Dienste auch noch Dritten anbieten.»

Klimaneutrale Buvette

Die neusten Zugänge der Wyniger-Gruppe sind die Kaffeerösterei Haenowitz & Page und das Wald-



Raphael Wyniger, Inhaber der Hotel- und Gastro-Gruppe Wyniger. Bild: zvg

«Wir haben sehr viele Möglichkeiten für die Arbeitsintegration.»

Raphael Wyniger

haus beider Basel, als Ausflugsrestaurant, Veranstaltungsort und Hotel mit 20 Zimmern. Und dann ist da auch die klimaneutrale Buvette7 am Rheinufer. Sie ist für Raphael Wyniger ein Experiment, das

zeigen soll, wie alle seine Betriebe möglichst schnell klimaneutral werden können. Der ökologische Fussabdruck ist beim Essen und bei Gebäuden grundsätzlich gross. Beide Themen stehen in Hotellerie und Gastronomie im Zentrum. Die Buvette7 serviert deshalb nur Essen, das sonst weggeworfen würde – aber trotzdem noch qualitativ gut ist und kreativ verarbeitet wird. Zudem wird im ganzen Unternehmen kein Brot mehr weggeworfen. Die Confiserie Beschle

beliefert alle Betriebe mit Brot und nimmt altes Brot teilweise wieder zurück. Daraus wird nach einem speziell entwickelten Verfahren ein neues Brot, das Rustico-Brot, hergestellt, welches beispielsweise in der Buvette7 verkauft wird.

Türchen für benachteiligte Menschen

Zur Nachhaltigkeit gehört aber auch der Verein Malian. Mit dieser Nonprofit-Organisation hilft Wyniger benachteiligten Menschen, wieder im Arbeitsmarkt Fuss zu fassen. «Wir haben gute Kontakte zur IV und anderen Organisationen, die uns Menschen mit aus unterschiedlichen Gründen eingeschränkter Arbeitsfähigkeit vorschlagen. Wir haben sehr viele Möglichkeiten für die Arbeitsintegration. Und manchmal können wir auch Teilnehmende aus diesem Programm wieder fest mit einem normalen Vertrag anstellen.»

So ist aus dem Kultur- und Gasthaus Teufelhof in nur 14 Jahren ein grosses Unternehmen geworden, bei dem Kultur und Gäste immer noch die zentrale Rolle spielen, aber auf sehr viel unterschiedlichere Arten als am Anfang.

ANZEIGE

Audit, Tax und Advisory für innovative und fleissige Schweizer KMU.



Mazars ist eine international integrierte Partnerschaft, die auf die Bereiche Wirtschaftsprüfung, Steuern und Recht* sowie Accounting, Financial Advisory und Consulting spezialisiert ist. Wir sind in über 95 Ländern und Regionen der Welt tätig und greifen auf die Expertise von mehr als 47'000 Mitarbeitenden zurück – mehr als 30'000 in der integrierten Partnerschaft von Mazars und mehr als 17'000 über die Mazars North America Alliance –, um Kundinnen und Kunden jeder Grösse in jeder Phase ihrer Entwicklung zu unterstützen. In der Schweiz arbeiten rund 400 Expertinnen und Experten an zehn verschiedenen Standorten.

*wenn nach den geltenden Landesgesetzen zulässig.

www.mazars.ch

mazars

Vom Handhubwagen zum führerlosen Transporter

Rang 3 Die Stöcklin Logistik AG bietet ganzheitliche Lösungen für die innerbetriebliche Logistik. Am neuen Standort in Laufen trifft der traditionsreiche Betrieb auf neue Chancen und Möglichkeiten.

Denise Muchenberger

Als wir uns an diesem sonnigen Oktobertag auf einen Rundgang durch die Stöcklin Logistik AG machen, ist es kurz vor Mittag. In der Küche des eigenen Personalrestaurants schnippeln die Köche eifrig Gemüse. «Mir ist wichtig, dass für die Mitarbeitenden frisch und saisonal gekocht wird», sagt Geschäftsführer Urs Grütter. Er führt uns auf die möblierte Dachterrasse mit Loungebereich und Blick auf die weiten Landschaften des Laufentals. 2020 ist die Stöcklin Logistik AG von Aesch nach Laufen gezogen, in ein modernes, futuristisches Technologiecenter. Das Areal bietet auf 35 000 Quadratmetern ein neues Fabrikationsgebäude und ein Hochregallager für Paletten und Behälter, eine offen gestaltete Bürolandschaft sowie eine Academy für Schulungszwecke.

Heute arbeiten am Hauptsitz in Laufen rund 350 Leute. «Manche brauchen eine Angewöhnungszeit, aber ich denke, nun sind wir alle hier angekommen und glücklich über den Komfort des Neubaus», sagt Grütter. Der Hauptsitz wurde nicht nur mit

«Wir haben Kunden, die ihren 40-jährigen Handhubwagen bei uns warten oder reparieren lassen. Das spricht für seine Qualität.»

Urs Grütter

modernster Technik ausgestattet, sondern auch dem Thema Nachhaltigkeit wurde Rechnung getragen: Die Energie für das Gebäude wird von rund 60 Erdsonden im Boden und einer Photovoltaikanlage auf dem Dach gewonnen, auch das ein enormer Mehrwert gegenüber dem alten Standort in Aesch.

Handhubwagen bleibt beliebt

Dass ein derart traditionsreiches Unternehmen – es wurde 1934 von Walter Stöcklin in Aesch gegründet – nun so modern daherkommt, ist Urs Grütter zu verdanken. Er hatte die Firma 1995



Urs Grütter, Geschäftsführer Stöcklin Logistik AG. Bild: zvg

übernommen, in einer denkbar schwierigen Phase, «um das Ruder wieder rumzureissen, musste ich starke Umbrüche einleiten», sagt er. Denn während man in früheren Zeiten die Waren mit Handhubwagen und Hubstaplern transportierte und in die Regale räumte, waren immer mehr

Lösungen gefragt. Also auch Software, die über smarte Steuerungsmechanismen verfügte. So wurde unter der Regie von Urs Grütter eine eigene Lagerverwaltungssoftware entwickelt, welche das umfassende Angebot an Servicedienstleistungen und die breit gefächerte Produktpalette ergänzte.

«In die digitale Entwicklung haben wir in den letzten Jahren enorm viel investiert, um etwa fahrerlose Transportfahrzeuge und vollautomatische Logistiksysteme zu entwickeln», so Grütter. Und doch: Der robuste Handhubwagen von Stöcklin bleibt bis heute ein unverkennbares Markenzeichen und ist nach wie vor ein Verkaufsschlager: «Wir haben Kunden, die ihren 40-jährigen Handhubwagen bei uns warten oder reparieren lassen. Das spricht für seine Qualität.»

Lieferengpässe und Eurokurs

In seiner vorherigen beruflichen Karriere hatte Urs Grütter kaum Berührungspunkte mit der Logistikbranche. Nach einer kaufmännischen Lehre arbeitete er sich schnell in Leitungsfunktionen hoch und konnte in diversen Firmen sein unternehmerisches Denken ausleben. «Das war etwas, was mir immer zugesagte: Strategien entwickeln, Entscheide treffen und als Folge auch Verantwortung für diese Entscheide zu übernehmen.» Denn eine unternehmerische Karriere verlaufe nie linear, auch Grütter hatte bei Stöcklin herausfordernde Zeiten zu meistern,

einmal als der Euro immer mehr an Wert verlor und Aufträge mit Millionenvolumen aus dem EU-Raum verloren gingen. In den Pandemiezeiten war das Auftragsvolumen zwar enorm, aber es kam zu Lieferengpässen, so dass Urs Grütter seine Kundschaft immer wieder vertrösten musste. «In solchen Zeiten versuche ich, mich auf das zu konzentrieren, was ich beeinflussen kann und keine Energie zu vergeuden mit dem, was sich im Moment sowieso nicht ändern lässt.»

Eine neue Ära bricht an

Nun bricht bald eine neue spannende Phase für das Unternehmen an: Urs Grütter zieht sich Ende Jahr aus dem operativen Bereich zurück und übergibt die Leitung an einen neuen Geschäftsführer. Er bleibt als Verwaltungsratspräsident dem Unternehmen erhalten, möchte sich weiterhin um einzelne Projekte und Kunden kümmern, vor allem aber auch dem neuen CEO sein Vertrauen schenken und ihn seine eigene Handschrift entwickeln lassen: «Es waren intensive und lehrreiche Jahre. Nun ist es an der Zeit, loszulassen.»

ANZEIGE

Faszination Verpackung. Seit 1876.

SCHELLING
PACK
PRINT
DISPLAY



Wir machen Ihre Produkte sichtbar

Verpackungen, Drucksachen, Beutel, Displays, Etiketten und Beipackzettel sind unsere Leidenschaft. Rund 600 Spezialisten tragen mit massgeschneiderten Lösungen dazu bei, dass Ihr Produkt die verdiente Aufmerksamkeit erhält. Wir realisieren Projekte mit viel Herzblut und Know-how für regionale Betriebe bis hin zu internationalen Unternehmen – und dies gerne auch für Sie.

BIRKHÄUSER
PACK
PRINT
DISPLAY

www.schelling.ch



Lara Hawrylenko (INFORS HT), Roland Graf (SCHELLING AG) und Anja Hawrylenko (INFORS HT)



Markus Balmer, Andrea Roder (beide IWB) und Hans-Jörg Nyffenegger (Hans Eisenring AG)



Dominik Caviezel (Vectis Vermögensverwaltung AG), Noemi Fingeli und Beat Herzog (beide die Mobiliar)



Tanja Gut (Handelskammer beider Basel), Christine Jauch und Julia Walther (beide IWB)



Beat und Gisèle Schelling (beide SCHELLING AG) und Otto H. Suhner (Vectis Vermögensverwaltung AG, Schirmherr Prix SVC)



Leonie Stäger und Bernhard B. Fischer (beide SVC)

SVC (Swiss Venture Club)

Der SVC (Swiss Venture Club) 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 Erhaltung von Arbeitsplätzen in der Schweiz beizutragen. Der SVC schafft in acht Wirtschaftsregionen Kontakt- und Netzwerkmöglichkeiten für seine über 3600 Mitglieder und generiert unternehmerische Impulse für den Wirtschaftsstandort Schweiz.

Als Austauschplattform von Praktiker*innen für Praktiker*innen 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.svc.swiss. Es warten vielseitige, inspirierende Mitgliederangebote.

Prix SVC 2023: «Who is

Die fünf grossartigen Preisträger des diesjährigen Prix SVC Nordschweiz konnten sich am letzten Dienstag im Congress Center Basel von über 1000 Zuschauerinnen und Zuschauern feiern lassen. Darunter war viel Prominenz aus Wirtschaft, Gesellschaft, Politik und Sport. Die Gäste nutzten den prominent besuchten Anlass auch, um Kontakte zu pflegen und Networking zu betreiben.

Vor der eigentlichen Preisverleihung, gab es bei der Ausgabe 2023 des Prix SVC Nordschweiz eine Neuerung: Es wurde ein Speed-Networking durchgeführt. Eine originelle Möglichkeit für Unternehme-

rinnen und Unternehmer sich gegenseitig kennenzulernen. Sie wurde rege genutzt. Selbstverständlich gab es auch danach noch reichlich Gelegenheit mit potenziellen und tatsächlichen Geschäfts-

partnerinnen und -partnern anzustossen. Bereits der elfte Prix SVC war es für Moderator Dani von Wattenwyl. Der Radio- und Fernsehmann führte gewohnt souverän durch den Abend (red)



Alex Bähler und Raphael Wyniger (beide Wyniger Gruppe)



Der Basler Musiker ZIAN begeisterte die Gäste mit tiefgründiger Musik



Michael Fahrni (SVC Geschäftsführer) und Marianne Schumacher (Emil Frey AG)



Iryna Hofer (SVC) und Susanne Hueber (TV/Event Moderatorin)



Peter Lüthi, Sybille Muri, Yannick Stirnimann und Christof Hügli (alle Telco AG)



Rico Müller, Natalie Kolb und Andreas Spälti (alle Kessler + Co AG)



Dani von Wattenwyl mit den Preisträgern des Prix SVC Nordschweiz: Raphael Wyniger (Wyniger Gruppe), Urs Grütter (Stöcklin Logistik AG), Beat M. Schelling (SCHELLING AG), Anja Hawrylenko (INFORS HT), Hans-Jörg Bertschi (Bertschi AG) und Bernhard B. Fischer (SVC) Bilder: Pino Covino

who» der Nordschweizer Wirtschaft



Raphael Wyniger (CEO Wyniger Gruppe) im Gespräch mit Dani von Wattenwyl



Kaspar Sutter (Regierungsrat Kanton BS) und Beatrice Stirnimann (Baloise Session)



Anton Lauber (Regierungsrat Kanton BL) und Dieter Egli (Regierungsrat Kanton AG)



Markus Balmer (IWB), Preisträger Hans-Jörg Bertschi (Bertschi AG) und Andreas Gerber (SVC Präsident)



Dieter Egli (Regierungsrat Kanton AG) und Rea Erne (Jurymitglied)



Über 1000 Gäste folgten der Einladung in die Messe Basel



Dani von Wattenwyl (Moderator) und Rea Erne (Jurymitglied)



Beat Herzog (die Mobiliar), Delia Kunz (VJii Productions, Siegerin Publikumsettbewerb) und Dani von Wattenwyl



Urs Grütter (Stöcklin Logistik AG) und Daniel Hofer (Stöcklin Möbel AG)

New Kia EV9

4x4. 7 Plätze. 800 Volt.



Movement that inspires

Mehr erfahren.



Vom Einmannbetrieb zum globalen Unternehmen

Diplomrang Die INFORS HT mit Sitz in Bottmingen ist heute führend im Bereich der Laborausrüstung. Gründer Alexander Hawrylenko hatte vor bald 60 Jahren den richtigen Riecher und folgte mutig seiner Vision.

Denise Muchenberger

Wenn man Alexander Hawrylenko begegnet, kann man kaum glauben, was seine Geburtsurkunde zu bestätigen vermag: Der Gründer und Inhaber der INFORS HT mit Sitz in Bottmingen in Baselland feiert im kommenden Jahr seinen 92. Geburtstag. Zwar habe er ab und zu einige körperliche Beschwerden, sagt er, aber geistig ist er topfit. Sein Blick ist wach und neugierig. Wenn er auf die bewegte Geschichte seines Unternehmens zurückblickt, kann er sich an viele Einzelheiten genauestens erinnern: Angefangen hat alles in den 60er-Jahren. Hawrylenko war damals als aufstrebender Ingenieur bei einer Schweizer Maschinenfabrik tätig und konnte sich dort rasch zum Leiter der Entwicklungsabteilung hocharbeiten. Bereits verheiratet und Vater eines Sohnes, stand ihm eine rosige Karriere bevor.

Als er bei Treffen mit befreundeten Medizinstudenten immer wieder von deren Nöten und Leiden hörte, weckte dies seinen Tüftlergeist. «Ein Kollege beispielsweise arbeitete im Frauen-

Schwierigkeiten bei der Überwachung der Neugeborenen mit einer Nasensonde, die immer wieder verrutschte.» Also machte sich Hawrylenko an die Arbeit und entwickelte einen Sensor, der an der Brust des Säuglings angeheftet werden konnte und einen Alarm auslöste, sobald das Baby nicht mehr atmete. Der befreundete Arzt war begeistert, das Gerät wurde bis nach Mailand verkauft. So kam eins zum anderen. «Ich bekam immer wieder Probleme geschildert und die Frage: Kannst du da nicht etwas für mich bauen?»

Erster Erfolg in Deutschland

Alexander Hawrylenko arbeitete weiterhin Vollzeit als Ingenieur und fuhr abends ins Labor, das ihm das Frauenspital zur Verfügung stellte, um seine Ideen weiterzuentwickeln, «immer mit dem Ziel, Probleme zu lösen und Menschen zu helfen». Irgendwann konnte er das Pensum nicht mehr stemmen und musste sich entscheiden. «Ich entschied mich für die Selbständigkeit, gab meinen Job als Ingenieur auf und startete ohne jegliche finanziellen Rücklagen. Die ersten zwei Jahre waren



Der Erfolg der INFORS HT hat viel mit der Freude am Tüfteln zu tun. So hat Gründer Alexander Hawrylenko angefangen, so findet die Firma bis heute massgeschneiderte Lösungen ihre Kundinnen und Kunden. Bild: zvg

hart.» Zwar kamen immer wieder Bestellungen für neue Geräte und Apparate rein, aber das waren oft Einzelanfertigungen.

Der Durchbruch folgte, als er für einen Biotechnologen von der Sandoz einen Schüttler mit drei Kolben entwickelte, die sich gleichzeitig bewegen konnten. «Der Kunde war damit so zufrieden, dass er gleich drei weitere

Apparate bestellte.» Ermutigt von diesem Erfolgserlebnis, klopfte er bei allen grossen Pharmaunternehmen in der Region an. Vergeblich. «Also ging ich nach Deutschland. Dort konnte ich Unternehmen wie BASF oder Bayer als Kunden gewinnen. Von diesen Referenzen liessen sich nun auch die Basler beeindruckten.» Also konzentrierte er sich

«Ich wollte nie etwas Vorgefertigtes verkaufen, sondern massgeschneiderte Geräte entwickeln, abgestimmt auf die Bedürfnisse der Kundschaft.»

Alexander Hawrylenko
Gründer und Inhaber INFORS HT

fortan auf Laborausrüstung, insbesondere auf Inkubationsschüttler und Bioreaktoren.

Gutes Gespür für Menschen

Nach der Gründung der INFORS HT 1965, folgte Anfang der 80er-Jahre ein weiterer Meilenstein: Der Bau eines eigenen Produktionsstandortes in Bottmingen, bis heute der Hauptsitz. Mittlerweile arbeiten 170 Leute in Bottmingen, weltweit sind es um die 300. Vom Einmannbetrieb zum Weltkonzern, wie ist ihm das gelungen? «Indem ich immer meine Familie hinter mir hatte und ein Team im Rücken, das meine

Visionen teilte und sie gemeinsam mit mir vorantrieb.»

Ausserdem habe er ein gutes Gespür für Menschen und ihre Talente gehabt, sagt Hawrylenko: «Einmal habe ich in den 80er-Jahren an einer Messe in London einen hochtalentierten Entwickler kennengelernt. Ich machte ihm das Angebot, für mich zu arbeiten und eine Software zu entwickeln.» Wichtig war auch, dass er den Auftraggebern stets aufmerksam zuhörte, bei ihnen vorbeiging und sich die Umgebung anschaute. «Ich wollte nie etwas Vorgefertigtes verkaufen, sondern massgeschneiderte Geräte entwickeln, abgestimmt auf die Bedürfnisse der Kundschaft.»

Obwohl Alexander Hawrylenko mittlerweile das Familienunternehmen nicht mehr selber operativ leitet, ist er immer noch im Unternehmen präsent und jederzeit ansprechbar bei Fragen. Er widmet sich heute aber vor allem dem, was er am liebsten macht: dem Tüfteln. «Ich komme in der Firma vorbei, schaue, wo der Schuh drückt und mache mich zuhause am Computer an die Arbeit.» Mit derselben Mission wie eh und je: Das Problem zu lösen.

ANZEIGE

Stöcklin

Home of Intralogistics

MATERIAL HANDLING EQUIPMENT

SOLUTIONS

SOFTWARE

SERVICES

Finalist 2023
PRIX SVC

Ihr weltweit erfolgreicher Intralogistikspezialist aus der Region Basel



Reka-Pay: das vielfältigste Dankeschön an Ihre Mitarbeitenden.

Belohnen Sie Ihre Mitarbeitenden mit dem beliebten Ferien- und Freizeitgeld. Reka-Pay kann schweizweit an Tausenden von Akzeptanzstellen eingelöst werden. Jetzt einfach bestellen: reka.ch/praemie



MIT REKA LIEGT MEHR DRIN.

reka GELD

SONNENKRAFT STATT KOSTENEXPLOSION

Photovoltaik bietet heute spannende Möglichkeiten, die ästhetisch und rentabel sind. Gemeinsam setzen IWB und Planeco starke Solarideen um. Bald auch Ihre? iwb.ch/pv

PLANECO  SOLAR

iwb



Faszination Verpackung

Diplomrang Die SCHELLING AG entwickelt Verpackungslösungen, Printerzeugnisse oder Werbe-Displays. Um sich gegen die Konkurrenz zu behaupten, sind innovative Ideen gefragt.

Denise Muchenberger

Die Verpackungs- und Papierbranche, in der die SCHELLING AG seit vielen Jahrzehnten tätig ist, mag auf Aussenstehende nicht besonders attraktiv wirken. «Dabei habe ich tagtäglich mit Innovationen zu tun. Innovationen sind es, die mich antreiben», sagt Inhaber und CEO Beat M. Schelling. Er hat die Aargauer Firma, die 1876 als Langenbach AG gegründet wurde, 1997 von seinem Cousin übernommen und aus ihr eine Firma geformt, die räumlich, spartenmässig und im Bereich der Mitarbeitenden stark gewachsen ist, heute arbeiten rund 600 Mitarbeitende an den fünf Standorten Rapperswil, Schafisheim, Reinach, Oensingen und im deutschen Hanau.

Im Kerngeschäft geht es um die Entwicklung von smarten Verpackungen, Werbedisplays sowie die Produktion von Druckerzeugnissen, die nicht nur optisch überzeugen müssen, sondern auch in der Haptik. Hinzu kommen Kostenfaktoren: Denn je smarter beispielsweise eine Verpackung konstruiert ist, desto leichter und platzsparender ist sie, was wieder-

um die Kosten beim Transport und der Lagerung senkt.

Mehlbeutel und Parfümschachtel

Der Hauptsitz befindet sich nach wie vor in Rapperswil, unser Trefen findet aber in Schafisheim statt, dort, wo auch ein repräsentabler Showroom eingerichtet ist, um die Vielfalt der Produktpalette aufzuzeigen. Vom Skirennfahrer in Echtgrösse aus Pappe über Mehlbeutel aus Papier bis hin zur edlen Parfümschachtel - was Rang und Namen hat in der in- und ausländischen Industrie, kommt in Sachen Verpackungen kaum um die SCHELLING AG rum. Ein beachtlicher Anteil der Kunden stammt aus der Lebensmittelbranche, egal ob Teebeutel, Schokoladentafeln oder Halsbonbons, verschachtelt oder eingetütet, die richtige Verpackung, das richtige Branding machen den Unterschied, wenn ein Produkt im Regal steht.

Ein 23-köpfiges Entwicklungsteam ist tagein, tagaus damit beschäftigt, anspruchsvolle Prototypen zu entwickeln, die Visionen der Kunden in Well- oder Vollpappe zu vollenden. Und was neben

Design und Anwenderfreundlichkeit ein grosses Thema bleibe, sind Nachhaltigkeit und die Reduzierung von Kunststoff, speziell auch Mikroplastik, sagt Schelling. Ein Trend, dem die SCHELLING AG aktiv begegnet, indem sie Plastikverpackungen mit papierbasierten Verpackungen ersetzt.

Qualität, Fleiss, Lieferbereitschaft

Schwierig sei hingegen der starke Frankenkurs und der Konkurrenzvergleich mit ausländischen Anbietern, «entweder man verliert den Kunden, oder man gibt dem Preisdruck nach und produziert mit einer kaum nennenswerten Gewinnmarge», erklärt Unternehmer Schelling. Dennoch konnte sich seine Firma auch in schwierigen Zeiten behaupten, mit Qualität, Fleiss und Lieferbereitschaft.

Beat Schelling nennt ein konkretes Beispiel: Als in der Corona-Pandemie ein Discounter in seiner Not an ihn gelangte, weil der ausländische Produzent keine Mehlbeutel mehr liefern konnte, gab Schelling sein Wort, dass er die geordnete Menge bis zum vereinbarten Zeitpunkt bereitstellen werde. Er erhöhte die



Beat M. Schelling, Inhaber und CEO der SCHELLING AG. Bild: zvg

Arbeitsschichten, stellte neue Arbeitskräfte ein, kaufte eine zusätzliche Produktionsmaschine – und konnte seinen Vertrag erfüllen. Im Gegenzug hat sich der Kunde für dieses Engagement be-

dankt, indem er seine Mehlbeutel weiterhin beim Schweizer Unternehmen bezieht und den Mehrpreis in Kauf nimmt. «Wir konnten über all die Jahre sehr loyale Beziehungen aufbauen, zu

«Innovationen sind es, die mich antreiben.»

Beat M. Schelling

Kunden, Lieferanten, Partnern – und diese Loyalität spüre ich auch innerhalb des Unternehmens seitens Mitarbeitenden, etwas, das mich riesig freut», sagt er.

Gutes Omen für die Zukunft

Beat M. Schelling ist es wichtig, dass er nah an seiner Belegschaft dranbleibt, sie an den fünf Standorten regelmässig besucht, den Puls fühlt, zu Jubiläen und Pensionierungen persönlich gratuliert und immer wieder Menschlichkeit und immer wieder Menschlichkeit vorlebt. Auch Erfolge möchte er mit seinem Team feiern, denn er ist überzeugt: «Wir können nur wirtschaftlich arbeiten, wenn alle am gleichen Strang ziehen.» Seine Faszination für die Verpackungsindustrie, so hat man das Gefühl, ist ungebrochen. Und wenn dieser Funke auf die Belegschaft überspringt, ist das ein gutes Omen für die Zukunft.

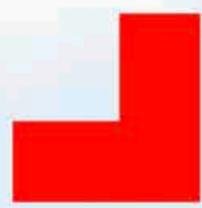
ANZEIGEN

Schenken Sie Ihrer IT mehr Liebe.

Mit uns als IT-Partnerin für KMU.

Gemeinsam bereit.

swisscom



global logistics
made in Switzerland



www.bertschi.com

handelskammer beider basel
VON DER WIRTSCHAFT – FÜR DIE REGION

FÜR EINE
**STARKE
WIRTSCHAFT**



Wir geben wirtschaftliche Impulse und gestalten die Rahmenbedingungen in der Region Basel.

Wir vertreten die Interessen unserer Mitglieder aus Dienstleistung, Handel und Industrie.

Wir beraten unsere Mitglieder fundiert und bieten ihnen hervorragende Dienstleistungen.

Wir bieten das stärkste Netzwerk in der Region.

«Zulieferindustrie hat sich breiter aufgestellt»

Interview SVC Regionenleiter Bernhard B. Fischer über inspirierende Preisträgerinnen und Preisträger, die Auslagerung von Dienstleistungen ins nahe Ausland sowie die zunehmende Diversifizierung der Wirtschaft und die Anpassung an globale Trends.

Sie sind seit 18 Jahren SVC Regionenleiter Nordschweiz. Was bleibt Ihnen aus dieser Zeit besonders in Erinnerung?

Es bleiben mir vor allem die vielen fantastischen Preisträger in Erinnerung – insgesamt 65 an der Zahl. Zu vielen pflegen wir bis heute regen Kontakt und tauschen uns aus. Ebenfalls die elf Preisverleihungen bleiben unvergesslich, da sie stets in toller Stimmung stattfanden und eine grossartige Gelegenheit zum Netzwerken bieten. Die Vielfalt der Preisträgerinnen und Preisträger und die inspirierenden Emotionen, die bei den Veranstaltungen spürbar waren, werden mir nachhaltig in Erinnerung bleiben.

Was waren die Highlights?

Die absoluten Highlights dieser Zeit waren die Erzählungen der Preisträger zu hören, ihre Erfolge zu feiern und die Menschen sowie ihre Geschichten dahinter kennenzulernen. Diese Erfahrungen haben nicht nur Einbli-

Die Kombination aus Life Sciences und einer breiteren Zulieferindustrie könnte neue Chancen und Synergien für die Region schaffen.

cke in innovative Unternehmensgeschichten ermöglicht, sondern auch inspirierende Einblicke in die Welt der Unternehmerinnen und Unternehmer sowie ihre tägliche Leidenschaft für ihre Projekte gegeben. Diese Begegnungen sind zweifellos bereichernd und motivierend, was uns unsere Gäste auch immer wieder bestätigen.

Was sind die grössten Veränderungen in der unter-

nehmerischen Landschaft der Nordschweiz?

Die Nordschweiz konzentriert sich zwar weiterhin auf den Life-Science-Sektor, aber die regionale Zulieferindustrie hat sich breiter aufgestellt, insbesondere im Bereich Nearshoring. Dabei lagern Unternehmen Teile ihrer Geschäftsprozesse oder Dienstleistungen in Länder geographischer Nähe zu ihrem Heimatmarkt aus, um die Vorteile räumlicher Nähe zu wahren und gleichzeitig von Kosteneinsparungen zu profitieren. Dies zeigt eine zunehmende Diversifizierung der Wirtschaft und eine Anpassung an globale Trends. Die Kombination aus Life Sciences und einer breiteren Zulieferindustrie könnte neue Chancen und Synergien für die Region schaffen.

Was sind aktuell die grössten Herausforderungen für die KMU in der Nordschweiz? Sind die KMU diesen gewach-

sen? Wo müssten die Firmen noch zulegen?

Die aktuell grössten Herausforderungen für KMU in der Nordschweiz umfassen den Fachkräftemangel und die Inflation. Viele KMU haben sich diesen Herausforderungen erfolgreich gestellt und sind gewachsen, was ihre Anpassungsfähigkeit und Innovationskraft unterstreichen. Hinsichtlich der Bereiche, in denen Unternehmen noch zulegen könnten, ist eine individuelle Analyse notwendig, da dies von der spezi-

fischen Branche und den internen Ressourcen abhängt - es gibt dazu leider keine allgemeine Antwort.

Was bringt der Preis den teilnehmenden Firmen, den Finalisten und den ausgezeichneten Personen? Wissen Sie von früheren Preisträgerinnen und Preisträgern, was der Preis ausgelöst hat?

Der Preis ist eine Würdigung für das Unternehmen, die mit Anerkennung und erhöhter Bekanntheit einhergeht, was allen

Beteiligten einen einmaligen Mehrwert bietet. Von früheren Preisträgern wissen wir, dass der Preis oft zu gesteigerter Sichtbarkeit vor allem auch bei potenziell neuen Mitarbeitenden, neuen Geschäftsmöglichkeiten und einem verbesserten Image geführt hat. Die Auszeichnung hat nicht nur das Selbstvertrauen der Preisträger gestärkt, sondern auch die Wertschätzung ihrer Arbeit in der Öffentlichkeit erhöht, was sich positiv auf ihr Unternehmen ausgewirkt hat.



Zur Person

Bernhard B. Fischer ist SVC Regionenleiter Nordschweiz & Vice Chairman Region Basel, UBS Switzerland AG. 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.

«Lokale Zentren weisen Branchencluster auf»

Interview Robin Wasser, Jury- und OK-Mitglied des Prix SVC Nordschweiz, über die attraktiven Rahmenbedingungen für KMU in der Nordschweiz, die Förderung von herausragenden Unternehmen und die Zusammenarbeit mit Universitäten und Fachhochschulen.

Sie sind neu Mitglied des OK und der Jury des Prix SVC Nordschweiz. Was hat Sie dazu bewogen, diese Aufgabe zu übernehmen?

Es gibt mehrere Gründe, warum ich mich dazu entschieden habe, Mitglied des OK und der Jury des Prix SVC Nordschweiz zu wer-

den. Erstens faszinieren mich seit jeher die vielfältigen und erfolgreichen KMU in der Schweiz. Ebenfalls ist der Prix SVC eine hervorragende Plattform für Unternehmen, um deren Bekanntheitsgrad zu steigern. Als Mitglied der Jury kann ich dazu beitragen, herausragende Unter-

nehmen und ihre Leistungen ins Rampenlicht zu rücken, was wiederum dazu beisteuern kann, ihr Wachstum, ihren Erfolg zu fördern und neue Mitarbeitende zu gewinnen. Das ist eine äusserst befriedigende Aufgabe, der ich mich gerne widme. Ebenfalls bin ich immer daran interessiert, mit

spannenden Unternehmenspersönlichkeiten in den Austausch zu treten. Der Prix SVC bietet dazu die einmalige Gelegenheit, sein Netzwerk zu erweitern und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Was möchten Sie erreichen?

Mein Hauptziel ist es, durch mein Netzwerk in der Aargauer KMU-Welt Unternehmen zu identifizieren, die die Kriterien für den Prix SVC erfüllen. Ich möchte diesen talentierten Unternehme-

Eine enge Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, Universitäten und Fachhochschulen ist entscheidend, um die Ansprüche der Wirtschaft und die Qualifikationen der Arbeitnehmenden optimal aufeinander abzustimmen.

lassen, um weiterhin attraktive Rahmenbedingungen für KMU aufrechtzuerhalten und zu schaffen. Dazu gehört insbesondere die Sicherstellung der Verfügbarkeit von Fachpersonal. Eine enge Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, Universitäten und Fachhochschulen ist entscheidend, um die Ansprüche der Wirtschaft und die Qualifikationen der Arbeitnehmenden optimal aufeinander abzustimmen. Zusätzlich ist es von grosser Bedeutung, steuerlich attraktiv zu bleiben, um die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Ebenso müssen wir Lösungen erarbeiten, um nicht in eine Energiemangellage zu geraten, da dies verheerende Auswirkungen auf die Wirtschaft hätte. Die kontinuierliche Verbesserung dieser Aspekte wird entscheidend sein, um die KMU-Landschaft in der Nordschweiz weiterhin zu stärken und zu unterstützen.

Wie schätzen Sie die fünf Finalisten-Unternehmen und die Branchenauswahl des diesjährigen Prix SVC Nordschweiz ein?

Meines Erachtens handelt es sich bei den fünf Finalisten-Unternehmen des diesjährigen Prix Nordschweiz um eine herausragende Auswahl von Top-KMU unserer Region. Diese Unternehmen sind in verschiedenen Branchen tätig und erbringen täglich hervorragende Leistungen. Die Breite der Branchenauswahl unterstreicht die Vielfalt und Stärke der Wirtschaft in der Nordschweiz. Es macht mich stolz zu sehen, welche beeindruckenden Unternehmen wir beim Prix SVC in Basel präsentieren durften.

rinnen und Unternehmern die Anerkennung verschaffen, die sie verdienen, und ihre Sichtbarkeit erhöhen. Mein Fokus liegt darauf, den Prix SVC Nordschweiz als Plattform für die Förderung von herausragenden Unternehmen zu stärken, insbesondere in der Aargauer Region.

Wie beurteilen Sie die Rahmenbedingungen für die KMU in der Nordschweiz? Was müsste sich verbessern?

Die Rahmenbedingungen für KMU in der Nordschweiz sind grundsätzlich sehr vielversprechend. Wir haben ein spannendes Marktgebiet mit der faszinierenden Stadt Basel und vielen lokalen Zentren, die spezialisierte Branchencluster aufweisen. Das schafft gute Chancen für vielfältige Geschäftsmöglichkeiten und Innovation. Dennoch sollten wir nicht nach-

ANZEIGE

Gesamtlösungen rund ums Holz
Kompetent, zuverlässig und nachhaltig

KURATLE GROUP



Zur Person

Robin Wasser ist seit 2023 Head Corporate & Real Estate Banking Region Aargau/Solothurn bei UBS Switzerland AG und verantwortete vorher das Geschäft mit Firmenkunden bei Credit Suisse in der Region Aargau. Er ist seit über 20 Jahren in diversen Kunden- und Führungsrollen im Bankgeschäft tätig. Robin Wasser hat einen Bachelor-Abschluss in Betriebsökonomie und einen Master-Abschluss in Corporate Finance. Er ist Jury- und OK-Mitglied beim Prix SVC Nordschweiz. Wasser ist verheiratet, Vater von drei kleinen Kindern und wohnt in Zofingen AG. In seiner Freizeit spielt er gerne Tennis und geht auf Reisen.

Gemeinsam Schweizer KMU feiern? Warum nicht.

credit-suisse.com/unternehmer

Premium
Gold Partner
des SVC

