

Juryarbeit

Jurypräsident Andrea Fanzun gibt Einblick in den Juryprozess und eine Perspektive für die Preisverleihung. 7

Preisträger

Der Swiss Venture Club (SVC) prämiiert alle zwei Jahre Ostschweizer Firmen. Die Preisträger im Porträt. 4, 5, 6, 11

Unternehmergeist

Christoph Zeller, OK-Präsident und Jurymitglied, analysiert Erfolgsfaktoren und «Hidden Champions». 13

Prix SVC Ostschweiz

Preisverleihung 2024



Bild: Reto Martin

kompetent. innovativ. erfolgreich.

Verlagsbeilage vom 9. März 2024

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

Der Swiss Venture Club gratuliert

SVC⁺
WIR INSPIRIEREN KMU



1. Rang
Zindel United
Maienfeld
Andreas Zindel
CEO & Inhaber



2. Rang
Märchenhotel AG
Braunwald
Nadja & Patric Vogel
Inhaber



3. Rang
Huber Fenster AG
Herisau
Pascal, Matthias & Sebastian Huber
Geschäftsführer



Diplomrang
EMIL EGGER Gruppe
St. Gallen
Michael & Markus Egger
Geschäftsleitung



Diplomrang
Nussbaum Matzingen AG
Matzingen
Florian J. Nussbaum
Inhaber, CEO & VRP

Follow us!



www.svc.swiss

CREDIT SUISSE
Teil des UBS-Konzerns

Premium Gold Partner



Gold Partner

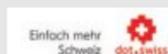
Iwb

mazars

die Mobiliar

swisscom

alea iacta-



LEADER



Sponsoren und Partner



TAGBLATT





Andreas Zindel, CEO der Zindel United, nahm als glücklicher Gewinner den Prix SVC Ostschweiz 2024 entgegen.

Teamorientiert und visionär

Das familiengeführte Bauunternehmen Zindel United gewinnt den Prix SVC Ostschweiz 2024.

Bettina Schnerr

Eine interessante Reise geht zu Ende, die vor etwa einem Jahr begonnen habe, fasst Christoph Zeller, OK-Präsident des Prix SVC Ostschweiz, den diesjährigen Findungsprozess zusammen. «Daraus resultieren fünf hochkarätige Finalisten, die sich über mehrere Juryrunden hinweg durchgesetzt haben», so Zeller. Begeistert habe erneut das breite Spektrum der Unternehmen, das sich über ganz unterschiedliche Branchen und Unternehmensgrößen erstreckt.

In diesem Jahr überzeugte das Bauunternehmens Zindel United aus Maienfeld die Jury vollumfänglich und wurde mit dem Prix SVC Ostschweiz ausgezeichnet. Zindel United, das in achter Generation in Familienhand ist, deckt mit seinem Angebot den gesamten Lebenszyklus eines Baus ab, inklusive

Rückbau und Recycling. Damit übernehme Zindel «eine Pionierrolle in der Kreislaufwirtschaft mit Fokus auf heimische Rohstoffe», erklärte Jurypräsident Andrea Fanzun in seiner Laudatio. «Mit dem ersten nachweislich CO₂-neutralen Beton der Schweiz leistet Zindel einen relevanten Beitrag zur Erreichung der Klimaziele.»

Mit dem zweiten Preis wurde die Märchenhotel AG ausgezeichnet. Das Familienunternehmen aus Braunwald hat sich auf Familienurlaube spezialisiert und mit dieser klaren Alleinstellung sowie einer hohen emotionalen Bindung der Gäste seinen Erfolg begründet. Und das «in der herausfordernden Tourismusbranche in einer Bergregion», wie Fanzun betont. Die namensgebenden Märchen erzählt die Eigentümerfamilie den kleinen Gästen jeden Abend selbst, bevor diese sich auf den Weg in den Speisesaal machen.

«Eine solche Leistung schafft man nur mit all den guten Teams und das macht Zindel United aus.»

Andreas Zindel
CEO Zindel United

Den dritten Preis erhielt die Huber Fenster AG aus Herisau. Das Familienunternehmen wird in fünfter Generation von den drei Brüdern Pascal, Sebastian und Matthias Huber geführt. Die Fokussierung auf massgeschneiderte, individuelle Formen, wie sie unter anderem für Baudenkmäler und Renovierungen benötigt werden, setzt den Grundstein für den Unternehmenserfolg. Gemeinsam mit einer Partnerfirma in der Ukraine setzt die Firma einen nachhaltigen Holzkreislauf um.

Die beiden Diplomränge gingen in diesem Jahr an die Emil Egger Gruppe aus St. Gallen, die sich mit einem Rundumangebot für Schwerlast- und Stückgut-Logistik einen Namen macht, sowie die Nussbaum Matzingen AG aus Matzingen, die als letztes Schweizer Unternehmen Aluminium Dosen für den europäischen Markt produziert.

Editorial

20 Jahre Prix SVC Ostschweiz

Vor 20 Jahren wurde in St. Gallen erstmals ein Unternehmen mit dem Prix SVC Ostschweiz, damals SVC-Unternehmerpreis, ausgezeichnet: die Abacus Research AG. Sie gehört heute noch zu den erfolgreichen Firmen der Ostschweiz. Das gilt auch für die weiteren Sieger: Telsonic AG (2006), Varioprint (2008), Oertli Instrumente AG (2010), Microdiamant AG (2012), Sky-Frame (2014), Berlinger-Gruppe (2016), Corvaglia Holding AG (2018), Evatec AG (2020), Wild & Küpfer AG (2022) sowie für praktisch alle inzwischen 65 Finalisten. Der Prix SVC Ostschweiz zeichnet nämlich nicht kurzfristige «Highflyer» aus, sondern langfristig erfolgreiche Unternehmen.

Die meisten der genannten Unternehmen wären wohl auch ohne eine Auszeichnung wie unseren Prix SVC erfolgreich geblieben. Dennoch wird die Region Ostschweiz oder das regionale Umfeld der Firmen durch den Prix SVC oft darauf aufmerksam, was für eine unternehmerische Perle sich ganz in der Nähe befindet – ein wichtiger Vorteil beispielsweise auch bei der heutzutage oft schwierigen Suche nach qualifiziertem Fachpersonal. Zusätzlich wirkt der Preis auch nach innen und verstärkt die Identifikation der Mitarbeitenden. Denn zu sehen, dass die eigene Firma erfolgreich ist und dafür Anerkennung bekommt, ist wichtig und motivierend für den eigenen Arbeitsalltag.

Wir sind dankbar und stolz, dass es in der Ostschweiz eine Vielzahl von innovativen Unternehmen gibt, aus deren Kreis wir einigen vorbildhaften Beispielen alle zwei Jahre eine Bühne und Aufmerksamkeit geben dürfen. Damit bestärken wir Unternehmerinnen und Unternehmer und alle, die in der Wirtschaft tätig sind, indem wir zeigen: Unternehmerisches Denken und Handeln lohnt sich!

Über die zwanzig vergangenen Jahre sind auch der Prix SVC und der Swiss Venture Club zur Erfolgsgeschichte geworden. Ich danke von Herzen allen, die dazu beigetragen haben: den Mitgliedern von Jury und Organisationskomitee, Sponsoren, Eventpartnern und natürlich allen bisherigen Finalisten – sie alle machen das mit ihrem Engagement erst möglich!



Christoph Zeller
SVC-Regionenleiter
und OK-Präsident
Prix SVC Ostschweiz
Bild: zvg



Moderator Marco Fritsche stellte die Nominierten gewohnt gut gelaunt und kenntnisreich vor.

Bilder: Reto Martin

«Der Mensch steht im Mittelpunkt»

Das Bauunternehmen Zindel United wird bereits in achter Generation erfolgreich von derselben Familie geführt.

RANG 1

Michael Schifferle

Welcher Patron träumt nicht davon, dass aus seinem Unternehmen eine Dynastie wird? Dass eine Erfolgsstory erwächst, in der das Vermächtnis einer Firma von Generation zu Generation weitergetragen wird? Ein leuchtendes Beispiel hierfür hat seinen Sitz in Maienfeld GR. Die Firma Zindel United ist nicht nur wirtschaftlich erfolgreich – sie wird bereits in achter Generation von der Familie Zindel geführt.

Andreas Zindel heisst der erst 33-jährige CEO, der seit August 2019 das familiäre Denkmal hegt und pflegt und es bei allem Wissen um die fast 220-jährige Tradition des Familienunternehmens weiterentwickeln will. «Stillstand heisst Rückschritt», sagt der CEO, der über ein Diplom als Bauführer verfügt und sich betriebswirtschaftlich weitergebildet hat.

Mehr als 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter helfen ihm dabei, seine Ideen umzusetzen. Die Firma bietet Gesamtlösungen im Baubereich an. Ob ein Bauprojekt geplant, finanziert, gezeichnet, gebaut oder saniert werden soll oder muss: Die Firma vereint passendes Know-how unter einem Dach und deckt alle Aufgaben ab – auch dank jahrelang gepflegter Partnerschaften.

Was aber ist nun das Erfolgsgeheimnis der Firma? Obschon das Unternehmen seit seiner Gründung 1808 (!) beständig wuchs, obschon Tochterunternehmen gegründet oder andere Firmen übernommen wurden: Der Name Zindel blieb. Und damit die Verpflichtung, nicht nur nach dem unternehmerischen Erfolg zu streben, nicht nur die Kundinnen und Kunden zufriedenzustellen – sondern auch jene Anspruchsgruppe in den Mittelpunkt zu stellen, die das unternehmerische Wohl entscheidend prägt: die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Nur wer sich wohlfühlt und sich mit dem eigenen Unternehmen identifiziert, bringt Bestleistung. Die Zindels erheben das Credo zu ihrer Maxime.

Der Chef auf der Baustelle

Dass die Maxime nicht nur aus leeren Worthülsen besteht, sondern tagtäglich zu spüren ist, weiss zum Beispiel Melanie Salis. Sie ist seit sieben Jahren im Unternehmen und verantwortet die



Drei Generationen der Unternehmerfamilie (von links): Andreas Zindel-Schnell, Bernhard Zindel-Bärtsch und Andreas Zindel.

Bilder: Zindel United

Kommunikation, die Personalentwicklung und den Campus; dort werden die jüngsten Mitarbeitenden des Unternehmens ausgebildet. Das Portfolio reicht von Zeichnerinnen und Zeichnern über Strassentransportfachleute bis zu Maurerinnen und Maurern. Ein grosses Faustpfand für das Unternehmen und ebenso für die Region. Regelmässig werden die Auszubildenden mit persönlichen Videos auf der Website vorgestellt, um ihnen gegenüber Wertschätzung zu vermitteln.

Salis sagt: «Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt. Und zwar jeder. Ob jung oder alt, Mann oder Frau. Alle sollen sich wohlfühlen bei uns. Alle sollen sich einbringen. Das ist unsere DNA. Und die wird von der Führung vorgelebt.» Manchmal seien es Kleinigkeiten, die die Menschen an eine Organisation bänden, sagt Salis. «Unsere

«Alle Mitarbeitenden sollen ihre Freiräume erhalten und sich einbringen können.»



Andreas Zindel
CEO

Leute auf der Baustelle registrieren es ganz genau, wenn Andreas als CEO zwischendurch vorbeischaute.»

Wie nah die Besitzerfamilie ihren Leuten ist, beweist auch, dass die Mutter des CEO an jedem Mittwoch zum Mittagstisch lädt – ein Angebot, das die Belegschaft rege nutzt. Überhaupt: Den regelmässigen Austausch mit allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern fördern Zindel und seine Mitsstreiter dezidiert.

Zindel United, frei übersetzt: die Zindels vereint. Was heute die Denk- und Arbeitsweise des Unternehmens in eine Formel rhetorische Formel giesst und ein Werbeslogan sein könnte, hat seinen Ursprung im Zusammenschluss zweier Firmenzweige. Der Onkel des heutigen CEO Andreas Zindel und sein Vater führten ihre Unternehmensbereiche zusammen – der Name Zindel United entstand. Unter diesem Dach sind

heute alle Tochtergesellschaften vereint, vor allem aber alle Menschen, die das Unternehmen mit Leben füllen.

Zindel will ihnen Vertrauen schenken: «Alle Mitarbeitenden sollen ihre Freiräume erhalten und sich einbringen können», sagt er. Den klassischen Patron, der gebieterisch über das Imperium verfügt, hält Zindel ohnehin für überholt. Wer der Chef ist, darüber bestehen gleichwohl keine Zweifel. «Natürlich greife ich ein, wenn mich etwas stört – mit der nötigen Ernsthaftigkeit. Aber auch dann tue ich das ruhig.»

Was hat er noch vor? Das Vermächtnis wahren. Wachsen, aber mit Augenmass. Innovationen entwickeln. Die Arbeit mit CO₂-neutralem Beton ist derzeit ein Thema, das Andreas Zindel beschäftigt. Eines aber soll immer gleich bleiben: Die Mitarbeitenden sollen gerne zur Arbeit kommen.

«Grosse Wertschätzung und Anerkennung»

2022 gewann die Wild & Küpfer AG, Schmerikon, Technologie-Marktführerin im Kunststoff-Spritzguss, den Prix SVC Ostschweiz.

Tobias Wild, was hat die Auszeichnung mit dem Prix SVC Ostschweiz bei Ihnen persönlich und in Ihrem Unternehmen bewirkt?

Tobias Wild: Es ist eine Form der grossen Wertschätzung und Anerkennung für die herausragenden Leistungen unserer engagierten Belegschaft in der Vergangenheit. Dieser Preis bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind, und motiviert uns zusätzlich, auch in Zukunft innovative Wege zu gehen. Diese Auszeichnung unterstreicht, dass wir als hochmodernes Unternehmen gut positioniert sind, um weiterhin erfolgreich zu agieren.

Wie schätzen Sie die Wirkung einer solchen Preisverleihung auf die KMU der Region ein, kann sie motivierend wirken?

Die Reaktionen in unserem beruflichen Umfeld waren äusserst positiv. Wir ha-



Tobias Wild, CEO der Wild & Küpfer AG.

Bild: Reto Martin

ben zahlreiche Gratulationen von Geschäftspartnern erhalten, was zeigt, dass auch externe und Branchenkollegen unsere Leistungen würdigen. Darüber hinaus haben sich viele Mitarbeitende glücklich und stolz über den Sieg gezeigt. Dies stärkt das Teamgefühl und motiviert die Belegschaft, weiterhin ihr Bestes zu geben.

Was ist Ihnen von der Verleihung 2022 besonders gut in Erinnerung geblieben?

Mir sind hauptsächlich zwei Erinnerungen nach wie vor stark präsent. Zum einen war es ein sehr professionell und top organisierter Anlass mit hochkarätigen Gästen aus unterschiedlichen Branchen, und die Reaktionen am Abend und den darauffolgenden Wochen waren überwältigend. Zum anderen sind Beziehungen zu den anderen nominierten Firmen geblieben, mit

denen wir heute noch einen guten Kontakt pflegen und uns jährlich bei einem der Unternehmen für einen Austausch treffen. Generell ist die Verleihung ein Anlass, der einen hohen Stellenwert hat und bei dem das Netzwerk sehr gut gepflegt werden kann.

Haben Sie den Siegerpreis zur Erinnerung und zur Motivation Ihrer Mitarbeitenden in Ihrem Unternehmen prominent platziert und was gibt es für Reaktionen darauf?

Den Siegerpreis haben wir bei uns in der Firma im Haupteingang auf eigenem Podest sehr prominent aufgestellt, damit dieser von allen Besuchenden und Mitarbeitenden gesehen wird. Die Reaktionen waren zu Beginn sehr häufig, sind nun aber nach zwei Jahren abgeflacht.

Interview: Roger Tinner

Per Rutschbahn zur Rezeption

Das Märchenhotel in Braunwald richtet sich auf die Bedürfnisse von Familien mit kleinen Kindern aus und hat damit Erfolg.

RANG 2

Martin Knoepfel

Beim Haupteingang des Hotels steht eine Brücke mit Wendeltreppe. Es ist die «Golden-Geiss-Brücke», die zum Sommerquartier der Zwergziegen führt. Im Eingangsbereich befindet sich ein grosses Gehege, in dem schwarz-weiss gestreifte Kaninchen leben, und ein Nebengebäude des Hotels dient als Stall für die Lamas und Alpakas, die die Kinder nachmittags auf dem Spaziergang begleiten. Zahllose Details im Märchenhotel zeigen die Ausrichtung auf die Kinder. Das Haus hat davon profitiert, dass eine Mitarbeiterin des Europaparks in Braunwald Ferien machte und Ideen beisteuerte. So führt eine Rutschbahn vom ersten Stock hinab zur Rezeption und im ersten Stock findet man den Märlibaum zum Klettern. Vor dem Esssaal steht eine lebensgrosse Plastikkuh, welche die Kinder melken können, wenn sie zum Frühstück Milch trinken wollen. Und zum Kinderabendessen geht es im Umzug hinter einer Dampflok. Sie heisst Emma, wie die Lok aus dem Buch über Jim Knopf und Lukas, den Lokomotivführer.

Das Märchenhotel visiert als Zielgruppe Familien mit Kindern an. Die Idee ist, dass die Eltern Ferien mit und auch Ferien von den Kindern machen.

Zum Beispiel sich im Wellness-Bereich verwöhnen lassen oder einfach mal ein Buch lesen.

Klare Positionierung als Erfolgsrezept

Das Betreuungsprogramm umfasst Tiere füttern, eine Kinder-Rollschuhdisco, Gesellschaftsspiele, das Gumpischloss oder Bobbycar-Rennen und mehr. Für die Betreuung der Kinder sind bis zu fünf Personen gleichzeitig im Einsatz. Ein täglicher Höhepunkt im Unterhaltungsprogramm für die Kinder ist das abendliche Märchen. Die Gastgeber Nadja und Patric Vogel betreiben das Hotel seit 2011 in dritter Generation und fungieren abends als Märchenfee und Märchenonkel.

Ein Vorteil ist, dass Braunwald autofrei ist. Eltern müssen in dieser Hinsicht keine Angst um ihre Kinder haben. Wer hierher will, muss die Standseilbahn benützen. Diesen Umstand weiss das Märchenhotel zu seinem Vorteil zu nutzen und macht bei der Aktion «Gratis reisen» mit: Wer zwei oder mehr Nächte bleibt, dem wird die gesamte An- und Rückreise mit dem ÖV bezahlt. Die meisten Gäste kommen aus einem Raum, der sich vom Kanton Bern über Zürich bis zur Ostschweiz erstreckt. Sie werden durch Mundpropa-



Nadja und Patric Vogel führen das Hotel in dritter Generation. Bild: Corinne Glanzmann

ganda oder Suchmaschinen auf das Hotel aufmerksam. «Die Schweiz hat zu wenige Familienhotels. Viele Familien gehen deshalb nach Südtirol oder Österreich», sagt Patric Vogel. Er engagiert sich nebst seiner Aufgabe als Gastgeber im Märchenhotel auch als Co-Präsident der Swiss Family Hotels. Er

ist überzeugt, dass ein «Gemischtwarenladen» im Netz nicht gefunden werde. Vielmehr müsse sich ein Anbieter klar positionieren. «Braunwald ist eine kleine, aber feine Destination. Je kleiner die Destination ist, desto stärker muss die Positionierung sein. Wichtig ist auch, dass das Angebot des Betriebs

wetterunabhängig ist, denn wer nur vom Wetter und vom Schnee abhängt, hat es heute schwer», sagt Patric Vogel. Im Durchschnitt bleiben seine Gäste 3,5 Nächte, was über den durchschnittlichen Logiernächten von 2,1 Nächten in der Schweiz liegt.

Arbeitsplätze in einer Randregion geschaffen

Heute bietet das Märchenhotel umgerechnet 60 Vollzeitstellen, doppelt so viele wie vor zehn Jahren. «Stellen zu schaffen, ist in Berggebieten viel schwieriger als in den grossen Städten», sagt Patric Vogel und weist darauf hin, dass der Tourismus in den Berggebieten eine erhebliche volkswirtschaftliche Bedeutung hat.

Das Vier-Sterne-Hotel ist zehn Monate im Jahr geöffnet. Die Arbeitsplätze sind deshalb Jahres-, nicht Saisonstellen. Trotz des Fachkräftemangels in der Hotellerie sind alle Stellen besetzt. «Wir sind froh und glücklich, ein attraktiver Arbeitgeber in einer abgelegenen Gegend zu sein. Die Teammitglieder sind ein wichtiger Teil der Erfolgsgeschichte», sagt Patric Vogel. Auch die Lehrstellen können besetzt werden, wobei wohl die Zusatzleistungen für die Jugendlichen, etwa das GA für die ganze Schweiz, hilfreich sind.

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 100 Ländern und Regionen der Welt tätig und greifen auf die Expertise von mehr als 50'000 Mitarbeitenden zurück – mehr als 33'000 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

Fenster für anspruchsvolle Gebäude

RANG 3

Huber Fenster aus Herisau hat sich auf High-End-Objekte und Denkmalschutz spezialisiert.

Martin Knoepfel

Alles begann mit einem Wagnis. Die damalige Ausserrhoder Kantonalbank plante in Herisau einen Neubau mit Metallfassade, erzählt Pascal Huber, CEO der Firma Huber Fenster. Der Architekt wollte Fenster mit Baubronzerahmen und Holzflügel. Die Metall- und die Fensterbauer der Region schreckten jedoch vor dieser Materialkombination zurück. «Der Vater wagte sich daran und wurde so bei den Zürcher Architekten bekannt», sagt Huber. Damit war die Spezialisierung eingeleitet. Schon bald erwarb sich die Firma einen guten Ruf in Architektenkreisen. Das helfe ihr bis heute. Aber man müsse auch, wie Pascal Huber betont, den guten Namen immer wieder von neuem bestätigen.

Heute erwirtschaftet Huber Fenster 65 bis 70 Prozent des Umsatzes im Grossraum Zürich. Weitere wichtige Märkte sind das Engadin, die Region Genf und vermehrt auch das Tessin. Den Markt für Standardfenster für Wohnüberbauungen, wo sich die Anbieter über den Preis konkurrenzieren, meidet die Huber Fenster AG.

Das Unternehmen hat es bis jetzt immer geschafft, genügend Fachkräfte zu gewinnen. Damit das so bleibt, setzt

Huber stark auf die Ausbildung von Lernenden. «Die Lehrlinge dürfen freitags kreativ sein und eine eigene Idee verwirklichen, sofern sie anspruchsvoll ist und sie einen eigenen Plan mitbringen», sagt Pascal Huber, der selbst gelernter Möbelschreiner ist.

Machen, was andere nicht mehr können

Doch wie gewinnt die Firma anspruchsvolle Kunden im High-End-Segment? «Den aktuellen technischen Stand der Normierungen setzt der Kunde voraus. Wir personalisieren die Fenster,» sagt Pascal Huber. Das Erfolgsgeheimnis bestehe darin, zu spüren, was der Kunde will. Es gehe darum, erhöhte technische Anforderungen ohne Einbussen bei der Ästhetik zu kombinieren. Dazu zählen Spezialitäten wie Hebeschiebetüren mit sehr schlanken Profilen oder integriertem Insektenschutz.

Die Firma unterhält am Hauptsitz einen grossen Showroom. Allerdings wäre es eine Illusion zu glauben, dass Kunden für eine Besichtigung aus Genf nach Herisau reisen. Die Lösung des Problems bildet ein Konfigurator, der in die Firmenwebsite integriert ist und es erlaubt, das Fenster oder die Türe online zu definieren. Ganz digital geht es aber doch nicht. Für Architekten gibt



Sebastian, Pascal und Matthias Huber (von links).

Bild: Reto Martin

es eine Box mit Elementen unterschiedlicher Holzarten und Metallmuster. Denn die Haptik kann ausschliesslich gefühlt werden.

Bis in zehn Jahren soll die Firma in der ganzen Westschweiz und im Tessin etabliert sein, mit grossem Wert auf innovativen, neuen und intelligenten Produkten, sagt Huber: «Wir behaupten uns im Konkurrenzkampf, weil wir machen, was andere nicht mehr können.» Der CEO ist zudem überzeugt, dass Themen wie Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft das Unternehmen in Zukunft stärker beschäftigen werden. «Eine Renovation, oder Produkten ein zweites Leben zu ermöglichen, ist nachhaltiger als ein Neubau.»

Huber Fenster ist seit mehr als 140 Jahren in Herisau ansässig. Mit seinem schwarzen Turm bildet der Firmensitz einen Blickfang. Die Brüder Pascal Huber (Marketing & Verkauf), Matthias Huber (Produktion) und Sebastian Huber (Finanzen) leiten das Unternehmen in fünfter Generation. Sie beschäftigen in der Schweiz zwischen 100 und 110 Personen aus rund 20 Nationen. Der Personalbestand ist heute gleich hoch wie vor zehn Jahren, aber weiter soll er nicht mehr wachsen. Sonst könnte die Firma an Beweglichkeit verlieren.

ANZEIGE



GESTALTEN SIE MIT UNS
GEMEINSAM DIE ZUKUNFT
ALS TEIL UNSERES
SIEGREICHEN TEAMS.



Offene Stellen
wildkuepfer.swiss/karriere



WILD & KÜPFER

Regional und auf dem Weltmarkt etabliert

Andrea Fanzun, Partner und CEO bei der Fanzun AG in Chur, ist Jurypräsident beim Prix SVC Ostschweiz. Ein Gespräch mit ihm zur abwechslungsreichen Arbeit der Jury und zu seiner Funktion als Präsident.

Andrea Fanzun, was ist das Spannendste an der Arbeit als Jurypräsident?

Andrea Fanzun: Die Zusammenarbeit in der Jury per se ist sehr interessant. Gemeinsam verfolgen wir das Ziel, die besten Finalisten zu finden. Da sich Unternehmen nicht bewerben können, werden Kandidaten von Jurymitgliedern portiert und vertreten. Da spürt man dann schon einen gewissen Sportsgeist, wenn die Mitglieder ihre Kollegen von den Vorteilen «ihres» Kandidaten überzeugen wollen. Und am Ende bildet die Juryreise den intensiven und abwechslungsreichen Höhepunkt des Juryprozesses.

Wie haben Sie auf der Juryreise die Präsentationen der Finalisten erlebt? Gab es Überraschungen und besondere Erlebnisse?

Einmal mehr haben wir fünf bis in die Haarspitzen motivierte Unternehmen erlebt, die sich in den 90 Minuten von ihrer besten Seite gezeigt haben. Alle Finalisten haben sich als starke Teams präsentiert, und es scheint, dass der klassische Patron, der allein sämtliche Fäden zieht, nicht mehr existiert oder dessen Unternehmen offenbar nicht mehr so erfolgreich unterwegs ist.

Wie muss man sich die Diskussionen in der Jury vorstellen, wenn es darum geht, aus den fünf Finalisten den



Jurypräsident Andrea Fanzun zeigt sich begeistert von der Spannweite der Unternehmen aus der Ostschweiz. Bild: Reto Martin

Sieger zu küren? Ist das jeweils sehr kontrovers oder einigen Sie sich schnell über die Rangierungen?

Die Bewertung der Kandidaten erfolgt nach definierten Kriterien wie Organisation, Geschäftsmodell, Leistungsausweis, Wettbewerbsvorteile, Branchenattraktivität und mehr. Die Diskussion

erfolgt deshalb fokussiert auf einzelne Kriterien und weniger aus dem Bauch heraus. Entsprechend finden auch keine epischen Diskussionen statt.

Seit zwanzig Jahren werden immer wieder verborgene «Perlen» der Unternehmenslandschaft dank dem

Prix SVC entdeckt. Kann das nochmals zwei Jahrzehnte so weitergehen, gibt es noch genügend finalwürdige Firmen?

Sie sprechen die Herausforderung an, der sich die Jury mit jeder Durchführung erneut stellen muss. Hier helfen die gute Vernetzung der Jurymitglieder,

die laufende Erneuerung der Jury, vor allem aber die Entwicklung junger, innovativer Firmen auf immer höheren Levels. All das trägt dazu bei, dass auch bei den nächsten Durchführungen wieder genügend finalwürdige Firmen auf der Bühne stehen können. Der Preis ist auch ein Beweis dafür, dass wir Unternehmen haben, die sich hier, aber auch auf dem Weltmarkt behaupten. Sie sind Garant für Beschäftigung, Einkommen und Wohlstand in der ganzen Region.

Mit Zindel United hat erstmals in der Geschichte des Prix SVC Ostschweiz ein Unternehmen aus dem Kanton Graubünden gewonnen. Sind Sie als Bündner diesmal also besonders zufrieden mit dem Juryentscheid?

Als Jurypräsident kann ich Ihre Frage getrost mit Nein beantworten, weil einmal mehr dasjenige Unternehmen zu oberst steht, das die gesamte Jury im ganzen Prozess am meisten überzeugt hat. In diesem Sinn freut es mich, dass der Prozess zum richtigen Resultat geführt hat. Als Bündner macht es mich stolz, dass ein Bündner Unternehmen in einem Feld von starken Konkurrenten als Sieger feststeht. Die Mischung aus Unternehmertum und Tradition, gepaart mit einer hohen Innovationskraft aus den eigenen Reihen, gab schlussendlich wohl den Ausschlag.

Interview: Roger Tinner

Die Expertenjury

Die Auswahl der Finalisten übernimmt eine unabhängige Expertenjury. Ein Unternehmen kann sich nicht selbst um eine Nomination bewerben. Die Jurymitglieder sind unabhängig, arbeiten praxisnah und sind stark in der jeweiligen Region verankert. Durch ihre langjährige berufliche Erfahrung und ihre tiefe Verankerung in Wirtschaft, Politik, Wissenschaft oder Medien verfügen sie über die notwendigen Anforderungen, um die Unternehmen kompetent und objektiv zu beurteilen. Der Jury Prix SVC Ostschweiz gehören derzeit folgende Persönlichkeiten an:

- Andrea Fanzun, Jurypräsident / Partner und CEO Fanzun AG
- Gian Bazzi, Generalagent / Inhaber «die Mobiliar» Generalagentur St. Gallen
- Heiko Bergmann, Ständiger Dozent und Titularprofessor für Entrepreneurship, Universität St. Gallen
- Andrea Berlinger, Verwaltungsratspräsidentin, Eigentümerin der Berlinger Gruppe
- Marc Cadalbert, CEO und Inhaber O8EINS Holding AG
- Bruno Eugster, Geschäftsführer Emil Frey St. Gallen

- Reto Freitag, Sales Director East Enterprise Sales & Services Swisscom (Schweiz) AG
- Daniel Müller, Executive Director Mazars AG
- Peter Schütz, Inhaber Letrona AG
- Christoph Zeller, SVC-Regionenleiter Ostschweiz / Regionaldirektor Ostschweiz, UBS Schweiz AG
- Tanja Zimmermann-Burgerstein, CEO / Verwaltungsratspräsidentin der Antistress AG – Burgerstein Vitamine
- Reto Zürcher, CEO / Mitinhaber HB-Therm AG

Von der Longlist zum Finale

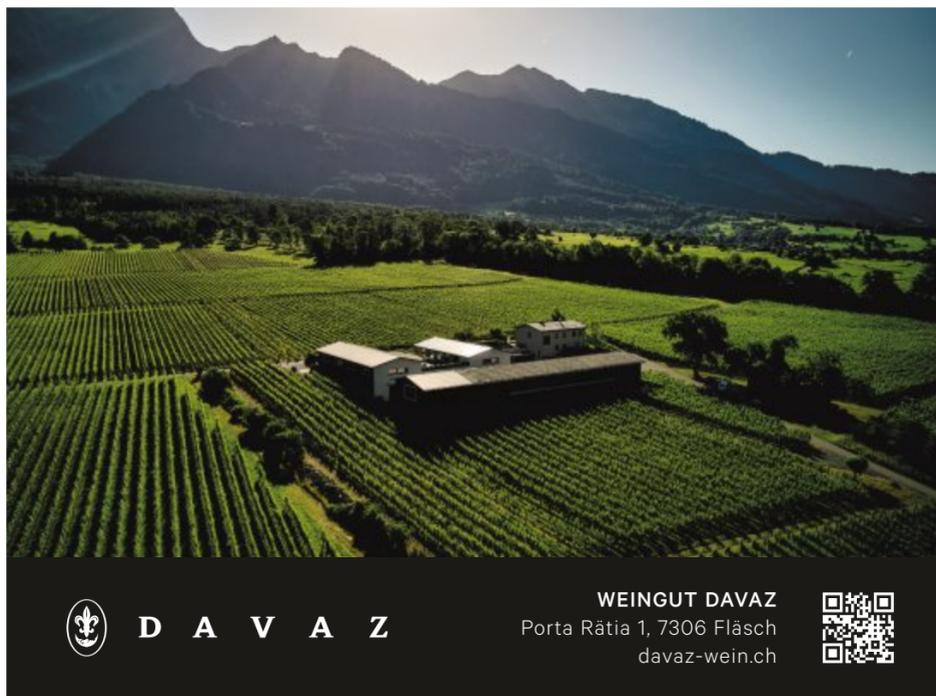
Die Auswahl der Unternehmen erfolgt durch eine zwölfköpfige Jury. Rund ein Jahr vor der Preisverleihung beginnt sie mit der Recherche und stellt eine erste Liste zusammen. Dieses Jahr umfasste sie rund 100 KMU; an einer ersten Jurysitzung wird sie auf etwa ein Dutzend reduziert. Deren Führungen werden von den Jurymitgliedern interviewt. Sie verschaffen sich so einen tieferen Einblick in die Unternehmen.

Aufgrund dieser Informationen entscheidet die Jury an einer zweiten Sitzung über die Nominierung. Während einer Juryreise präsentieren sich die Nominierten der Jury während je-

weils einer Stunde. Danach fällt der Entscheid über die Rangvergabe.

Der Prozess richtet sich nach zwölf Kriterien. Dazu zählen Marktposition, Wachstum und Wachstumspotenzial, Innovationskraft, Geschäftsmodell und Zukunftsstrategie. Wichtig sind auch die Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze, die Qualität der Mitarbeitenden sowie des Managements. Die Unternehmen sollen einen Beitrag an Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt der Region leisten und nachhaltig wirtschaften. Stimmen auch Erscheinungsbild und Gesamteindruck des Unternehmens, steht der Nominierung nichts im Weg.

ANZEIGEN



DAVAZ

WEINGUT DAVAZ
Porta Rätia 1, 7306 Fläsch
davaz-wein.ch



MENSCHEN IM MITTELPUNKT.

Herzlichen Dank – wir waren gerne dabei.



ZINDEL
UNITED

Impulse geben und Netzwerke pflegen

Der elfte Prix SVC Ostschweiz prämiert regionale KMU und ihre Erfolgsgeschichten und rückt den der Region eigenen, ausgeprägten Unternehmergeist ins Rampenlicht. Rund 900 geladene Gäste nutzten die diesjährige Preisverleihung in den Olma Messen St. Gallen, um die Finalisten zu feiern, Kontakte zu knüpfen oder zu vertiefen und Ideen auszutauschen.



Rinaldo Lieberherr (Zindel United), Enrico Uffer (Uffer Gruppe).



Serkan Yakupoglu (Die Mobiliar), Emil Hajradinovic (Ost Immo Service GmbH).



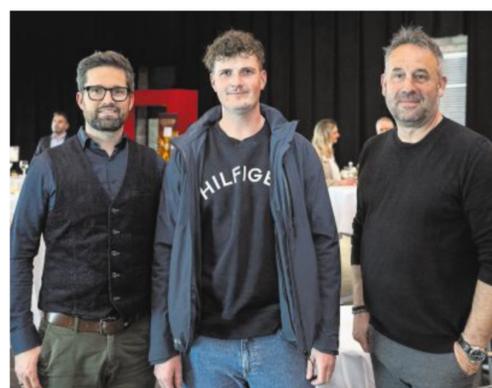
Cédric Walter (Advanto Wirtschaftsprüfung AG), Patrick Wäspi (Advanto Treuhand AG).



Gabriela Benz (Pasoforte GmbH), Marion Scherzinger (Abraxas Informatik AG), Judith Scherzinger (Bauwerk Group Schweiz AG), Melina Merkle (Swisscom (Schweiz) AG).



Bilder: Reto Martin



Nico Russi (Zindel + Co. AG), Andrin Egli (Zindel + Co. AG), Mathias Galliard (Zindel + Co. AG).



Philipp Haas (Kessler & Co. AG), Mathias Frischknecht (Elektro-Material AG), Michael Koller (Kantonaler Gewerbeverband Appenzell Innerrhoden).



Deborah Frisulli (Nussbaum Matzingen AG), Claudia Maurer-Brucher (Nussbaum Rielasingen GmbH), Flor Nussbaum (Nussbaum Matzingen AG), Nadja Lang (Nussbaum Rielasingen GmbH).



Bruno Räss (Räss Fidacco AG), Bernadette Räss (Die Mobiliar), Regierungsrat Beat Tinner (Kanton St. Gallen, Volkswirtschaftsdepartement).



Martin Geiser (Amt für Wirtschaft und Arbeit Appenzell Ausserrhoden), Fabienne Sigrist (Emil Frey Move), Grace Schatz (Regioherz GmbH), Ralph Böse (Appenzeller Schaukäserei AG).

Mit Speed-Networking leiteten die Veranstalter den Abend mit Vernetzung und Austausch ebenso erfolgreich wie gesellig ein.

Marco Fritsche führte mit sympathischem Wortwitz durch das Programm – hier im Gespräch mit SVC Vizepräsident Hans Baumgartner.



Mobilier Forum: Methodik, Ergebnis, Teamspirit

Im Mobilier Forum entwickeln KMU und Organisationen neue Ideen für ihre Zukunft. Neben dem klassischen Format mit einem zweieinhalbtägigen Workshop können Unternehmen auch am Mobilier Forum PopUp, einem Tagesformat, an ihrer Innovationskraft arbeiten. In jedem Fall steht am Ende des Prozesses die konkrete Umsetzung im Fokus.

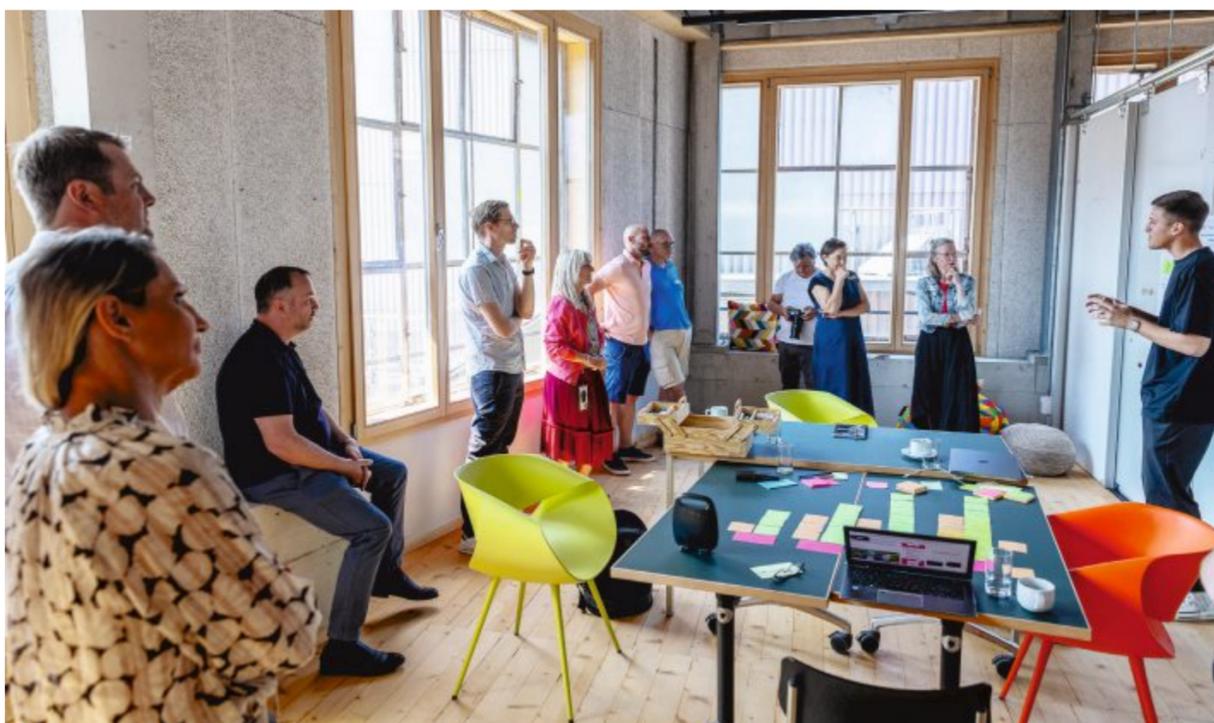
Kleine und mittlere Unternehmen sind das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft. Ihre Innovationsfähigkeit ist essenziell, damit sie auch in Zukunft erfolgreich sind – in einer immer komplexeren Welt mit ihren vielfältigen Herausforderungen nicht einfach zu erreichen.

Hier setzt das Mobilier Forum an. Es wurde 2014 mit Expert:innen der ETH Zürich und der Universität für Wissenschaft und Technik in Trondheim auf Basis der Design Thinking-Methode entwickelt. Seitdem wurde die Innovationswerkstatt stetig neuen Bedürfnissen angepasst. Gleichgeblieben sind, unabhängig von den verschiedenen Formaten, drei wichtige Erfolgsfaktoren: die strukturierte Methodik mit professioneller Moderation, der Fokus auf konkrete Ergebnisse und, als positiver Nebeneffekt, das gute Teamerlebnis.

Konkretes Ergebnis, klarer Plan

«Im Mobilier Forum sammelt man in kurzer Zeit Ideen, baut Prototypen, holt Feedback ein, verwirft, denkt neu. Man kommt sehr schnell zu konkreten Ergebnissen», so Tobias Gerfin von Kuhn Rikon, der mit seinem Team im Mobilier Forum ein neues Pfannenset entwickelt hat.

Dass das Mobilier Forum Wirkung erzielt, bestätigt auch Simon Müller von der Smart GU: «Wenn wir damals den Workshop nicht gemacht hätten, gäbe es unser Unternehmen sicher nicht.» Müller war einer der ersten Teilnehmenden im Mobilier Forum, und seine Firma ist immer noch erfolgreich am Markt tätig. Dass die Smart GU tatsächlich gegründet wurde, hat auch damit zu tun, dass am Ende jedes Workshops ein Plan erstellt wird, in dem die ersten Schritte der Umsetzung und Verantwortlichkeiten festgehalten werden.



Austausch, klare Struktur, professionelle Moderation

Janine Eichenberger von Magic of Meeting war im Sommer 2023 mit zwei Kolleginnen am Mobilier Forum PopUp. «Das Format gibt Zeit, um an eigenen Themen zu arbeiten und lässt gleichzeitig Raum für den Austausch mit anderen Teilnehmenden.» Dieser Austausch ist enorm wichtig, da er neue Blickwinkel eröffnet und zu zusätzlichen Gedanken anregt. «Im Workshop bekommen wir von anderen Teilnehmenden, mit denen wir sonst keine Berührungspunkte haben, direktes Feedback auf unsere Ideen», erklärt Micha Eicher von Magic of Meeting. Und Benjamin Lustenberger von Tecadvance beschreibt diesen Mehrwert so: «Man wird schnell betriebsblind. Der Austausch am Mobilier Forum bringt Inputs von anderen Expert:innen. So gewinnt man andere Einblicke.»

Neben der «Schwarmintelligenz» der Teilnehmenden sind die Methodik und die Moderation wichtige Erfolgsfaktoren. Dass der Prozess funktioniert, hat sich in den letzten zehn Jahren in mehr als 350 Workshops mit über 3500 Teilnehmenden bestätigt. Die acht Moderator:innen sind Innovationsprofis in den Bereichen Coaching und Unternehmensentwicklung. Sie greifen auf langjährige Erfahrung aus unzähligen Projekten zurück und können zusätzliche Impulse geben, um Knoten zu lösen und den Prozess voranzubringen.

Teambuilding und Weiterbildung

Die Intensität an den Workshops und die Tatsache, dass unter Zeitdruck konkrete Lösungen entwickelt werden, schweisst zusammen. So hat das Mobilier Forum immer auch einen positiven Effekt auf den Zusammenhalt im Team.

Die Teilnehmenden gehen aber nicht nur gestärkt aus dem Workshop. Sie erlernen nebenbei auch die Methodik und können diese in ihrem Alltag implementieren. «Wir haben eine andere Art und Weise mitgenommen, wie man Feedback gibt: Es wird gesagt, was gefällt und was man sich zusätzlich wünscht. Aus der Kritik wird so eine Wunschkultur», so Tobias Gerfin. Weiter erklärt Gerfin, dass sein Team Innovation seit dem Besuch im Mobilier Forum anders angehe. Sie seien agiler und ergebnisoffener, würden ungewöhnlichen Ideen mehr Raum geben, aber die nicht erfolgversprechenden auch schneller verwerfen. So hätten sie an Tempo zugelegt.

Eine gute Investition

Die Workshops sind als Gesellschaftsengagement der Mobilier Genossenschaft kostenlos. Die Teilnehmenden müssen sich lediglich Zeit nehmen, was für KMU schon eine grosse Investition bedeutet. Simon Ritter von Adconnect fasst nach dem Workshop zusammen: «Es ist sehr interessant, andere Unternehmer:innen zu einem Thema zu hören, das man selber sehr gut kennt. Die Kombination einer guten Moderation und einem klaren und dennoch flexiblen Ablauf hat uns gefallen. Uns hat der Workshop weitergebracht.»

Mehr Informationen und freie Termine unter mobilier.ch/mf-popup

die Mobilier

«Geht nicht» gibt's beim Transport nicht

Die Emil Egger Gruppe mit Hauptsitz in St. Gallen spezialisiert sich auf Logistik aus einer Hand für echte Schwergewichte.

DIPLOMRANG

Bettina Schnerr

Auf Antrieb sieht Michael Eggers Büro aus wie jedes andere, wären nicht unzählige Kranmodelle darin verteilt. Das grösste davon überragt – voll ausgefahren – selbst im Massstab 1:50 jede Person im Raum. Es verweist auf das Herzstück im Fuhrpark des Unternehmens, den Raupenkran LR 11 000, den grössten Kran in der Schweiz. Das Logistikunternehmen zeigt damit, dass nicht nur klassische Laster für die Schwergut-Logistik benötigt werden: «Eingesetzt wird der 1000-Tonnen-Kran im Hoch- und Tiefbau sowie bei der Montage von Grossebauteilen», erklärt Egger. Pneu-krane schaffen bis 650 Tonnen Traglast, Raupenkrane wie der LR 11 000 sogar bis zu 1000 Tonnen. «Sie heben ganze Brückenteile oder Schiffe und wir leisten damit auch Bergungsaktionen, zum Beispiel im Bahnverkehr.»

Den Vorsitz der Geschäftsleitung des inzwischen über 800 Mitarbeitende grossen Unternehmens teilen sich Michael und sein Bruder Markus. Während Michael Egger die Sparte Schwergut betreut, kümmert sich Markus Egger um Stückgut und Verwaltung. Hin-



Michael Egger (links) und Markus Egger.

Bild: Emil Egger AG

zu kommen Lagerdienstleistungen für alle Grössen von Waren, selbst für Bahnwagen. «In der Kombination aller drei Angebote sehen wir unser Allein-

stellungsmerkmal», Michael sagt Egger. «Der Kunde bucht eine Lieferung von einem Ort zum anderen, ohne sich um das Wie kümmern zu müssen.»

Die Stückgut-Logistik bildete vor rund 100 Jahren die Keimzelle der Firma. Doch vor allem nach dem Zweiten Weltkrieg waren andere Warentransporte gefragt, wie Maschinen. Diese wurden immer grösser, sodass sich die Firma ab den 1950er-Jahren auch dem Schwergut widmete. Als Michael Egger 2004 in das Familienunternehmen kam, war der Schwergut-Bereich allerdings so überschaubar, dass gar seine Tragbarkeit in Frage gestellt wurde. Davon ist heute nichts mehr zu spüren. «Noch vor etwa zehn Jahren machte die Schwergut-Logistik 15 Prozent des Umsatzes aus», sagt Michael Egger. «Heute sind es knapp 40 Prozent.» Die Zahlen zeigen, wohin die Unternehmensreise verstärkt geht. «Kräne und Konzepte für das Baugewerbe», fasst Egger zusammen. Sie seien für viele Bauvorhaben von Vorteil, gerade in einer engen und belasteten Infrastruktur wie jener der Schweiz. Als Wettbewerber versteht er nicht fremde Krane, sondern andere Bauverfahren.

Trotz der aufwendigen Kranlogistik will Michael Egger wirtschaftliche Lösungen bieten und nennt ein Beispiel: «Wird eine Brücke mit Fertigelemen-

ten gebaut, reichen wenige Stunden Vollsperrung in einer Nacht, um die wesentlichen Teile des Bauwerks fertigzustellen», erklärt er. «Der Pendler bemerkt am folgenden Morgen nichts.» Ein konventioneller Bau bedeute deutlich mehr Aufwand über einen längeren Zeitraum und umfasse zum Beispiel Gerüste und Teilsperren über Wochen und Monate.

Die Projektleiter seines Teams sind schon im Boot, wenn Planungsgemeinschaften mit den jeweiligen Bauherren eine Brücke entwickeln. «Wir gestalten den Bau am Markt mit», betont Egger. Ihm sei der Variantenvergleich für die Wirtschaftlichkeit wichtig. «Wir haben im Bereich Hebe- und Verschiebetechnik für Schwerlasten ein Spezialistenwissen, das Baufirmen nicht haben.»

Noch machen Standardlösungen den Grossteil der Aufträge aus, aber die Sonderlösungen nehmen zu. «Bei so hohen Investitionskosten ist Engagement gefragt», gibt der Unternehmer Einblick. Sein Team trage den Gedanken mit. «Sätze wie «Das haben wir noch nie gemacht» sagen meine Leute nicht», erzählt er. «Im Zweifelsfall tüfteln wir uns an das Unmögliche heran.»

Rundum richtig eingedost

Die Nussbaum Matzingen AG behauptet sich im internationalen Geschäft mit Aluminiumdosen mit immer neuen Ideen.

DIPLOMRANG

Bettina Schnerr

Bereits von aussen verrät sich die Nussbaum AG durch die spezielle Fassadenverkleidung ihrer Fabrikhallen: Hier dreht sich alles um Aluminium. Aus diesem Leichtmetall entstehen auf fünf Produktionslinien täglich rund eine halbe Million Dosen. Während die kleinen mit knapp über zwei Zentimetern Durchmesser zum Beispiel in Pharmanwendungen gehen, enthalten andere Grössen später unter anderem Deo, Gewürze, Lacke oder Haarspray.

Firmengründer Eugen Nussbaum begann ursprünglich mit Maschinenkonstruktionen, auch zur Herstellung von Aludosen. Daraus reifte 1963 die Idee, selbst in die Dosenproduktion einzusteigen. Heute gehören zum Unternehmen mit insgesamt etwa 350 Mitarbeitenden auch zwei deutsche Standorte.

Ausgehend von einer Butze, wie der Dosenrohling genannt wird, dauert die gesamte Fertigung ungefähr eine Stunde – ausgehend vom Stempel, der die Butzen in Dosenform presst, über den Zuschnitt auf die richtige Höhe bis zu Reinigung und Innenlackierung. Im An-

schluss wird die Aussenseite nach Kundenwunsch bedruckt und lackiert. Erst danach erhält die Dose die finale Form.

Recyclingdosen – nicht einfach, aber visionär

Derzeit steckt in den Butzen das interessanteste Firmengeheimnis: Knapp die Hälfte besteht seit 2023 vollständig aus Aluabfällen. Nussbaum benutzt PCR-Aluminium (Post Consumer Recycling), das zu 100 Prozent aus rezyklierten Getränkedosen aus der DACH-Region stammt. «Unsere Herstellung funktioniert prozesssicher, ohne dass wir Reinaluminium zumischen müssen», sagt Firmenchef Florian Nussbaum. Derzeit beherrscht dieses Verfahren ausser den Matzingern weltweit kein Dosenhersteller, und das war dann auch die Motivation, das Verfahren auditieren zu lassen.

Für Nussbaum liegt die Zukunft im Ausbau des Verfahrens: «Bis 2027 sollen alle unsere Dosen aus PCR-Aluminium produziert werden», sagt er. Die Gründe lägen klar auf der Hand: «Wir können mit diesem System den CO₂-Fussabdruck um 96 Prozent reduzieren und das ist für unsere Kunden zuneh-



Geschäftsführer Florian Nussbaum.

Bild: Nussbaum Matzingen AG

mend von Bedeutung.» Das Potenzial von Aluminium sei auch noch nicht ausgereizt: «Aluminium ist ein Material, das sich ohne Qualitätseinbussen

unendlich recyceln lässt», sagt er. «Das ist ein unschlagbarer Vorteil gegenüber anderen Rohstoffen. Rund 75 Prozent des je produzierten Aluminiums wer-

den noch immer verwendet.» Bruchstücker und leicht sei Alu obendrein und an Produkte in Spraydosen kämen weder Keime noch Sauerstoff.

Die Verbraucherakzeptanz steige, sagt der Firmenchef: «Die Konsumenten schauen zunehmend auf Nachhaltigkeit der jeweiligen Produkte. Ausserdem zeigt unsere Erfahrung, dass bei Innovationen bisweilen zwei bis drei Anläufe nötig sind, bis eine Idee zündet.» Das sei zum Beispiel bei den «ge-shapten» Aludosen der Fall gewesen. Die Idee, dass auch Aludosen wie Wasserflaschen gewellt werden können, trugen die Kunden nicht auf Anhieb mit. Einen langen Atem benötigte die Firma auch bei den von ihr entwickelten Schraubverschlussdosen. «Der Erfolg kam erst nach Ablauf der Patente. Derzeit erfahren diese Dosen dafür ein regelrechtes Revival, da sie nachfüllbar sind», erklärt Florian Nussbaum.

Aludosen sind ein internationales Massengeschäft, doch der Standort Schweiz könne trotz der hohen Lohnkosten funktionieren, sagt Nussbaum, dank gutem Bildungssystem, tiefer Kapitalkosten und geringerer administrativer Hürden.

Ein Blick hinter die Kulissen

Mehr über die fünf Preisträger erfahren Interessierte in den ausführlichen Filmporträts zum Prix SVC Ostschweiz 2024.



Emil Egger Gruppe
St. Gallen



Huber Fenster AG
Herisau



Märchenhotel AG
Braunwald



Nussbaum Matzingen AG
Matzingen



Zindel United
Maienfeld

Märchenhotel
BRAUNWALD
★★★★

DIE ZWEITSCHÖNSTE AUSSICHT DER SCHWEIZ

MÄRCHENHOTEL **** | 8784 BRAUNWALD | TELEFON +41 (0)55 653 71 71 | WWW.MAERCHENHOTEL.CH

 Die modulare IT-Lösung
für Ihr Unternehmen.

**KMU IT
Solution**

swisscom





Christoph Zeller ist Regionenleiter Ostschweiz beim Prix SVC und erlebt die Region als engagiert und offen gegenüber Neuerungen.

Bilder: Reto Martin

«Hinter jedem Erfolg steht eine unternehmerische Haltung»

Regionenleiter Christoph Zeller blickt auf die 20-jährige Erfolgsgeschichte des Prix SVC.

Interview: Roger Tinner

Christoph Zeller ist Regionenleiter Ostschweiz des Swiss Venture Club (SVC), gehört zur Jury des Prix SVC Ostschweiz und leitet auch das Organisationskomitee des Anlasses. Im Gespräch zieht er nach 20 Jahren Verleihung des Prix SVC Ostschweiz eine Bilanz und spricht von seinen Erfahrungen mit der Unternehmenslandschaft Ostschweiz.

Christoph Zeller, vor zwei Jahren bezog sich die erste Frage des Interviews noch auf die covidbedingten Einschränkungen, die erst kurz vor dem Anlass ganz aufgehoben wurden. Wie oft dachten Sie bei der Vorbereitung des diesjährigen Anlasses an die schwierigen Jahre 2020 und 2022 zurück?

Wir waren diesmal natürlich alle froh, dass wir diese Unsicherheiten nicht nochmals erleben mussten. So gesehen war die Vorbereitung der Preisverleihung 2024 mit der Rückkehr zu einer gewissen Routine verbunden. Darüber bin ich sehr froh, und mit mir auch die Jury und das Organisationskomitee. Statt mit Vorgaben von aussen konnten wir uns mit Verbesserungen und Neuerungen befassen, die unsere Verleihung noch attraktiver machen.

Was sind das für Neuerungen?

Wir haben die Zahl der Finalisten von sechs auf fünf verkleinert, so dass die Vorstellung der Unternehmen und die Preisverleihung zeitlich gestrafft werden konnten. Zudem war es uns wichtig, den Austausch zwischen Finalisten und Publikum unmittelbar vor dem Anlass zu vertiefen und die Einbettung der Sponsoren in den Event zu

verbessern. Das ist uns, glaube ich, ganz gut gelungen.

Nun aber zur Juryarbeit und zur Auswahl der diesjährigen Finalisten: Gibt es nach zwei Jahrzehnten Unternehmerpreis/Prix SVC in der Ostschweiz noch genügend gute Firmen, die für eine Preisverleihung infrage kommen?

Wir suchen ja Firmen, die in ihren Branchen eigentliche, wenn auch oft «versteckte», Champions sind. Es ist gleichzeitig Herausforderung und Motivation für unsere Jurymitglieder, denen es sichtlich Freude macht, immer wieder unerwartete Namen auf der «Longlist» zu präsentieren. Auf dieser sind jeweils gegen 150 Unternehmen, so dass uns auch in Zukunft die Firmen für den Prix SVC nicht ausgehen werden.

«Wir suchen ja Firmen, die in ihren Branchen oft «versteckte» Champions sind.»

Christoph Zeller
SVC-Regionenleiter

So ganz einfach ist es ja aber wahrscheinlich schon nicht. Immerhin wollen Sie in der Jury Unternehmen nominieren, die langfristig erfolgreich sind. Was sind denn aus Ihrer Sicht heutzutage die wichtigsten Erfolgsfaktoren?

Die Firmen, die wir auszeichnen, unterscheiden sich auf den ersten Blick oft fundamental – in ihren Produkten und Dienstleistungen, in ihren Märkten, in ihrer Grösse und auch in ihrer Geschichte. Ihnen allen scheint mir jedoch ein Merkmal gemeinsam: Hinter jedem Erfolg steht eine unternehmerische Haltung – neudeutsch oft auch als «Mindset» bezeichnet –, mit der sie an den Aufbau des Unternehmens, an strategische Entscheide, an die Auswahl von Mitarbeitenden und an die Märkte herangehen. Und diese Ein-

stellung prägt meist nicht nur die Gründergeneration oder die Geschäftsleitung, sondern auch die Mitarbeitenden, die ebenso hohes Engagement, Überzeugung von den eigenen Produkten und Dienstleistungen, Innovationsgeist und Durchhaltevermögen zeigen. Dazu kommen natürlich immer auch individuelle Stärken der einzelnen Unternehmen oder ganz spezifische Konstellationen, die eigentliche «Leader» unter den Ostschweizer Firmen ausmachen und dazu führen, dass sie bei uns im Final landen.

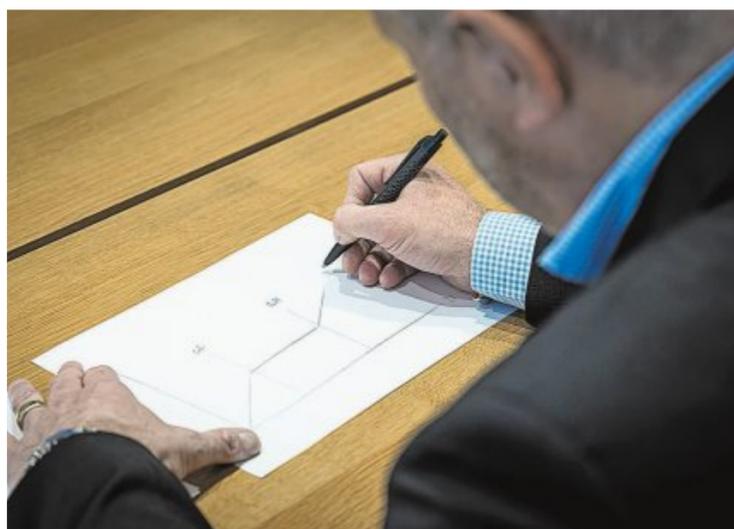
In diesem Jahr wird der Prix SVC Ostschweiz mit der 11. Preisverleihung 20-jährig. Wie ist er positioniert?

Der Prix SVC und der dahinterstehende Swiss Venture Club (SVC) war und

ist letztlich eine unternehmerische Erfindung ihres Gründers Hans-Ulrich Müller: Er hatte die Idee, erfolgreiche Schweizer Unternehmen in allen Regionen auszuzeichnen und so wirtschaftliche Erfolgsgeschichten sichtbar zu machen. Dass dies auch in der Ostschweiz bis heute so gut funktioniert, hat mit der vielfältigen und starken Unternehmenslandschaft in unserer Region zu tun. Der Prix SVC Ostschweiz ist in den letzten 20 Jahren zum bekanntesten und wohl auch bedeutendsten Preis für Unternehmen in der Region geworden. Diese Positionierung freut mich. Wir treffen die Auswahl der nominierten Unternehmen weiterhin stets in einem fairen und bewährten Prozess und stellen sicher, dass die Marke «Prix SVC» mit Kompetenz und Verlässlichkeit verbunden wird.

Und was machen Sie als Regionenleiter SVC in den zwei Jahren zwischen den Preisverleihungen?

Die Vorbereitung des Grossanlasses braucht in der Jury und im Organisationskomitee jeweils etwas mehr als ein Jahr. Der Swiss Venture Club, den ich in der Ostschweiz repräsentieren darf, bietet seinen Mitgliedern jedoch auch andere, kleinere Anlässe zur Vernetzung und zum Erfahrungsaustausch an. So treffen wir uns jeweils auch einige Monate nach dem Anlass beim siegreichen Unternehmen und geben so Interessierten einen näheren Einblick in die jeweilige Erfolgsgeschichte. Auch für mich sind diese persönlichen Einblicke immer wieder spannend, denn von jedem Prix-SVC-Gewinner lässt sich immer etwas für die eigenen Aufgaben und Herausforderungen lernen.



Das Durchhaltevermögen auf dem Erfolgsweg sei ausgeprägt, sagt Zeller.

Die Ostschweizer «Hall of Fame»

Der Prix SVC Ostschweiz zeichnet seit 2004 erfolgreiche Unternehmen aus – ein Blick zurück.



2022

1. Rang
Wild & Küpfer AG
Schmerikon

2. Rang
Mosmatic AG, Necker

3. Rang
Appenzeller Alpenbitter AG,
Appenzell

Diplomrang
Högg Gruppe, Wattwil
Ifolor AG, Kreuzlingen
La Conditoria Sedrun-Switzer-
land AG, Sedrun



2020

1. Rang
Evatec AG, Trübbach

2. Rang
Integra Biosciences AG, Zizers

3. Rang
Zünd Systemtechnik AG,
Altstätten

Diplomrang
Davaz Holding AG, Fläsch
Glatz AG, Frauenfeld
Heule Werkzeug AG, Balgach



2018

1. Rang
Corvaglia Holding AG
Eschlikon

2. Rang
HB-Therm AG, St. Gallen

3. Rang
Namics AG, St. Gallen

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



2016

1. Rang
Berlinger-Gruppe
Ganterschwil

2. Rang
Adcubum AG, St. Gallen

3. Rang
Wyon AG Swiss Batteries,
Appenzell Steinegg

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



2014

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

2. Rang
Otto Hofstetter AG, Uznach

3. Rang
Jörimann Stahl AG, Bonaduz

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



2012

1. Rang
Microdiamant AG, Lengwil

2. Rang
Sieber Holding AG, Berneck

3. Rang
Confiseur Läderach AG,
Ennenda

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



2010

1. Rang
Oertli Instrumente AG
Berneck

2. Rang
Blumer-Lehmann AG, Gossau

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

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



2008

1. Rang
Varioprint AG
Heiden

2. Rang
Weber Bekleidung AG,
St. Gallen

3. Rang
Samaplast AG, St. Margrethen

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



2006

1. Rang
Telsonic AG
Bronschhofen

2. Rang
Swisstulle AG, Münchwilen

3. Rang
Plaston AG, Widnau

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



2004

1. Rang
Abacus Research AG
Wittenbach

2. Rang
Hotel Hof Weissbad, Weissbad

3. Rang
Fela Management AG,
Diessenhofen

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

ANZEIGEN

ERLEBEN SIE UNSERE
**KRÄUTER
WELT** APPENZELLER
ALPENBITTER

krauterwelt.ch

ORIGINAL
APPENZELLER ALPENBITTER

**SWISS MADE.
SEIT 1902.**

APPENZELLER.COM

Voller Einsatz für Schweizer KMU

Das nationale Netzwerk verbindet acht Wirtschaftsregionen.

«Wir inspirieren KMU»: Getreu diesem Motto bietet der Swiss Venture Club (SVC) seit vielen Jahren Mitgliedern, Partnern und Sponsoren in allen acht Wirtschaftsregionen der Schweiz die Möglichkeit, sich auszutauschen. Der SVC stellt sich in den Dienst kleiner und mittlerer Unternehmen und bietet heute mit über 3600 Mitgliedern aus allen Branchen und Regionen eines der grössten und wichtigsten Netzwerke für Unternehmerinnen und Unternehmer der Schweiz. Er bringt innovative Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Medien und Kultur zusammen und ermöglicht ihnen das Knüpfen hochwertiger Kontakte. Zudem schafft er öffentliche Aufmerksamkeit für ihre Leistungen und begünstigt den Ideenaustausch. Um das Unternehmertum zu fördern und so zu einer erfolgreichen Schweiz beizutragen, ist der SVC in vier Bereichen tätig:

PRIX SVC

Der Prix SVC schafft Aufmerksamkeit für die Leistungen von kleinen und mittleren Unternehmen und hat sich als eine der wichtigsten Wirtschaftsauszeichnungen der Schweiz etabliert.



SVC IMPULS

Der SVC fördert den Austausch zwischen Wirtschaft, Gesellschaft und Politik und kreiert innovative Veranstaltungsformate für gesellschaftspolitische Themen, wie die Initiative «5vor12».



SVC INSPIRATION

Die Mitglieder profitieren von Input- und Partnerveranstaltungen, an denen KMU-relevante Themen vertieft werden und neue Ideen entstehen. Zudem geben inspirierende Unternehmer-Persönlichkeiten in den Podcasts «KMU-Stories» und «Feu sacré» ihre Erfolgsgeheimnisse preis.



SVC DIALOG

Der Dialog zwischen Unternehmensgenerationen wird angeregt und der Unternehmensnachwuchs mit vielfältigen Aktivitäten gefördert. Dazu arbeitet der SVC unter anderem mit Organisationen im Bereich der Start-up-Förderung zusammen.



Der SVC wird unterstützt von der strategischen Partnerin (Premium Gold Partner) Credit Suisse, den Partnern (Gold Partner) Emil Frey, IWB, Mazars, die Mobiliar und Swisscom sowie zahlreichen weiteren Sponsoren. Weitere Informationen und das Beitrittsformular gibt es auf www.svc.swiss.



Der Prix SVC rückt erfolgreiche Unternehmen ins Rampenlicht

Der Swiss Venture Club stärkt die Schweizer KMU.

Träger und Initiant des Prix SVC ist der SVC (Swiss Venture Club), ein unabhängiger, non-profit-orientierter Verein von Unternehmer:innen für Unternehmer:innen. Der SVC unterstützt und fördert Klein- und Mittelunternehmen (KMU) als treibende Kraft der Schweizer Wirtschaft und trägt damit dazu bei, Arbeitsplätze in der Schweiz zu schaffen und zu erhalten. Die Preisverleihungen als öffentlichkeitswirksame Aktivität des SVC haben sich zu schweizweit bekannten Anlässen entwickelt, die mittlerweile in acht Wirt-

schaftsregionen und im Zweijahrestakt durchgeführt werden.

Den Prix SVC Ostschweiz hat der SVC zur Förderung des regionalen Unternehmertums geschaffen. Der Preis wird seit 2004 verliehen, 2024 bereits zum elften Mal. OK-Präsident und SVC-Regionenleiter ist Christoph Zeller. Jurypräsident ist Andrea Fanzun, Partner und CEO der Fanzun AG. Gemeinsam mit einem grossen Netzwerk von Sponsoren und Partnern unterstützt der SVC mit dieser Initiative aktiv die KMU in der Region Ostschweiz.



Zum bedeutenden Event avanciert: der Prix SVC.

Bild: zvg

ANZEIGE

«KMUStories» – der SVC Podcast

SVC⁺
WIR INSPIRIEREN KMU



Jeden Monat inspirierende Persönlichkeiten zu Gast bei Nik Hartmann.
In der aktuellen Folge mit FDP-Nationalrat und Unternehmer Andri Silberschmidt (kaisin. AG).

Jetzt Reinhören!



Follow us!





Unternehmertum braucht Mut.
Und unser kompetentes Netzwerk,
auf das man sich verlassen kann.

Eine Bank wie die Schweiz



ubs.com/entrepreneurs