

Glückliche Sieger
Mit Permamed gewinnt ein familien-
geführtes, hoch engagiertes Pharma-
Unternehmen aus Therwil. 4

Interview mit Martina Koch
Die OK-Präsidentin über Bedeutung
und Innovationskraft der KMU in der
Nordschweiz. 10

Selektionskriterien
Die Preisträger werden in mehrstufigen
Verfahren ausgewählt. Zahlreiche
Kriterien sind zu berücksichtigen. 13

Prix SVC Nordschweiz

Preisverleihung 2025



Bild: SVC/Manuel Lopez

Mittwoch, 19. November 2025

bz – Zeitung für die Region Basel

Der Swiss Venture Club gratuliert

PRIX
SVC⁺
NORDSCHWEIZ



Sieger

Permamed AG
Therwil BL
Tobias Lutz
CEO

Preisträger



Selmoni Gruppe
Münchenstein BL
Denis Wary
COO



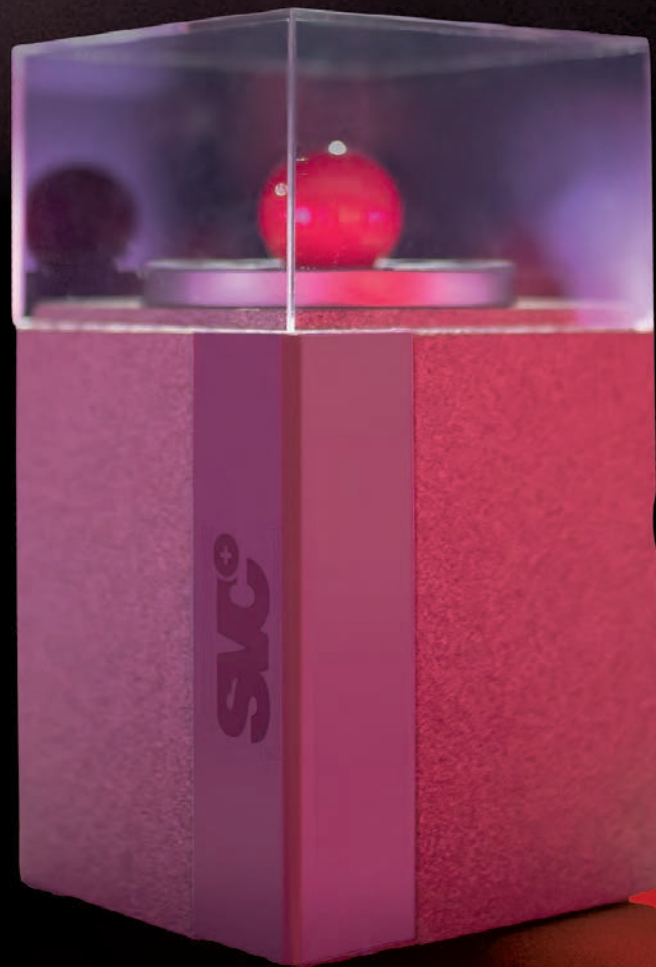
ERNE Gruppe
Laufenburg AG
Giuseppe Santagada
CEO



Sutter AG – Sutter Begg
Münchenstein BL
Katharina Barmettler-Sutter
CEO



Jehle AG
Etzgen AG
Raphael Jehle
Inhaber und VRP



Follow us!



www.svc.swiss

Presenting Partner



Gold Partner



Sponsoren und Partner





Volles Haus im Congress Center Basel anlässlich der Verleihung des Prix SVC Nordschweiz 2025.

Bild: SVC / Agentur PEAK

«Wir sehen uns als gemeinsame Sieger»

Die Elite der hiesigen Wirtschaft, fünf Superunternehmen und ein strahlender Sieger: Die Verleihung des Prix SVC Nordschweiz 2025 an die Permamed aus Therwil war ebenso feierlich wie imposant inszeniert.

Lucas Huber

Fast hätte der junge Yusuf Yonda den Schwergewichten auf der Bühne die Show gestohlen, sogar einen Spontanapplaus hat sich der Lernende der Swisscom abgeholt. Ruckelfrei und ohne zu zittern präsentierte er den Preis, den sein Arbeitgeber später einem der fünf Finalisten als Sponsor übergeben würde (siehe Box). Für den emotionalen Höhepunkt sorgte kurz darauf der Gewinner selbst. Eben gerade hatte Franziska Bürki, seit Oktober Geschäftsführerin des Swiss Venture Club, den roten Umschlag geöffnet und den Sieger verkündet. Moderator Dani von Wattenwyl hatte es sich zuvor nicht nehmen lassen, eben diesen Moment ein ums andere Mal hinauszuzögern, was für manch einen Lacher im Publikum sorgte.

Nun stand er also da, Tobias Lutz, der berührte CEO der soeben gekürten Permamed AG aus Therwil, und sagte an seine «Konkurrenten» gewandt: «Wir sehen uns als gemeinsame Sieger.» Dann bat er seinen Vater (und Firmengründer) Christian H. Lutz auf die Bühne. Und da war sie nun, diese Umarmung von Vater und Sohn, die so viel mehr als ihre Freude über die Auszeichnung aussagt. «Ich bin unheimlich stolz», sprach Tobias Lutz schliesslich. Sein Vater ergänzte: «Das ist unser Lebenswerk, und wir sind stolz» – auf den Preis und darauf, Teil von dem allem zu sein.

Bernhard B. Fischer, Präsident der Expertenjury, lobte nicht nur die Sieger für die schiere Erfolgsgeschichte, an der die Permamed seit 1979 unentwegt schreibt; er erklärte alle fünf Finalisten kurzerhand zu «Superunternehmen» und erklärte in seiner Laudatio schliesslich, weshalb ihm Permamed als Sieger aus Therwil so dermassen imponiert habe: «Permamed steht seit jeher für Schweizer Qualität, hohe Innovationskraft und Beständigkeit. Das Unternehmen entwickelt und produziert sämtliche Produkte - darunter die beliebten Lubex Produkte - vollständig in der Schweiz. Das Label «Swiss Made» wird damit zu 100 Prozent gelebt.

Sieben Präparate sind in der Schweiz Marktführer und unterstreichen ihre starke Position im Bereich Dermatologie. Mit 76 eigenen Entwicklungen beweist das Unternehmen zudem seine führende Rolle in dieser Nische.» Permamed erhält nun mit dem von der UBS gesponsorten Preis die Möglichkeit, ein exklusives, mehrtägiges Off-Site im Seminar- und Konferenzzentrum Wolfsberg zu organisieren.

Preisregen

Die fünf Hauptsponsoren des Prix SVC Nordschweiz spendeten den Finalisten je einen ziemlich spektakulären Preis.

- Für die ERNE Gruppe geht es dank Forvis Mazars zwei Tage ins Tessin.
- Die IWB lädt das Team vom Sutter Begg zu einem exklusiven Ausflug in die Welt der Wasserkraft.
- Die Selmoni Gruppe erhält von Emil Frey einen Gutschein über 10'000 Franken.
- Die Swisscom erfreut die Jehle AG mit einem einmaligen Teamevent im Bereich Film, Musik oder Fussball.

ANZEIGE



Schon ab CHF 1.– im ersten Monat

Wirtschaftsinteressiert? Wir auch.

Bei uns finden Sie alle relevanten Wirtschafts-News aus der Welt, der Schweiz und Ihrer Region.

bz

bzbasel.ch

Im Auftrag der Hautgesundheit

GEWINNER

Im Seifenverbot der 1970er erkannte Christian H. Lutz eine Chance und entwickelte eine sanfte Hautreinigung – der Grundstein von Permamed. Heute führen er und sein Sohn Tobias Lutz das Unternehmen mit Swissness, Innovation und nachhaltiger Qualität.

Dominique Simonnot

Alles begann in den 1970er-Jahren mit einer scheinbar einfachen, aber wirk-samen Waschlotion.

Damals dominierten in der Schweiz alkalische Seifen den Markt – Produkte, die für Menschen mit empfindlicher Haut oder dermatologischen Problemen ungeeignet waren. «Es war allgemein verboten, sich mit Seife zu waschen, denn alkalische Seifen stören den natürlichen Säureschutzmantel der Haut und führen zu Austrocknung, Rötungen, Juckreiz und erhöhter Empfindlichkeit», erklärt Christian H. Lutz, Gründer von Permamed. Er erkannte die Marktlücke und entwickelte gemeinsam mit Dermatologen und einem Apotheker eine sanfte Alternative zur herkömmlichen Reinigung: Lubex, eine reizlose medizinische Waschemulsion mit antibakteriellen, antinykotischen und sebostatischen Eigenschaften sowie einem neuartigen patentierten Hautschutzfilm – bis heute ein zentrales Produkt in der medizinischen Haut-pflege und Therapie.

Erfolg bedeutet Gesundheit

1979 wurde in Basel das Unternehmen Permamed gegründet – der Beginn einer Erfolgsgeschichte, die bis heute anhält. Erfolg misst sich hier jedoch anders als bei den grossen Pharmakonzer-nen, denen oft vorgeworfen wird, Gewinne über die Gesundheit der Men-schen zu stellen. «Das ist bei uns nicht



Die Geschäftsleitung (v.l.): Patrick Eberle, Christian H. Lutz (Gründer und VRP), Noële Auclair-Riva, Tobias Lutz (CEO), Thomas Wegmann und Stephan Locher. Es fehlt Martina Meinicke. Bild: Dirk Wetzell

der Fall – sonst hätten wir längst ver-kaufte», sagt Christian H. Lutz. Gemein-sam mit seinem Sohn Tobias Lutz führt er eines der wenigen, heute noch unab-hängigen rein schweizerischen Phar-maunternehmen. «Wir streben be-

wusst keinen kurzen Höhenflug an, sondern wollen nachhaltig und stetig wachsen», betont CEO Tobias Lutz – «auf der Basis von innovativen Arznei-mitteln, Vertrauen bei Patienten, Kun-den und Medizinern, Transparenz und Eigenständigkeit.»

Der Erfolg gibt ihnen Recht: Das erste Produkt – die Lubex-Waschemul-sion – ist noch immer Marktführer, ebenso sechs weitere Präparate aus dem Hause. Vielleicht mit ein Grund, warum das Unternehmen während des Lockdowns vom Bundesamt für wirt-schaftliche Landesversorgung als sys-temrelevant eingestuft wurde. «Reini-gende Basistherapeutika waren auf einmal ein zentrales Thema», erinnern sich Vater und Sohn. «Es war eine gros-se Anerkennung, die wir sehr geschätzt haben.»

Swissness und Nachhaltigkeit

Permamed konzentriert sich auf topi-sche Arzneimittel und Dermokosmeti-ka – mit konsequenter Swissness und

nachhaltiger, lokaler Produktion. Im Mittelpunkt steht stets der Patient. Va-ter und Sohn betonen zudem die zen-trale Rolle der Distributoren – etwa der Apotheken – und würdigen die über 80 engagierten Mitarbeitenden, die den Erfolg des Unternehmens erst möglich machen. «Unsere eigene zentrale Her-stellung unter pharmazeutischen Be-dingungen (GMP) ist entscheidend für höchste Produktqualität», erklärt To-bias Lutz. «Jede Eigenentwicklung be-gleiten wir von der ersten Idee über die Entwicklung innovativer Formulierung-en, die Qualitätskontrolle und klini-sche Studien bis hin zum fertigen Pro-dukt – made in Switzerland.» Da viele Präparate in Nischenmärkten etabliert sind und das Potenzial in der Schweiz begrenzt ist, gewinnen internationale Märkte zunehmend an Bedeutung. Be-sonders asiatische Märkte und die Tür-kei spielen darum eine wichtige Rolle für Permamed.

Im Eingangsbereich von Permamed steht ein moderner Kaskaden-Brun-

nen, der mit seiner kraftvollen Präsenz für Beständigkeit und Erneuerung steht – Werte, die das Unternehmen seit fast fünf Jahrzehnten lebt. Gestal-tet wurde das markante Werk von der Künstlerin Sylvia Göschke. Zu seinen Füßen ruhen die marktführenden Prä-parate – eingfasst in transparentem Glas. Darunter auch die ikonische Waschemulsion: Sinnbild für tief ver-wurzelte Tradition und den langjähri-gen Produkterfolg. Darüber dreht sich ein Perpetuum mobile – unermüdlich, energiegeladen, in ständiger Bewe-gung. Es steht als kraftvolle Metapher für den Innovationsgeist, die kontinu-ierliche Weiterentwicklung und die Dy-namik, die Permamed und ihre Mit-arbeitenden täglich inspiriert.

PREISSPONSOR



Alle Permamed-Produkte werden in Therwil hergestellt.

Bild: Dirk Wetzell

«Wir sind überwältigt»

Kaum von der Bühne, nahmen sich die Gewinner des Prix SVC Nordschweiz 2025 Zeit für die drängendsten Fragen. Permamed-CEO Tobias Lutz und Firmengründer Christian H. Lutz über Wertschätzung, Begeisterungsfähigkeit – und Flöhe.

Was bedeutet Ihnen der Prix SVC?

Tobias Lutz: Es ist sehr emotional für uns. Der Preis ist für uns eine riesige Wertschätzung und Bestätigung für unser Engagement. Wir sind ja nur eine kleine Firma ...

Christian H. Lutz: ... man hat uns mal als Floh im Pelz der Pharmagiganten be-zeichnet, ich finde, das ist doch mal ein positives Kompliment.

Haben Sie mit der Auszeichnung gerechnet?

Tobias Lutz: Nein! Es ist eine riesige Überraschung und eine riesige Freude. Es ist ein unglaubliches und unbe-schreibliches Gefühl, gemeinsam mit all den Nominierten, den Jurymitgliedern und den Sponsoren auf der Bühne zu stehen. Doch ich möchte betonen, dass diesen Preis alle Finalisten ver-



Glückliche Gewinner: Christian H. Lutz und Tobias Lutz.

Bild: SVC/Manuel Lopez

dient hätten. Alle leisten eine enorme Arbeit und können stolz auf sich sein. Deshalb feiern wir auch alle zusam-men.

Als Preis gibt's von Hauptsponsor UBS ein exklusives Programm im Seminarzentrum Wolfsberg. Was bedeutet Ihnen dieser Preis.

Christian H. Lutz: Dieser Wolfsberg in-mitten der Natur und mit Blick auf den Bodensee war schon immer mein Traum. Wir schätzen das ganz beson-ders und werden unsere ganze Mann-schaft mitnehmen.

Tobias Lutz: Mit 80 Mitarbeitenden ist unsere Firma relativ überblickbar. Da-rum meinen wir das auch ernst, wenn wir von der Permamed-Familie spre-chen. Wir freuen uns riesig auf den Wolfsberg.

Was erhoffen Sie sich dank des Preises?

Christian H. Lutz: Wir sind überzeugt, dass die Auszeichnung unsere Mit-arbeitenden pushen und für noch grö-sere Motivation sorgen wird. Unser langjährigster Mitarbeiter ist 40 Jahre dabei, also fast so lange wie ich selbst, und die Leiterin unserer Forschungsab-teilung gehört seit über 30 Jahren dazu; ich brauche Ihnen nicht zu sagen, wie wertvoll das ist. Und es zeigt die Treue und Begeisterungsfähigkeit in unserer «Familie».

Interview: Lucas Huber



Die Wahl der Champions



Bei Muskel- und Gelenkschmerzen

- Schmerzstillend
- Entzündungshemmend
- Wärmend

Erhältlich in Apotheken und Drogerien ohne ärztliches Rezept.

 **Swiss made**
entwickelt & hergestellt




Kimmy Repond
Schweizer Meisterin 2024/25
und Sportusal®-Botschafterin



CH/DE/SRE/2025_10_09

Das Mobiliar Forum bringt KMU auf neue Ideen

Ein Tag, der wirkt: Im Mobiliar Forum denken Schweizer Unternehmen gemeinsam über ihre Zukunft nach und gehen mit Klarheit und ersten Lösungen nach Hause. Die Innovationswerkstatt bringt frischen Wind ins Unternehmen.

Viele KMU kennen die Situation: Der Alltag ist eng getaktet, die Ideen stapeln sich, aber Zeit und Struktur fehlen, um die grossen Fragen anzugehen. Wie können wir uns für die Zukunft wappnen? Was ist wirklich wichtig? Und wo sollen wir überhaupt anfangen?

Genau hier setzt das Mobiliar Forum an. Als Innovationswerkstatt der Mobiliar Genossenschaft begleitet es Unternehmen, Organisationen, Vereine oder Gemeinden dabei, ihre zentralen Fragestellungen anzupacken – kostenlos, strukturiert und wirksam.

In eintägigen oder zweieinhalbtägigen Workshops arbeiten Teams mit erfahrenen Moderatorinnen und Moderatoren an ihren eigenen Themen. Der Anspruch ist klar: Konkrete Lösungen zu entwickeln, steht im Zentrum. Teilnehmende gehen nicht mit einem abstrakten Konzept nach Hause, sondern mit klaren Prioritäten, einem Plan und frischem Elan.

«Wir können vieles versichern, aber nicht fehlende Innovation», sagt Fabrizio Laneve vom Gesellschaftsengagement der Mobiliar. «Mit dem Mobiliar Forum stärken wir die Zukunftsfähigkeit von KMU und damit auch die Schweizer Wirtschaft.»

Struktur trifft Freiraum

Das Erfolgsrezept der Innovationswerkstatt? Die Mischung aus klarem Prozess und offener Atmosphäre. Teams sortieren ihre Herausforderungen, entwickeln Ideen und testen erste Lösungen. Im Tagesworkshop tun sie das gemeinsam mit bis zu drei weiteren Unternehmen vor Ort, denn der Austausch bringt neue Sichtweisen. Das Tagesformat eignet sich für kleinere Teams mit zwei bis vier Personen. Wer ein grösseres Thema mit dem ganzen Team anpacken will, wählt das 2,5-tägige Format mit 12 bis 16 Mitarbeitenden.

Ein Geschenk mit Wirkung

Das Mobiliar Forum ist ein Engagement der Mobiliar Genossenschaft – und damit für die Teilnehmenden kostenlos. Vom Kaffee zum Start bis zum Apéro am Schluss ist alles dabei. Der einzige Einsatz: die eigene Zeit und die Bereitschaft, sich auf Neues einzulassen.

Dass das wirkt, zeigt das Echo. Patrick, Geschäftsführer eines teilnehmenden Unternehmens, bringt es auf den Punkt: «Ohne den Tag im Mobiliar Forum wäre unser Projekt wohl nie gestartet worden.» Andere erzählen von neuer Klarheit, Mut zum Handeln und einem echten Energieschub im Team.

Nächster Halt: Basel

Das Mobiliar Forum tourt durch die ganze Schweiz – von Martigny bis Zürich, von Genf bis St. Gallen. Im April 2026 macht die Innovationswerkstatt Halt in Basel. Interessierte KMU können sich jetzt anmelden (siehe Infobox).

Das eintägige Mobiliar Forum auf einen Blick

- **Format:** Ein Tag in der Innovationswerkstatt
- **Teilnahme:** Ihr Team mit 2 bis 4 Personen
- **Gemeinsam:** Bis zu drei weitere Unternehmen sind gleichzeitig vor Ort
- **Kosten:** Das Mobiliar Forum wird finanziert aus der Mobiliar Genossenschaft und ist für die Teilnehmenden kostenlos
- **Verpflegung:** Kaffee, Mittagessen und Apéro sind inklusive
- **Orte:** In der ganzen Schweiz, im April 2026 auch in Basel
- **Anmeldung:** mobiliar.ch/mobiliarforum

3 Fragen an den Innovationsexperten



Fabrizio Laneve ist Verantwortlicher «Innovationsfähigkeit und Entwicklung» im Gesellschaftsengagement der Mobiliar Genossenschaft. Hin und wieder moderiert er die Innovationsworkshops der Mobiliar gleich selbst. Dabei spornt er Schweizer KMU und Organisationen zu Höchstleistungen an.

1. Was ist das Mobiliar Forum?

Das Mobiliar Forum ist eine Innovationswerkstatt. In eintägigen oder zweieinhalbtägigen kostenlosen Workshops erarbeiten KMU, Vereine, Organisationen, Verbände oder Gemeinden zentrale Fragen rund um die Zukunft ihres Geschäfts, ihrer Produkte oder Dienstleistungen.

2. Was ist der Unterschied zwischen den Formaten?

Im Tagesformat arbeiten mehrere Unternehmen gleichzeitig mit kleinen Teams. Das 2,5-Tagesformat ist für ein einzelnes Unternehmen mit 12 bis 16 Mitarbeitenden.

3. Warum macht das die Mobiliar kostenlos?

Als bald 200-jähriges genossenschaftlich verankertes Unternehmen übernimmt die Mobiliar gesellschaftliche Verantwortung. Wir können vieles versichern, aber nicht fehlende Innovation. Im Mobiliar Forum arbeiten wir gemeinsam mit den Teilnehmenden an ihrer Zukunftsfähigkeit. Wer gestärkt und mit Mut in die Zukunft gehen kann, hat höhere Chancen auf wirtschaftlichen Erfolg. Diesen braucht es, um reinvestieren und gute Arbeitsplätze anbieten zu können. Damit stärken wir die Zukunftsfähigkeit der Schweiz,



Höchstleistung in lockerem Ambiente: Teilnehmer:innen beim Ideen-Entwickeln am Mobiliar Forum



Ganzheitlicher Partner im Bauprozess

PREISTRÄGER

Als Partner im gesamten Bauprozess zeigt die ERNE Gruppe, wie ganzheitliche Projektgestaltung, modulare Holzhybridbauweise und nachhaltige Kreislaufwirtschaft den Wandel in der Schweizer Bauindustrie prägen.

Dominique Simonnot

Erfolg kann sehr sichtbar sein – besonders in der Baubranche. Wie greifbar Nachhaltigkeit und Innovation werden können, zeigt der Standort der ERNE AG Holzbau in Stein eindrücklich. Das dreigeschossige Bürogebäude in moderner Holz-Systembauweise steht exemplarisch für den Holz-Hybridbau – und dafür, wie Kreislaufwirtschaft im Bauwesen heute gelebt wird. Boden und Holz-Beton-Verbunddecken bestehen aus Recyclingbeton, die Treppen- und Sanitärkerne aus Stampflehm, das Tragwerk aus Schweizer Stabbuche. Die präzise gefertigte Pfosten-Riegel-Fassade und das modulare Holz-Hybrid-Deckensystem zeigen, wie ökologisches Denken und industrielle Präzision zusammenwirken.

Tradition mit Zukunft

Seit 1906 steht der Name ERNE für Qualität, Verlässlichkeit und Innovationsgeist. Die Gruppe ist in allen Sparten des Baugewerbes tätig – vom Hoch- und Tiefbau über den Strassen- und Spezialtiefbau bis zu Umbau, Sanierung und Projektentwicklung. Seit 1965 ergänzt der Holzbau das Portfolio, ebenso wie Kies-, Beton- und Immobilienaktivitäten. «Unsere Unternehmen decken seit Jahrzehnten den gesamten Lebenszyklus des Bauens ab – von der Projektentwicklung über die Realisierung bis hin zu Rückbau und Wiederverwendung», erklärt CEO Giuseppe



CEO Guiseppe Santagada am Sitz von ERNE AG Holzbau.

Bild: Dirk Wetzel

Santagada. «Diese breite Aufstellung ermöglicht uns, Ressourcen im Sinne der Kreislaufwirtschaft effizient einzusetzen. ERNE hat immer unternehmerisch gedacht, langfristig gehandelt und vorausschauend gebaut – heute mehr denn je.»

Der erfolgreiche Generationenwechsel von der dritten zur vierten Generation markiert einen wichtigen Meilenstein. Mit der Ernennung eines

externen Group CEO zeigt das Familienunternehmen, wie sich gelebte Tradition und mutige Erneuerung ergänzen. «Die Familie Erne hat frühzeitig Verantwortung geteilt – das war entscheidend für diesen Schritt», so Santagada.

Integrierte Stärke

ERNE versteht sich nicht als lose Ansammlung von Einzelunternehmen,

sondern als integrierte Gruppe, die ihre Kompetenzen bündelt. «Wir agieren als Verbund, der flexibel und bedarfsgerecht auf die Anforderungen des Marktes reagiert – ob im Hochbau, Holzbau, in der Projektentwicklung oder bei der Kreislaufwirtschaft», erklärt Santagada. Das breite Portfolio deckt den gesamten Lebenszyklus des Bauens ab und ermöglicht agiles Handeln.

Wenn sich Märkte verändern – durch Digitalisierung, neue Bauweisen oder steigende Nachhaltigkeitsanforderungen –, kann die Gruppe flexibel reagieren, weil alle Schlüsselkompetenzen im Haus vereint sind. Die Nominierung für den Prix SVC Nordschweiz bestätigt diese Leistung. «Sie gebührt unseren über 1200 Mitarbeitenden, die täglich Verantwortung übernehmen – gerade in Zeiten des Wandels», betont der CEO. Mit «Wandel» meint er insbesondere die vergangenen Jahre, in denen Strukturen neu geordnet, Zuständigkeiten geschärft und der Fokus auf messbare Resultate gelegt wurde.

Heute positioniert sich ERNE zunehmend als ganzheitlicher Dienstleister im Bauprozess – als Partner, der relevante Stakeholder frühzeitig einbindet, um Projekte integrativ zu planen und effizient zu realisieren. «Wir müssen die Kooperation entlang der gesamten Wertschöpfungskette stärken – nicht nur, weil Ressourcen knapper werden, sondern weil nachhaltiges Bauen eine gemeinsame Aufgabe ist», sagt Santagada. «Nachhaltig bedeutet für uns: ökologisch verantwortungsvoll, wirtschaftlich tragfähig und terminlich verlässlich.»

PREISSPONSOR

forv/s
mazars

Im Auftrag der Schweizer Präzision

PREISTRÄGER

Von der kleinen Schlosserei 1947 zum modernen Fertigungsbetrieb: Mit hoher Fertigungstiefe, modernster Technik und engagierten Mitarbeitenden sorgt die Jehle AG aus Etzgen für Präzision, Qualität und Vielfalt.

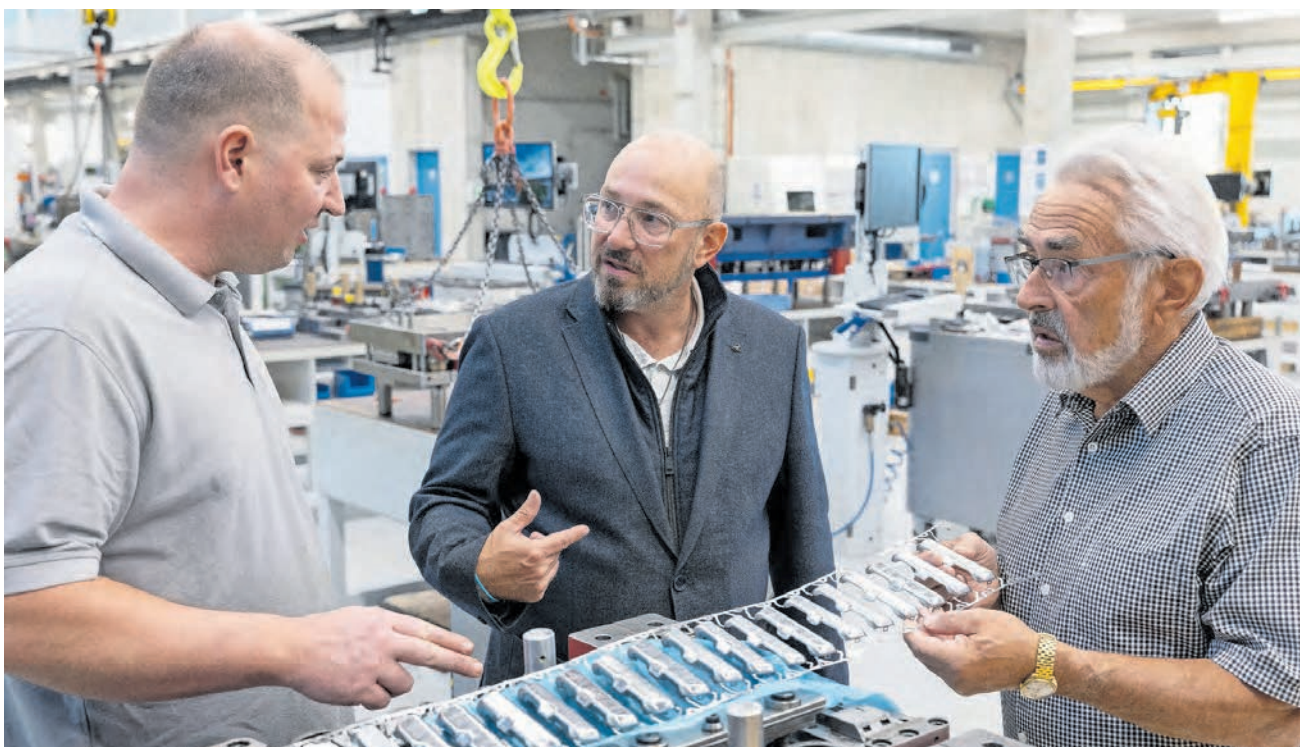
Dominique Simonnot

Was haben eine Kaffeemaschine, eine Mundharmonika, ein Auto und ein Türschloss gemeinsam?

In allen sind Präzisionsteile der Jehle AG verbaut, was aufs Beste die Produktbreite des Unternehmens aufzeigt. «In meiner Zeit als Geschäftsführer wusste ich über jedes kleinste Teil Bescheid», erzählt Ulrich Jehle, dessen Vater Josef die Firma 1947 gründete – ursprünglich mit der Herstellung von Türschlössern. Heute führt Sohn Raphael die Firma in dritter Generation weiter. Aus einer kleinen Schlosserei entwickelte sich ein moderner Fertigungsbetrieb für Werkzeug- und Formenbau sowie hochpräzise Metallteile mit rund 200 Mitarbeitenden und einem Produktionsareal von über 20 000 m². Jährlich entstehen hier mehr als 150 Millionen Bauteile, die weltweit in Branchen wie Medizintechnik, Automobilindustrie, Elektrotechnik und Konsumgüter eingesetzt werden.

Kundenzufriedenheit zentral

Die Stärke der Jehle AG liegt in der hohen Fertigungstiefe und technologischen Kompetenz. Das Unternehmen deckt die gesamte Prozesskette ab: von Entwicklung und Engineering über Werkzeug- und Formenbau bis zur Serienfertigung, Montage und Logistik. «Dank dieser integrierten Struktur können wir komplexe Kundenanforderungen flexibel, effizient und präzise



Raphael und Ulrich Jehle inspizieren mit einem Mitarbeiter Teile einer Mundharmonika.

Bild: Dirk Wetzel

umsetzen», sagt Raphael Jehle. Moderne Maschinenparks, automatisierte Abläufe und digitale Schnittstellen sorgen zudem für kurze Durchlaufzeiten und hohe Qualität. Beide betonen, wie wichtig eine enge Zusammenarbeit mit den Kunden dabei ist. «Wir bieten individuelle Lösungen für einen sehr breiten Kundenkreis aus den unterschiedlichsten Branchen.

Für qualitative Lösungen braucht es einen engen Austausch», so Raphael Jehle. «Qualität bzw. Kundenzufriedenheit steht bei uns immer im Zentrum.»

Ein wesentlicher Faktor hinter diesen Leistungen sind die Mitarbeitenden. Über Jahrzehnte hinweg hat das Unternehmen mehr als 100 Lernende in technischen und kaufmännischen Berufen ausgebildet und engagiert sich

aktiv für die Nachwuchsförderung in der Region. Flache Hierarchien, moderne Infrastruktur, flexible Arbeitszeiten und gezielte Weiterbildungsmöglichkeiten schaffen ein Umfeld, in dem Fachkräfte sich entfalten und Ideen einbringen können. «Wir verstehen unsere Mitarbeitenden als tragende Säule nachhaltiger Entwicklung und des verantwortungsvollen Umgangs mit Res-

ourcen», bekräftigt Raphael Jehle. Apropos Nachhaltigkeit: Die ist fest in der Unternehmensstrategie verankert. So setzt die Jehle AG schon länger auf erneuerbare Energien: Photovoltaikanlagen auf den Werken 1, 4 und 5 decken einen bedeutenden Teil des Strombedarfs, der restliche Strom stammt zu 100% aus Wasserkraft. Durch automatisierte Prozesse und optimierte Abläufe wird der Materialeinsatz zudem reduziert und die Energieeffizienz gesteigert.

CO₂-Abdruck im Visier

Auch in Zukunft plant das Unternehmen weitere ökologische Projekte, um Produktion und Standort noch umweltfreundlicher zu gestalten. Damit leistet Jehle einen messbaren Beitrag zur Reduktion des CO₂-Fussabdrucks und zur Schonung natürlicher Ressourcen. Trotz seiner internationalen Ausrichtung bekennt sich die Jehle AG klar zum Produktionsstandort Schweiz, der für Qualität, Präzision und Innovationskraft steht. Mit seinem Fokus auf Technologie, Nachhaltigkeit und Menschen ist das Unternehmen bestens positioniert, um auch künftig als zuverlässiger Partner in anspruchsvollen Industrien zu agieren und die Erfolgsgeschichte fortzuschreiben.

PREISSPONSOR

swisscom

Ein Abend voller Feierlaune und Networking

Der zwölfte Prix SVC Nordschweiz prämiiert regionale KMU und ihre Erfolgsgeschichten und rückt den ausgeprägten Unternehmergeist der Region ins Rampenlicht. Zahlreiche Gäste nutzten die diesjährige Preisverleihung im Congress Center Basel, um die Finalisten zu feiern, Kontakte zu knüpfen oder zu vertiefen und Ideen auszutauschen.



Moderator Dani von Wattenwyl und Martina Koch, Prix SVC OK-Präsidentin und Leiterin Corporate & Real Estate Banking Basel bei UBS Schweiz, führten durch den Abend.



Beat Herzog (die Mobiliar) mit dem Gewinner des Publikumswettbewerb Ean Pierce-Saunderson (Die Insel Physiotherapie).



Amanda Dixon, Alexandra Lau und Miyuki Lanz (alle Forvis Mazars).



Thomas Kramer (Birs Forum Medien), Bernhard B. Fischer (Jurypäsident Prix SVC) und Michael Fahrni (ehemaliger SVC-Geschäftsführer).



Bilder: SVC / Agentur PEAK



Heimspiel: Der Basler Künstler BAUM umrahmte die Verleihung musikalisch.



Engagierte Gespräche beim Speed-Networking vor der Preisverleihung.



Presenting Partner: UBS-Schweiz-Chefin Sabine Keller-Busse während ihrer inspirierenden Rede.

Der Siegermoment: Permed gewinnt den Prix SVC Nordschweiz 2025!

Daumen hoch für das KMU-Unternehmertum in der Nordschweiz!



Otto H. Suhner (Schirmherr SVC Nordschweiz) mit Erika Jehle (Jehle AG).



Özgür Tango, Steven Schenk und Eric Haegler (alle Emil Frey).

Innovationskraft und Mut für neue Wege

Martina Koch, OK-Präsidentin Prix SVC Nordschweiz, über die Stärken der KMU

Martina Koch, was ist der Prix SVC und welche Bedeutung hat er für die Unternehmen in der Nordschweiz?
Der Prix SVC ist eine Auszeichnung und eine bedeutende Plattform, die unternehmerische Spitzenleistungen in der Schweiz sichtbar macht und gezielt fördert. In neun verschiedenen Wirtschaftsregionen werden Unternehmen geehrt, die sich durch besondere Innovationskraft und Erfolg auszeichnen.
Die Teilnahme am Prix SVC bringt den nominierten Unternehmen eine breite öffentliche und mediale Aufmerksamkeit, was nicht nur ihre Position im Markt stärkt, sondern auch die Attraktivität als Arbeitgeber erhöht. Darüber hinaus schafft der Preis einen Raum für den Austausch zwischen KMU, Politik, Wissenschaft und Gesellschaft und trägt so dazu bei, den Dialog über Branchengrenzen hinweg zu intensivieren. Indem der Prix SVC unternehmerische Bestleistungen ins Rampenlicht rückt, inspiriert er andere Unternehmen und würdigt die Vielfalt der Schweizer KMU-Landschaft.

Wodurch zeichneten sich die diesjährigen Finalisten des Prix SVC Nordschweiz aus?
Die Finalisten des diesjährigen Prix SVC Nordschweiz spiegeln erneut die beeindruckende Branchenvielfalt der

Region wider. Neben einem Unternehmen aus der Pharmabranche waren in diesem Jahr auch innovative Akteure aus den Bereichen Bau und Immobilien, der Elektrotechnik, ein Technologiepartner für Bauteile aus Metall und Kunststoff sowie ein Vertreter des Bäckereihandwerks dabei. Was alle Finalisten verbindet, ist ihr nachweisbares, nachhaltiges Wachstum – ein zentrales Auswahlkriterium. Darüber hinaus überzeugen sie durch ihre besondere Innovationskraft und den Mut, unternehmerische Wege zu gehen und neue Lösungen zu entwickeln. Diese Kombination aus Vielfalt, Innovationsgeist und nachhaltigem Erfolg macht die diesjährigen Finalisten zu herausragenden Vertretern der regionalen Wirtschaft.

Sie präsidieren das Organisationskomitee des Prix SVC Nordschweiz und sind auch Mitglied der Expertenjury. Was sind Ihre persönlichen Highlights?
Es ist eine grosse Freude und Ehre, den Prix SVC Nordschweiz zu begleiten. Mich beeindruckt immer wieder die Vielfalt an Branchen in unserer Region – von der Pharmabranche über Dienstleistungen bis hin zum Handwerk auf höchstem Niveau. Diese Diversität macht meine Arbeit für den SVC unglaublich spannend. Gleichzeitig zu sehen, wie sich die KMU-Landschaft in der Nordschweiz weiterentwickelt und welchen Einfluss beispielsweise neue Technologien und Markttrends auf die Unternehmen haben.



Martina Koch ist OK-Präsidentin Prix SVC Nordschweiz und Leiterin Corporate & Real Estate Banking Basel bei UBS Schweiz.
Bild: zvg

Durch Ihre Tätigkeit für den Prix SVC Nordschweiz wie auch in Ihrer Funktion bei UBS sind Sie eng mit den Entwicklungen und Herausforderungen der regionalen KMU-Landschaft vertraut. Welche Themen stehen derzeit besonders im Fokus?
KMU sehen sich mit einer Vielzahl an Herausforderungen konfrontiert: Die Suche nach qualifizierten Fachkräften gestaltet weiterhin anspruchsvoll, während gleichzeitig komplexe regulatorische Vorgaben und volatile Märkte – nicht zuletzt bedingt durch geopolitische Unsicherheiten und protektionistische Massnahmen – ein hohes Mass an Flexibilität erfordern. Dennoch zeigen sehr viele Unternehmen bemerkenswerte Anpassungsfähigkeit und nutzen die sich bietenden Chancen, etwa durch die Integration von künstlicher Intelligenz und Automatisierung in ihre Prozesse. Gerade die Preisträger des Prix SVC verdeutlichen eindrucksvoll, wie eng Innovation und Nachhaltigkeit miteinander verknüpft sind und wie diese Verbindung den Grundstein für langfristigen Erfolg legt.

Mit Blick auf die kommenden Jahre – welche Entwicklungen wünschen Sie sich für unsere Region?

Dass die Unternehmen ihre Innovationskraft und Resilienz weiterhin bewahren. Gerade in unsicheren Zeiten ist es von grosser Bedeutung, dass Betriebe den Mut haben, in zukunftsweisende Technologien, nachhaltige Geschäftsmodelle und die kontinuierliche Entwicklung ihrer Mitarbeitenden zu investieren. Die Stärke unserer Region gründet auf Unternehmen, die nicht nur Arbeitsplätze schaffen, sondern auch gesellschaftliche Verantwortung übernehmen.

Sie sind bei UBS Leiterin Corporate & Real Estate Region Basel. Wie erleben Sie den Austausch mit den KMU in Ihrer täglichen Arbeit?
Ich erlebe unsere KMU als sehr reflektiert und verantwortungsbewusst, sie denken in Generationen, nicht in Quartalen. Sie investieren in Mitarbeitende, in nachhaltige Infrastruktur und in die Gemeinschaft. Gleichzeitig sind sie offen für Neues und technologieaffin.

Zum Schluss: Unternehmertum heisst für Sie – in einem Satz?
Unternehmertum bedeutet, Verantwortung zu übernehmen, mutig zu handeln und neue Wege zu gehen, um echten Mehrwert zu schaffen – und noch viel mehr (*lacht*)!

ANZEIGE



Einmal einfach sicher

Mit beem schützt du dein Unternehmen einfach vor Cybergefahren

Entdecke, was du kannst



swisscom.ch/beem

Innovation dank Teamgeist

PREISTRÄGER

Vom Smarthome bis zum komplexen Industriegebäude: Geht es um Elektrotechnik, fällt bald der Name Selmoni. Die Gruppe gilt als Pionierin für innovative Lösungen bei der Automatisierung und Digitalisierung von Bauprozessen.

Lucas Huber

Vielleicht bringt es diese Aussage am treffendsten auf den Punkt: «Selmoni ist mehr als eine Arbeitgeberin.» Der das sagt, ist Mavisan Asairatnam, IT-Applikationsentwickler bei ebendieser Selmoni, einem der ältesten und grössten «Elektriker» in der Region Basel. Obwohl das natürlich viel zu kurz greift. Denn die Selmoni Gruppe ist Elektrotechnik, Gebäudeautomation und Energiedienstleistung in einem, also vom Beleuchtungskonzept im Einfamilienhaus über Kommunikationstechnik und die Automation industrieller Anlagen bis hin zur Industrie 4.0. «Tatsächlich befinden wir uns auf bestem Weg vom Elektro- zum Techunternehmen», sagt CEO Rainer Keller.

Und dieses setzte schon auf das wegweisende «Building Information Modeling» und vorgefertigte Module, als die Digitalisierung in der Branche erst allmählich Fahrt aufnahm. «Unser Innovationskraft ist unser wichtigster Treiber.» Wenn die Zukunft digital, automatisiert und smart sei, seien es er und seine Leute, die die technologischen Lösungen dafür liefern würden.

Erleuchtung fürs «Joggeli»

«Fortschritt mit Bodenhaftung» nennt man das intern. Denn bei aller Robotik, AR-Brillen und Vorfertigungs-Know-how auf den Baustellen und manch einer technischen Innovation, die längst zum Standard in der Branche



Denis Wary und Rainer Keller mit Elektrotechnikern in der Produktion.

Bild: Dirk Wetzel

wurden, ist Selmoni im Kern ein traditioneller, familiengeführter, mittelständischer Betrieb mit den Wurzeln im Handwerk.

Dieses reicht übrigens zu einem 17-jährigen Sissacher Elektriker namens Ernst Selmoni zurück, der 1920 bei der Firma Hans Hurter in Basel ein- und sehr bald auch schon aufstieg: 1934 wurde er Teilhaber und Selmoni fand erstmals Erwähnung im Firmenamen. 1936 übernahm er auch die

restlichen Anteile. Frühe Meilensteine waren etwa Anlagen für das Kunstmuseum oder das Bürgerspital. Und als das «Joggeli» zur Fussball-WM 1954 eingeweiht wurde, sorgte Selmoni für die Beleuchtung.

Nationale und internationale Grossprojekte folgten: das Theater Basel, das Schauspielhaus Zürich, der Aufbau der Bereiche Automation für zahlreiche industrielle Anlagen in der Chemie- und Pharmabranche, Elektroengineering

für ein Zementwerk auf Sizilien, Theaterbauten in Algerien und Siedlungen in Saudi-Arabien.

Beliebter Arbeitgeber

Doch zurück zur Arbeitgeberin Selmoni. Diese ist ziemlich beliebt, denn wer hier arbeitet, tut das nicht selten über 40 oder noch mehr Jahre hinweg. Zahlen, die auf Vertrauen, Zuspruch, Spirit und Attraktivität gründen. Da war der Swiss Arbeitgeber Award 2021 schon

fast die logische Folge. Ausserdem entstehe die Innovationskraft nicht aus reinen Investitionen in Technologie; Fortschrittstreiber seien genauso die mehr als 600 Mitarbeitenden. Diesen Wert erkannte man übrigens schon vor 75 Jahren, als die Firma die eigene berufliche Vorsorge einführte – 15 Jahre vor Lancierung der obligatorischen Pensionskasse.

Auch beim Thema Nachhaltigkeit denkt die Firmengruppe weiter als bis zur Fertigstellung eines Gebäudes, schliesslich plant und installiert man nicht nur, sondern wartet und repariert auch. Vernetzte Systeme und smarte Gebäudeautomation ermöglichen dabei den effizienten Betrieb eines Bauwerks über dessen gesamten Lebenszyklus hinweg. Dahinter steckt ein steter Wandel, den es aktiv zu gestalten gilt. Das ist das Selbstverständnis des Familienunternehmens, das in Generationen statt Quartalen denkt: Veränderungen sind keine Bedrohung, sondern eine Chance. Der Fachkräftemangel, der Druck zu nachhaltigem Bauen und die zunehmende Komplexität am Bau – all das sieht man bei der Selmoni Gruppe als Anlass, Prozesse zu hinterfragen, neu zu denken – weiterzuentwickeln. Mit Teamgeist und Innovation.

PREISSPONSOR



«Brot schafft eine emotionale Bindung»

PREISTRÄGER

Seit über 100 Jahren steht der Sutter Begg für Basler Backtradition. Heute führt Katharina Barmettler-Sutter das Familienunternehmen mit Leidenschaft, Innovation und Sinn für Nachhaltigkeit weiter.

Dominique Simonnot

Es gibt Geschäfte, die gehören einfach zum Stadtbild von Basel – und zu manchem Dorfbild im Baselbiet. Eines davon ist ohne Zweifel der Sutter Begg, dessen Wurzeln bis ins Jahr 1911 zurückreichen. An der Lothringerstrasse im St.-Johann-Quartier eröffnete damals die erste Backstube mit integriertem Laden. Ab 1948 trugen die Backstuben erstmals den Namen Willy Sutter – seither ist der «Sutter Begg» für viele Einwohner fester Bestandteil des Alltags. Besonders ab den 1980er-Jahren, als Bäckereien immer häufiger ein Café hatten, wurde daraus auch ein Ort der Begegnung. 1968 entstand aus der Einzelirma Willy Sutter die Sutter AG. Unter der Leitung von Werner und Hans Rudolf Sutter entwickelte sich das Unternehmen zu einer Basler Institution.

Ins Brotimperium geboren

Als Katharina Barmettler-Sutter, die heutige Geschäftsführerin, Anfang der 1970er-Jahre geboren wurde, war die Erfolgsgeschichte bereits in vollem Gange. Obwohl ihr Vater Arbeit und Familie klar trennte – zu Hause wurde nie über die Bäckerei gesprochen –, war der Duft von frischem Brot allgegenwärtig. «Ganz fernhalten konnte er uns nicht», erinnert sich Katharina Barmettler-Sutter schmunzelnd. «Unvergessen bleibt, wie wir Kinder am Sonntag die Backzettel studierten – und wie in der Backstube Katzen den Mäusen nachjagten.»



Katharina Barmettler-Sutter mit Mitarbeitenden in der Backstube.

Bild: zvg

Ihren Vater beschreibt sie als Patron, der Tradition mit Leidenschaft pflegte: «Die Firma, die Bäckereien, das Brot – das war sein Lebenswerk.» Vor einem Monat ist Werner Sutter verstorben – die Nominierung des Unternehmens konnte er noch miterleben.

Heute führt Katharina Barmettler-Sutter das Lebenswerk ihres Vaters weiter – in respektvoller Tradition, aber auch mit Mut zu Innovationen. «Eines bleibt unverändert: Wir sind und bleiben eine Bäckerei – unsere Hauptkom-

petenz ist gutes Brot», betont sie. Das Brot wird traditionell mit langer Teigruhe von 12 bis 24 Stunden hergestellt, was es bekömmlicher macht. Auch die regionale Verankerung bleibt zentral, Expansion über Kantonsgrenzen kommt nicht in Frage. «Wir transportieren unsere Frischwaren nicht quer durch die Schweiz, das widerspräche unserem Nachhaltigkeitsdenken.»

Seit Jahren engagiert sich das Unternehmen deshalb auch gegen Foodwaste, etwa in Zusammenarbeit mit der

Äss-Bar und sozialen Institutionen, während ein kleiner Teil des getrockneten Brots an Bauern geht. Neu analysiert ein KI-Tool die Verkaufsdaten, um Produktion und Mengenplanung präziser zu steuern.

Tradition trifft Innovation

Täglich werden alle Produkte frisch in der Backstube an der Frankfurt Strasse im Dreispitz hergestellt und an die 27 Filialen geliefert – vom knusprigen Brötli bis zur kunstvoll verzierten Ge-

burtstagstorte. Ein kleiner Teil geht zudem an externe Kunden, die etwa 5 Prozent des Umsatzes ausmachen, darunter Spitäler, Altersheime, Gastronomiebetriebe – und sogar der EHC Basel. Namen wie «Urigs Brot», «Ackersegen», «Pane Maggia» oder «Räuber Hotzenplotz» sind längst Markenzeichen des Sutter Begg. «Natürlich reagieren wir auch auf gesellschaftliche Veränderungen», erklärt die Geschäftsführerin. «Der Wunsch nach milch- oder glutenfreien Produkten wächst. Als wir vegane Backwaren einführten, kamen plötzlich deutlich mehr junge Kundinnen und Kunden.»

Viele neue Ideen stammen direkt von der 280 Mitarbeiter starken Belegschaft – ein Team, das durch spürbare Herzlichkeit und Kollegialität auffällt. Alle duzen sich. «Unsere Mitarbeitenden sind das Fundament der Firma, wir achten sehr auf ihr Wohlergehen», sagt Katharina Barmettler-Sutter. «Deshalb wollen wir bis 2027 unser Leitmotiv verankern: «Sutter Begg – dein Zuhause in Basel». Der Arbeitsplatz soll ein Ort des Wohlfühlens sein.»

Besonderes Augenmerk gilt dabei den rund 20 Lernenden in Produktion und Verkauf. Im Rookie Club, einer von Lernenden geführten Verkaufsstelle, übernehmen sie für ein halbes Jahr selbstständig Verantwortung.

PREISSPONSOR





HYBRID GEDACHT. NACHHALTIG GEBAUT.

Mit dem Holz-Hybridhochhaus «H1» im Regensdorfer Quartier Zwhatt setzt ERNE einen Meilenstein. Mit 75 Metern Höhe ist es der höchste Bau seiner Art in der Schweiz. Ein Paradebeispiel für Materialkompetenz, Effizienz und anspruchsvolle Architektur.

Hochwertiger Sichtbeton trifft dabei auf modular vorgefertigte Holz-Beton-Verbundelemente; Hybriddecken mit Spannweiten von bis zu 9 Metern ermöglichen offene Grundrisse. Dank innovativer Holz-Hybridtechnologie, präziser Vorproduktion und Synergienutzung innerhalb der ERNE Gruppe entstand ein komplettes Stockwerk in nur sechs Tagen. Derart optimierte Systemkomponenten und Prozesse verkürzen die Bauzeit und schonen die Umwelt.

Die Holz-Hybridbauweise reduziert den CO₂-Fussabdruck um 50 % und senkt den Energieverbrauch im laufenden Betrieb um bis zu 30 %. Sie leistet einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung der Netto-Null-Ziele bis 2050 – und trägt spürbar zur Verbesserung der Lebensqualität der Nutzenden bei. Wer heute holzhybrid baut, übernimmt Verantwortung von morgen.

Das Nominationsverfahren

Selektionskriterien Alle zwei Jahre wird der Prix SVC in neun Schweizer Wirtschaftsregionen verliehen. Die Preisträger werden in einem mehrstufigen Verfahren ausgewählt.

Im Zweijahrestakt wird der Prix SVC an vorbildliche Unternehmen in den Regionen Aargau Solothurn (neu ab 2026), Espace Mittelland, Genf, Nordschweiz, Ostschweiz, Suisse romande, Svizzera italiana, Wirtschaftsraum Zürich und Zentralschweiz vergeben. Der Preis zeigt auf, wie wichtig KMU für

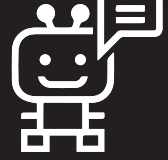
die Schweizer Wirtschaft sind, und soll die Unternehmen motivieren, über sich hinauszuwachsen. Er bedeutet für die Preisträger nicht nur mediale Präsenz, sondern ist in erster Linie eine Anerkennung für die geleistete Arbeit – nicht nur für das Unternehmen und die entsprechenden Führungskräfte,

sondern für alle Mitarbeitenden. Eine Bewerbung für die Teilnahme am Prix SVC ist nicht möglich. Die Auswahl der KMU, welche nominiert werden, wird ausschliesslich von einer unabhängigen, regional breit verankerten Expertenjury übernommen. Dabei werden Kriterien wie Marktposition, Qualität

der Mitarbeitenden und des Managements, Nachhaltigkeit, Innovationskraft sowie die regionale Verwurzelung berücksichtigt. Die fünf Preisträger werden in mehreren Sitzungen und nach intensiven Recherchen und Einzelgesprächen mit den jeweiligen Unternehmensführungen ausgewählt.

Diese KMU werden von der gesamten Jury nochmals besucht und haben 60 Minuten Zeit, sich von der besten Seite zu präsentieren. Auch wenn es am Ende nur einen Sieger gibt, alle fünf Finalisten sind SVC-Preisträger und gehören zu den besten KMU ihrer Region! (zvg)

Die 12 Selektionskriterien in der Übersicht

 Attraktivität der Marktposition	 Innovation (Geschäftsmodell oder Technologie)	 Zukünftige Strategien	 Qualität der Mitarbeitenden	 Anzahl geschaffene Arbeitsplätze	 Konkreter Leistungsnachweis
 Einzigartigkeit der Value Proposition	 Nachhaltigkeit	 Kommerzieller Erfolg	 Qualität des Managements	 Regionaler Beitrag	 Gesamteindruck und Erscheinungsbild

ANZEIGE

Weil wir Aussergewöhnliches mit Zuverlässigkeit meistern

Wenn Gebäude komplex und Anforderungen hoch sind, beginnt unser Anspruch: mitdenken, vorausplanen und zuverlässig umsetzen.

Selmoni gehört in der Nordwestschweiz zu den führenden Anbietern in der ganzheitlichen Elektrotechnik. Mit digitaler Planung, Vorfertigung und Smart-Building-Technologie schaffen wir durchdachte, innovative Lösungen die präzise, nachhaltig und zukunftsfähig sind.

Selmoni prägt seit 1934 als familiengeführtes Unternehmen mit rund 600 engagierten Mitarbeitenden Bauprojekte, auf die man bauen kann – Tag für Tag.



Selmoni Gruppe
Aliothstrasse 4, CH- 4142 Münchenstein, T +41 61 287 44 20
info@selmoni.ch, www.selmoni.ch

Mehr über Selmoni erfahren

Prix SVC Nordschweiz – Hall of Fame

Die Gewinner und Preisträger der letzten drei Verleihungen.



Prix SVC Nordschweiz 2023

Sieger
Bertschi AG, Dürrenäsch

Weitere Preisträger
Wyniger Gruppe – Der Teufelhof Basel AG, Basel
Stöcklin Logistik, Laufen
INFORS HAT, Bottmingen
SCHELLING AG, Rapperswil



Prix SVC Nordschweiz 2021

Sieger
revendo AG, Basel

Weitere Preisträger
Robotec Solutions AG, Seon
alltech Installationen AG, Muttens
ifa Institut für Arbeitsmedizin AG, Baden
Medgate, Basel
Monopol AG, Fislisbach



Prix SVC Nordschweiz 2019 Bilder: zvg

Sieger
Häring-Gruppe, Eiken

Weitere Preisträger
BRACK.CH AG, Mägenwil
BSI Business Systems Integration AG, Baden
Burckhardt+Partner AG, Basel
Solvias AG, Kaiseraugst
Zugg Maschinenbau AG, Schönenwerd

Die weiteren Sieger 2005–2017
Dectris AG (2017), Medartis AG (2015), List Technology AG (2013), Twerenbold Reisen Gruppe (2011),
Lamello AG (2009), Tally Weijl Trading AG (2007), Haeusler AG (2006), Trüb AG (2005)

SVC-Preisträger in der Übersicht

Schweizweit wurden vom SVC bisher an 79 Prix-SVC-Verleihungen insgesamt 463 KMU ausgezeichnet. Die komplette Liste aller SVC-Preisträger ist unter www.svc.swiss verfügbar.



ANZEIGE



BERTSCHI

global tätig - lokal verankert
www.bertschi.com

Anti-Age Treatments aus Therwil
für die Schweiz und die Welt.

 **Lubex anti-age®**
feel unique

Feel
unique*

Ihre Haut hat Charakter – und verdient eine
spezifische Behandlung, die ihren Ansprüchen
gerecht wird.

Lubex anti-age® Treatments unterstützen dabei
Ihre Haut, damit die Strahlkraft voll entfaltet wird.
Mit hochkonzentrierten dermatologischen
Wirkstoffen, abgestimmt auf das, was Ihre
Haut braucht. Nachgewiesen in Studien* und
dabei auch nachhaltig.

Für Schönheit, die sich einzigartig anfühlt.

*In dermatologischen Studien nachgewiesen (Dermatest).




**Gemeinsam
gegen Brustkrebs**
Für jedes verkaufte Lubex
anti-age® Treatment
spenden wir 1 Franken
an die Brustkrebs-
Prävention.

 **Swiss made**
entwickelt & hergestellt

lubexantiage.ch

Entwickelt und hergestellt vom familiengeführten Schweizer Pharmaunternehmen Permamed. Dermatologische Expertise seit über 45 Jahren.



**Produkte für den Alltag und
die Industrie.**



Unternehmertum ist nichts für schwache Nerven

Für ein starkes Unternehmertum

© UBS 2025. Alle Rechte vorbehalten.



UBS

ubs.com/unternehmertum