

Swiss Venture Club

SVC Jahresbericht



2014/15

Swiss Venture Club

SVC Jahresbericht

Geschäftsjahr: 1. April 2014 - 31. März 2015

Vorwort



Liebe Mitglieder

Dank ihrem Innovations- und Unternehmergeist sind die Schweizer KMU in Sachen Wettbewerbsfähigkeit Weltspitze. Auch in diesem Geschäftsjahr sind wir vielen herausragenden Unternehmen und Unternehmerpersönlichkeiten begegnet. Denn der Swiss Venture Club arbeitet nicht nur mit ausgezeichneten Organisationen zusammen, er zeichnet sie auch aus: Mit dem Prix SVC werden KMU gewürdigt, die durch besondere Leistungen aufgefallen sind.

In den vergangenen Monaten bestand für KMU teils wenig Anlass zum Jubeln. Die aktuelle Frankenstärke wurde für Schweizer Unternehmen einmal mehr zum grossen Prüfstein. Vielen KMU ist es jedoch bereits gelungen, die Krise in eine Chance umzumünzen. Wie durch unkonventionelle Massnahmen die Wettbewerbsfähigkeit gesteigert werden kann, lesen Sie im Bericht „Erfolgsstrategien in schwierigen Zeiten“ auf Seite 14.

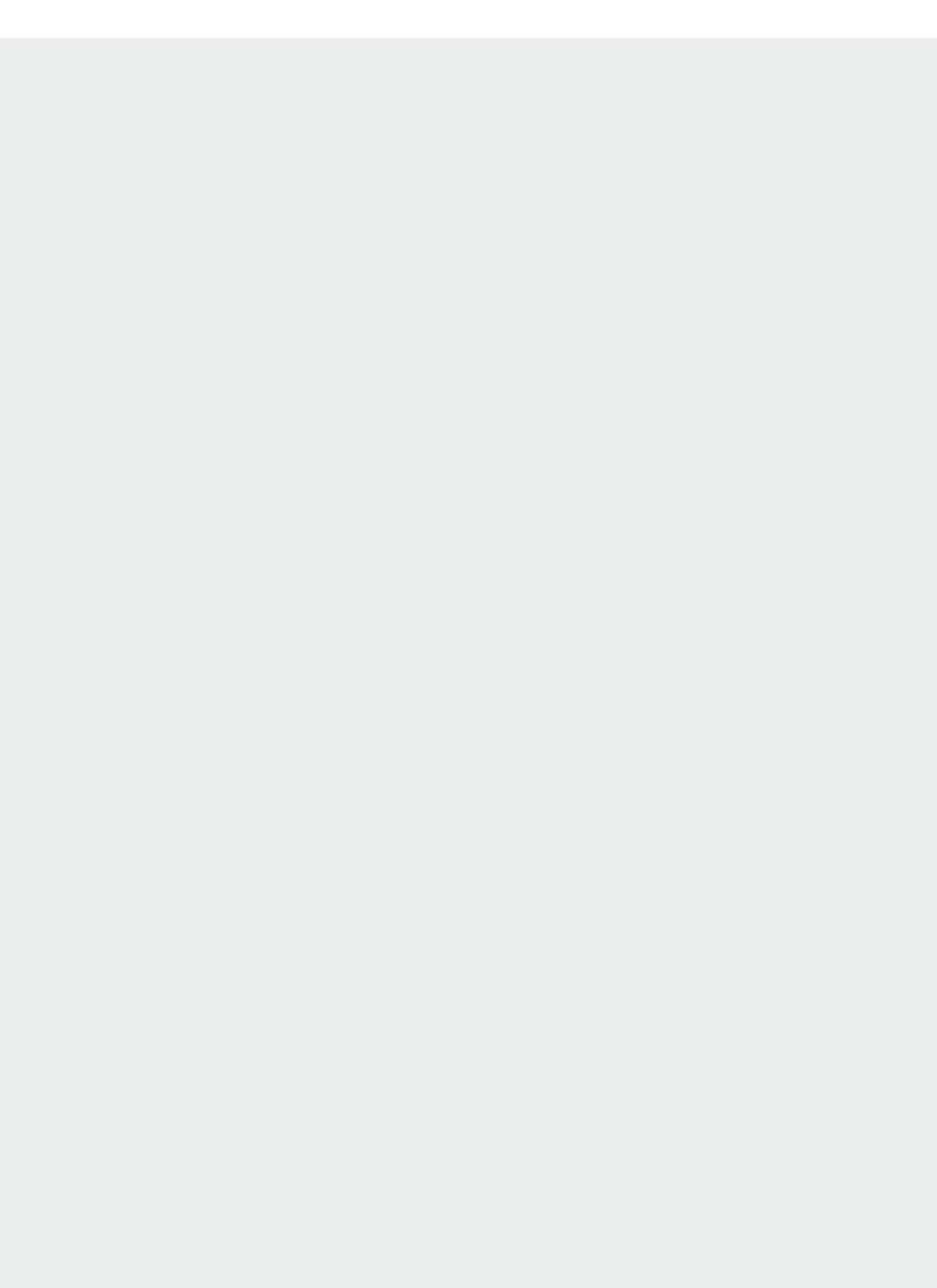
Besonders in wirtschaftlich schwierigen Zeiten gewinnen gute Rahmenbedingungen für KMU in der Schweiz an Bedeutung. Die gute Infrastruktur, der liberale Arbeitsmarkt, das duale Bildungswesen und das stabile Rechtssystem bilden bereits einen guten Nährboden für eine gesunde Wirtschaft. Dennoch müssen die Rahmenbedingungen weiter verbessert werden. Der SVC setzt sich dafür ein und fördert den Dialog unter den Unternehmern. Als schweizweite Netzwerkplattform sucht der SVC für seine Mitglieder stets nach neuen Möglichkeiten, sich auszutau-

schen, und ist deshalb auch neue Netzwerkpartnerschaften mit dem StrategieDialog21 und dem Swiss Leadership Forum eingegangen.

Der SVC fördert nicht nur den Austausch unter Unternehmern, sondern auch zwischen Wirtschaft und Politik. Nach Jahrzehnten der Globalisierung und des Auseinanderdriftens von Finanz-, Werk- und Denkplatz ist es wichtig, dass alle wieder am selben Strick ziehen. Deshalb macht der SVC mit der Plattform „Wunsch-Schloss“ den aktiven Ideenaustausch möglich und fördert diesen.

Wir freuen uns, dass Sie Teil unseres Netzwerkes sind, und möchten Ihnen für Ihre wertvolle Unterstützung herzlich danken. Es ist für den SVC ein Ansporn, auf über 2700 Mitglieder und Hunderte Sponsoren und Partner zählen zu dürfen.

Hans-Ulrich Müller
SVC Präsident



Der SVC

1

- 6 – 7 Bericht Vorstand
- 8 Vorstellen des Vereins
- 9 Strategie
- 10 – 11 Ausblick

Bericht des Vorstandes



Mit vereinten Kräften: Besonders in wirtschaftlich harten Zeiten ist es von grosser Bedeutung, sich über Erfolgsstrategien auszutauschen, zusammen neue Ideen zu entwickeln und sein Wissen zu erweitern. Der Swiss Venture Club bietet Mitgliedern, Partnern und Sponsoren das ganze Jahr hindurch ein breit gefächertes Angebot an Veranstaltungen und somit viele Gelegenheiten zum Networking. Ob beim Sport, an Preisverleihungen oder Podiumsveranstaltungen: Auch im vergangenen Geschäftsjahr führte der SVC in den sieben Schweizer Wirtschaftsregionen Unternehmerinnen und Unternehmer zusammen.

Veranstaltungen im Berichtsjahr

Der Prix SVC wurde im vergangenen Vereinsjahr in den Regionen Zentralschweiz, Suisse romande, Espace Mittelland und Svizzera italiana verliehen. Bei jeder Preisverleihung standen sechs vorbildliche und herausragende Unternehmen aus der jeweiligen Region im Mittelpunkt, die sich durch ihre lokale Verankerung und erfolgreiche Marktpositionierung auszeichnen. In der Zentralschweiz wurde die Confiseur Bachmann AG prämiert, in der Suisse romande gewann die Mimotec SA, im Espace Mittelland die Rychiger AG und in der Region Svizzera italiana durfte die GTK-Timek Group SA die Siegeskulptur in Empfang nehmen – allesamt KMU, die dem Selektionsprozess der unabhängigen Expertenjury mit ihren anspruchsvollen Kriterien gerecht wurden. Mehr über den langen Weg von der Nominierung bis zur Prämierung und die einzelnen Jurykriterien lesen Sie ab Seite 22 sowie in der Prix SVC Beilage „Hall of Fame.“

Aktivitäten der SVC Bereiche

Im Bereich Bildung fanden Forumsveranstaltungen zu den Themen „Trends im Online-Marketing“ und „Generation 50plus in der Arbeitswelt“ statt. Der SVC Sport stand 2014/2015 wiederum für Networking in ungezwungenem Rahmen, und so fanden sich auf Einladung erneut zahlreiche Golfreunde zur alljährlichen SVC Golf Trophy ein. Der Tätigkeitsbereich Finanz konnte ebenfalls Erfolge verbuchen: Die strategische Partnerschaft mit der SVC – AG für KMU Risikokapital entwickelte sich auch im fünften Jahr sehr gut. Mittlerweile konnten bereits 71 Millionen Franken Risikokapital in 33 Unternehmen investiert werden. Die Nachfrage ist nach wie vor gross, über 1700 Anfragen wurden bisher geprüft. Die SVC Stiftung für Unternehmertum setzt sich gegen Jugendarbeitslosigkeit ein und unterstützt den Verein „Check Your Chance“, den ersten nationalen Dachverein im Kampf gegen die Jugendarbeitslosigkeit. Die SVC Politik setzt auf eine neue Plattform: Zusammen mit StrategieDialog21 hat der SVC das „Wunsch-Schloss“ geschaffen, wo Wünsche ausformuliert und Zukunftsszenarien entworfen werden können. Zudem konnte der SVC auch dieses Jahr seinen Firmenmitgliedern die Möglichkeit bieten, an Parteienlässen teilzunehmen, wie beispielsweise dem KMU-Forum der CVP oder dem regionalen FDP-Jubiläumsanlass.

Zuwachs Firmenmitglieder

Im vergangenen Geschäftsjahr ist die Anzahl der Firmenmitglieder gestiegen: Mittlerweile ist jedes dritte SVC

Mitglied ein Unternehmen. Dieser Zuwachs kann auf die speziell auf Firmenmitglieder zugeschnittenen Angebote zurückgeführt werden. So stossen beispielsweise die Preisträgertreffen, bei welchen ein Unternehmen anderen KMU ihre Tore öffnet, auf grossen Anklang. Die Firmenmitglieder schätzen zudem den exklusiven Zugang zu Anlässen aus dem Bereich Politik. Auch der Bereich Bildung bot den Mitgliedern unter anderem eine Teilnahme an der Unternehmerreise nach Südkorea, Taiwan, Hong Kong und China, die von der Credit Suisse und Switzerland Global Enterprise organisiert wurde. Der SVC ist bestrebt, in Zukunft noch mehr Firmen als Mitglieder anzuwerben und baut das Angebot laufend aus.

Jahresbericht im neuen Look

Nach der erfolgreichen Positionierung des neuen Markenauftritts mit neuem Logo und Claim im Geschäftsjahr 2012/2013, folgt mit dem moderneren Design des Jahresberichts der nächste logische Schritt. Wir möchten uns bei allen Mitgliedern für das Vertrauen und Engagement bedanken, das sie dem Swiss Venture Club im vergangenen Geschäftsjahr erneut entgegengebracht haben. Ein besonderer Dank gilt unseren Sponsoren und Unterstützern, den Mitwirkenden des Kernteams und allen freiwilligen Helferinnen und Helfern für ihren unermüdlichen Einsatz.

SVC Vorstand

Der SVC vernetzt KMU

Seit bereits 14 Jahren unterstützt der Swiss Venture Club (SVC) kleine und mittlere Unternehmen, ihr Netzwerk schweizweit auf- und auszubauen. Über 2700 Firmen- und Einzelmitglieder aus allen Branchen und Regionen der Schweiz nutzen die Angebote des Vereins, der sich ganz der Förderung des Unternehmertums verschrieben hat.

Kontakte knüpfen und Wissen austauschen

Der SVC bringt innovative Menschen und Unternehmen zusammen. An zahlreichen Aktivitäten haben SVC Mitglieder aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Medien und Kultur die Möglichkeit, ihr Beziehungsnetz zu pflegen, neue Kontakte zu knüpfen und ihr Wissen auszutauschen. So wird der Wirtschaftsstandort Schweiz gestärkt.

Um das Bewusstsein für die Anliegen von Schweizer KMU sowie unternehmerisches Handeln und Vernetzung zu fördern, ist der SVC in folgenden fünf Tätigkeitsfeldern aktiv:

- **Der Prix SVC** hat sich als eine der wichtigsten Wirtschaftsauszeichnungen des Landes etabliert und rückt in sieben Wirtschaftsregionen der Schweiz die Leistungen der nominierten Unternehmen ins Licht der Öffentlichkeit.
- **SVC Bildung** offeriert sowohl praxisbezogene Veranstaltungen zu aktuellen Themen mit KMU-Bezug als auch massgeschneiderte Weiterbildungen.
- **SVC Finanz** zeigt dank seiner strategischen Partnerschaft mit der SVC – AG für KMU Risikokapital Zugang zu alternativen Finanzierungsformen auf.
- **SVC Politik** bündelt die Interessen der Mitglieder, verschafft ihnen bei Behörden und Politikern Gehör und hilft so mit, die Rahmenbedingungen für KMU zu verbessern.
- **SVC Sport** bietet Sponsoren und Partnern mit der SVC Golf Trophy die Möglichkeit, sich in lockerer Atmosphäre und ungezwungenem Rahmen zu begegnen und zu vernetzen.

Bewährte Grundfesten und sanfte Weiterentwicklungen

Der Swiss Venture Club stellt sich seit seiner Gründung im Jahre 2001 in den Dienst der kleinen und mittleren Unternehmen der Schweiz. Dabei stehen das Knüpfen hochwertiger Kontakte, die Schaffung öffentlicher Aufmerksamkeit für KMU und das Begünstigen des Ideenaustauschs im Zentrum aller Aktivitäten. Im Denken und Handeln bekennt er sich zu den Werten „unternehmerisch“, „partnerschaftlich“ und „ethisch vorbildlich.“ Auf diese Weise fördert der SVC das innovative Unternehmertum und trägt so seinen Teil zu einer erfolgreichen Schweiz bei.

Erfolgreiche Veranstaltungen

Sein wichtigstes Fenster zur Öffentlichkeit hat der SVC mit dem Prix SVC geschaffen. Die entsprechenden Veranstaltungen werden in sieben Wirtschaftsregionen der Schweiz jeweils alle zwei Jahre durchgeführt. Sie entwickelten sich in den letzten Jahren zu einem der wichtigsten Netzwerkanlässe für Unternehmerinnen und Unternehmer und begrüssen je nach Region bis zu 2000 Gäste. Die öffentliche Aufmerksamkeit ist dank der medialen Berichterstattung jeweils sehr hoch und für einmal treten mit den Finalisten auch KMU ins Rampenlicht, die ansonsten selten im Fokus der Öffentlichkeit stehen. Neben dem Prix SVC gehören weitere bewährte Formate zu den festen Bestandteilen des Vereins. Dazu zählen Bildungs- und Sportveranstaltungen, Preisträgertreffen und die Mitgliederversammlung.

Laufende Optimierungen

Mit diesen Aktivitäten und den beschriebenen Grundfesten hat sich der SVC als wichtiges Unternehmernetzwerk der Schweiz mit derzeit über 2700 Mitgliedern etabliert. Trotz dieses Erfolgs hinterfragt sich der SVC stetig selbst und entwickelt sich weiter – denn Unternehmerinnen und Unternehmer wissen: Stillstand ist Rückschritt. An den bewährten Veranstaltungen werden laufend Anpassungen und Verbesserungen vorgenommen, es wird aber nicht grundsätzlich an ihnen gerüttelt. Vielmehr wird das Leistungsangebot sanft und wohlüberlegt ausgebaut. Ausgangspunkt dafür sind stets die sich verändernden Bedürfnisse der Schweizer KMU-Landschaft. Als Beispiel zu nennen ist das „Wunsch-Schloss“, das der Swiss Venture Club in Kooperation mit der Stiftung StrategieDialog21 lanciert hat. Dabei handelt es sich um eine Plattform, die Politik und Bevölkerung einander wieder näher bringen und Politikerinnen und Politiker wieder stärker für die Bedürfnisse und Ideen der Bevölkerung sensibilisieren soll. Mehr zu diesem neuen Format lesen Sie auf Seite 10 und 11.

Gewinn an Attraktivität

Der SVC reagiert mit den Anpassungen des Angebots auf die Bedürfnisse der Schweizer KMU und bringt diese noch stärker ins Bewusstsein der Öffentlichkeit. Dies generiert einen Mehrwert für die Mitglieder des Swiss Venture Club und damit eine noch grössere Anziehungskraft des Vereins auf Unternehmerinnen und Unternehmer.

Wunsch-Schloss: Eine vierte Säule für die Schweiz

Neben der Pflege und Weiterentwicklung der bewährten Formate, ist der Swiss Venture Club immer auch offen für neue, innovative Ideen zur Förderung des Wirtschaftsstandortes Schweiz. So initiierte er gemeinsam mit dem Netzwerkpartner StrategieDialog21 den Ideenwettbewerb „Wunsch-Schloss“, der am 9. Juni 2015 im Schloss Thun stattfand. Gemeinsam wollen die beiden Organisationen ihren Teil dazu beitragen, dass sich Wirtschaft und Politik wieder näherkommen und dass den Wünschen der Bevölkerung wieder mehr Beachtung zukommt. Dazu hatten die Bürgerinnen und Bürger während mehrerer Wochen Gelegenheit, ihre persönlichen Visionen einzureichen. Aus den zahlreichen Vorschlägen wählte anschliessend eine hochkarätige Jury die zehn besten Wünsche aus und schenkte diesen auf dem „Wunsch-Schloss“ jeweils 10 Minuten Redezeit vor namhaften Vertretern aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft.

Partner aus Politik und Wirtschaft

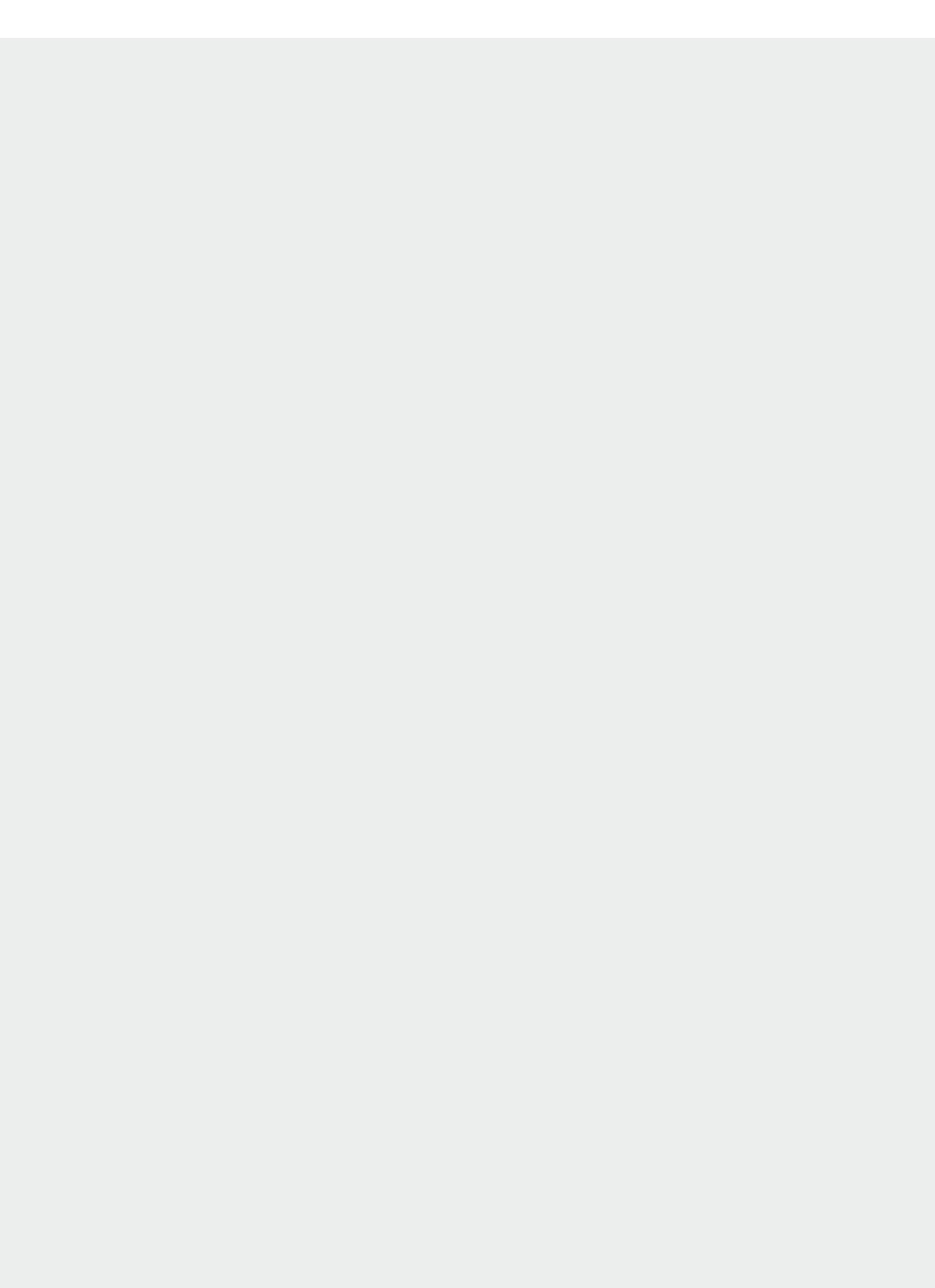
Ein Politbeirat, bestehend aus Parlamentarierinnen und Parlamentariern aus allen Bundesratsparteien, diskutierte nach den Referaten auf dem Podium die verschiedenen Visionen, und alle Politiker nannten ihren persönlichen Favoriten. Bei ihrer Beurteilung massen sie neben der Kreativität des Wunsches auch der Umsetzbarkeit grosses Gewicht bei. Schliesslich versprachen sie, sich den Anliegen anzunehmen und sich dazu mit den Ideengebern zusammzusetzen. Auch der Presenting Partner Centre Patronal bekannte sich zu seinem Favoriten, den er in Jonathan Hayes fand und dem er spontan einen

Weiterbildungskurs offerierte. Hayes hatte die Vision formuliert, die Schweiz zu einem weltweit führenden Anbieter von sicheren Daten-Clouds zu machen. Weitere Referenten forderten ein stärkeres Mitspracherecht für die Jugend, die Förderung freier Software, ein duales Währungssystem oder die bessere Eingliederung der 45plus-Arbeitnehmenden.

Das Generationenthema bewegt

Am Ende genoss bei den rund 150 Gästen aber die Idee der Nachhaltigkeitsfachfrau Susanna Fassbind am meisten Sympathien. Ihr grosser Wunsch ist es, dass das Schweizer Vorsorgesystem eine vierte Säule erhält. Der von ihr initiierte Dachverein „KISS“ hat ein Modell entwickelt, um einen Beitrag für eine einfache und faire Lastenverteilung zwischen den Generationen zu leisten. Wer hilfsbedürftigen Senioren oder Menschen in Notsituationen hilft, erhält die dafür aufgewendete Zeit auf einem Konto gutgeschrieben. Später können die Helfenden, wenn sie ihrerseits in eine Notlage geraten, diese erarbeitete Zeit selbst von hilfeleistenden Personen in Anspruch nehmen – ganz ohne Geld in die Hand nehmen zu müssen. Ausgestattet mit dem Publikumspreis kann Susanna Fassbind nun ihre Idee persönlich den Generalsekretären der grossen Parteien unterbreiten und beliebt machen. Der SVC seinerseits wird bereits an der Mitgliederversammlung 2015 das Generationenthema aufnehmen: In einer Podiumsdiskussion sollen die Herausforderungen angesprochen und Lösungsansätze aufgezeigt werden.





Wissen

14 - 16 Fachbeitrag / Interview
17 - 19 Bildungsveranstaltungen

2

Erfolgsstrategien in schwierigen Zeiten

Die Schweiz ist Weltmeisterin, wenn es um Wettbewerbsfähigkeit geht: Seit sechs Jahren belegt sie im Global Competitiveness Report des Weltwirtschaftsforums (WEF) den ersten Rang. Im vergangenen Jahr schien sich die Schweizer Industrie zudem langsam von der Finanz- und Wirtschaftskrise zu erholen. Trotzdem haben Schweizer KMU momentan einen schweren Stand. Zur wachsenden Konkurrenz unter anderem aus China, Indien und Brasilien kommen erschwerte politische Bedingungen: Der Steuerstreit und das Ja zur Masseneinwanderungsinitiative haben zu Spannungen zwischen der Schweiz und der EU geführt. Durch das schwierige Verhältnis sehen sich viele KMU vor neuen Herausforderungen, oftmals werden sie im EU-Raum wie beliebige Drittstaaten behandelt, bürokratische Hürden verkomplizieren den Export. Und auch der Fachkräftemangel droht sich mit der Umsetzung der Masseneinwanderungsinitiative noch zu verstärken. Besonders schwerwiegende Folgen aber hat der Entscheid der Schweizer Nationalbank vom Januar 2015, den Euromindestkurs aufzuheben. Unter dem starken Franken leidet besonders die Export- und Tourismusindustrie, aber auch jedes Unternehmen, das sich auf dem Weltmarkt behaupten muss. Vor allem Schweizer KMU müssen sich nun um Strategien bemühen, wie sie ihre Wettbewerbsfähigkeit halten können. Im Gegensatz zu Grosskonzernen sind viele seit Beginn der Finanzkrise bereits sehr schlank aufgestellt und können ihren Betrieb kaum wei-

ter reduzieren, weshalb eine Effizienzsteigerung nicht mehr im Fokus steht.

KMU setzen auf unkonventionelle Massnahmen

Trotzdem greifen manche KMU nun auf dieselben Massnahmen zurück, die ihnen bereits beim letzten Höhenflug des Frankens 2011 über die Runden geholfen haben: Sie verlängern die Arbeitszeiten bei gleichem Lohn oder führen Kurzarbeit ein, sie senken Löhne, verzichten auf Margen oder fassen wenn nötig Entlassungen und Auslagerungen ins Auge. Laut Alberto Silini, Leiter Beratung bei Switzerland Global Enterprise, versuchen aber viele KMU auch mit zusätzlichen Massnahmen, den Umsatzeinbussen entgegenzusteuern. Unternehmen im oberen Luxusbereich setzen beispielsweise vermehrt auf Qualität und Swissness, um sich von kostengünstigeren Produkten und Dienstleistungen aus dem Ausland abzuheben. Swissness bedeutet aber nicht, Schweizerkreuze am Produkt anzubringen, sondern einen signifikanten Mehrwert zu schaffen: So kann beispielsweise eine gute und zuverlässige Kundenberatung sogar Preiserhöhungen rechtfertigen. Doch was für Schweizer Luxusgüter und den Tourismus funktionieren mag, ist in vielen Unternehmen nicht möglich. Wer die Preise nicht erhöhen kann, muss Kosten senken. Da viele KMU bereits sehr effizient arbeiten, können vor allem bei der Beschaffung noch Einsparungen erzielt werden. Manche Unternehmen suchen das Gespräch mit ihren Zulieferern aus dem

Euroraum: Eine langfristige Partnerschaft ist vielen Zulieferern eine Preisreduktion wert. Wenn der Lieferant nicht kooperiert, versuchen KMU zum Teil über Kunden oder Geschäftspartner Produkte direkt zu beschaffen und so vom Eurovorteil zu profitieren.

Langfristig kann es wirksam sein, auf die bestehenden Segmente einzugehen und diese weiter auszuschöpfen. So können beispielsweise Nebensegmente, die bisher weniger im Fokus standen, durch Push-Strategien an die Kunden gebracht werden.

Eine weitere Alternative ist es, dass sich KMU noch stärker auf ausgewählte Märkte fokussieren und die Möglichkeit prüfen, auch ausserhalb Europas Märkte zu entwickeln, beispielsweise in Südostasien, aber auch in Nordamerika oder den dollarorientierten Golfstaaten. Denn für die Währungsentwicklung des Dollars werden weiterhin gute Prognosen erstellt.

Interne und externe Information

In unsicheren Zeiten mit Mehrbelastung der Mitarbeiter hat auch die interne Kommunikation an Bedeutung gewonnen. Um ihre Arbeit effizient ausführen zu können, müssen die Mitarbeiter nicht nur über das Unternehmen und die ihnen zugeteilten Arbeitsschritte informiert werden, wichtig ist auch die Wertschätzung ihrer Arbeit. Besonders für KMU sind motivierte Mitarbeiter, die sich mit dem Unternehmen identifizieren, ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Doch auch die externe Kommunikation sollte nicht zu kurz kommen. Statt auf teure Werbekampagnen setzen heute viele KMU erfolgreich auf die Präsenz in den Sozialen Medien. Ansprechende und kreative Auftritte auf Facebook, Twitter und Co. sind eine neue Art der Werbung für Produkte oder Dienstleistungen und erreichen mit niedrigen Kosten viele potenzielle Kunden. Viele KMU suchen zudem auf Messen nach neuen Kunden. Messeauftritte sind allerdings eine teure Angelegenheit, weshalb sich ein Unternehmen auf jene Messen konzentrieren sollte, auf welchen tatsächlich neue Kunden gewonnen werden können.

„Unsere Kunden nehmen einen Aufpreis in Kauf.“

Interview mit Pierre Schweikert, Mitaktionär und Verwaltungsratsmitglied der Temmentec AG:

”

Schweizer KMU haben momentan mit Hürden zu kämpfen, seien es die Frankenstärke oder schwierige politische Rahmenbedingungen im internationalen Markt. Wie wirken sich solche Schwierigkeiten auf den Pflegeprodukte-Hersteller Temmentec aus?

Die Frankenstärke und die schwierigen Rahmenbedingungen sind tatsächlich grosse Herausforderungen für Schweizer Unternehmen. Wir haben den Vorteil, dass wir Produkte im Hochpreissegment herstellen. Unsere Kunden setzen auf Schweizer Qualität. Sie werben auf ihren Produkten mit „Made in Switzerland“ und können uns nicht einfach gegen einen Produzenten im Ausland eintauschen. Deshalb nehmen Sie auch einen Aufpreis in Kauf. Aber auch wir müssen unsere Prozesse stetig optimieren und nach Einsparungspotenzial suchen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Dazu haben wir beispielsweise eigens einen Supply Manager eingestellt.

Sie halten am Standort Sumiswald fest. Wäre es nicht einfacher, in einer Grossstadt zu produzieren? Dass wir in Sumiswald produzieren, hat einen historischen Hintergrund.

Die Geschichte des Unternehmens hat vor rund 100 Jahren in Sumiswald begonnen. Damals wurden viele Käser aus der Region eingestellt, die sich an die strengen Hygienevorschriften gewohnt waren und sorgfältig mit den Produkten umgingen. Und auch heute haben wir eine grosse soziale Verantwortung, weil wir für die Region ein grosser Arbeitgeber sind. Unsere Mitarbeiter sind uns treu, auf sie wollen wir nicht verzichten.

Sind bei den Mitarbeitern in schwierigen Zeiten Unsicherheiten zu spüren? Wir wurden auch schon von Mitarbeitern darauf angesprochen, ob sich durch die wirtschaftlich schwierigen Zeiten für sie etwas verändern würde. Wir pflegen eine intensive und transparente Kommunikationspolitik. Unsere Mitarbeiter werden regelmässig informiert, das gibt ihnen Sicherheit.

Sie haben bei der SVC – AG für KMU Risikokapital erfolgreich ein Investment beantragt. Wozu haben Sie das Investment verwendet? Wir haben damit eine umfassende Modernisierung der Anlagen finanziert und die Gebäude saniert. Heute verfügen wir über eine der modernsten Anlagen in dieser Branche. Unsere Kunden, die Prestigemarken vertreiben, haben hohe Ansprüche: Sie erwarten von uns als Produzenten moderne Anlagen und hohe Hygienestandards.

Viele KMU klagen in Krisenzeiten darüber, Sie könnten sich Innovationen nicht leisten.

Könnte ein Risikokapital der SVC AG die Lösung sein? Man muss bereits ausgereifte Ideen und Konzepte präsentieren können, um ein Risikokapital zu erhalten. Wenn ein Unternehmen diese vorweisen, die Umsetzung aber nicht finanzieren kann, könnte ein Risikokapital der SVC AG sicher weiterhelfen.

“

Die Temmentec AG ist ein Produktionsbetrieb, der für international bekannte Marken Haut- und Körperpflegeprodukte entwickelt, herstellt und abfüllt. Das 1916 gegründete Unternehmen beschäftigt heute ca. 130 Mitarbeitende. Seit 2004 gehört die Temmentec AG der Induchem Gruppe an. Pierre Schweikert ist Mitaktionär und Verwaltungsratsmitglied der Temmentec AG sowie Geschäftsführer der Induchem Gruppe.

SVC Bildungsveranstaltungen

SVC Bildung erweitert Horizonte

Regelmässige Weiterbildung ist ein Schlüsselfaktor im heutigen Wirtschaftsumfeld. Die SVC Forumsveranstaltungen ermöglichen den Mitgliedern seit 2004 Weiterentwicklung, Austausch und Innovation. Am SVC Forum diskutieren Unternehmer und Experten gemeinsam mit dem Publikum aktuelle Themen und Problemstellungen. Seit der Etablierung des Tätigkeitsbereichs SVC Bildung versteht sich das SVC Forum als lebendige Austauschplattform für Unternehmerinnen und Unternehmer am Puls der Zeit. Sowohl angehende wie auch erfahrene Unternehmer können dabei vom Expertenwissen profitieren und an den Erfahrungen anderer KMU partizipieren.

Trends im Online-Marketing

Bei der Google Switzerland GmbH in Zürich fand im Juni 2014 das erste SVC Forum des Geschäftsjahres statt. Alexander Greinacher, Media Consultant bei Google, führte die Gäste ein ins Thema „Trends im Online-Marketing.“ Er hielt fest, dass die Online-Handelsbranche laufend Rekordumsätze verzeichne und viele Unternehmen bereits im World Wide Web vertreten seien. Trotzdem sähen Experten bei Schweizer KMU noch viel Potenzial hinsichtlich ihres Online-Auftritts. Anschliessend zeigten die Referenten Chancen und Herausforderungen in diesem wichtigen Markt auf: Dominic Blaesi, Gründer und Geschäftsführer Flaschenpost Services AG, erläuterte das Thema am Fallbeispiel flaschenpost.ch. Über Transaktions-Banking Lösungen informierte danach Lothar

Trends im Online-Marketing

SVC Forum 11. Juni 2014

www.swiss-venture-club.ch

Trends im Online-Marketing

SVC Forum 11. Juni 2014



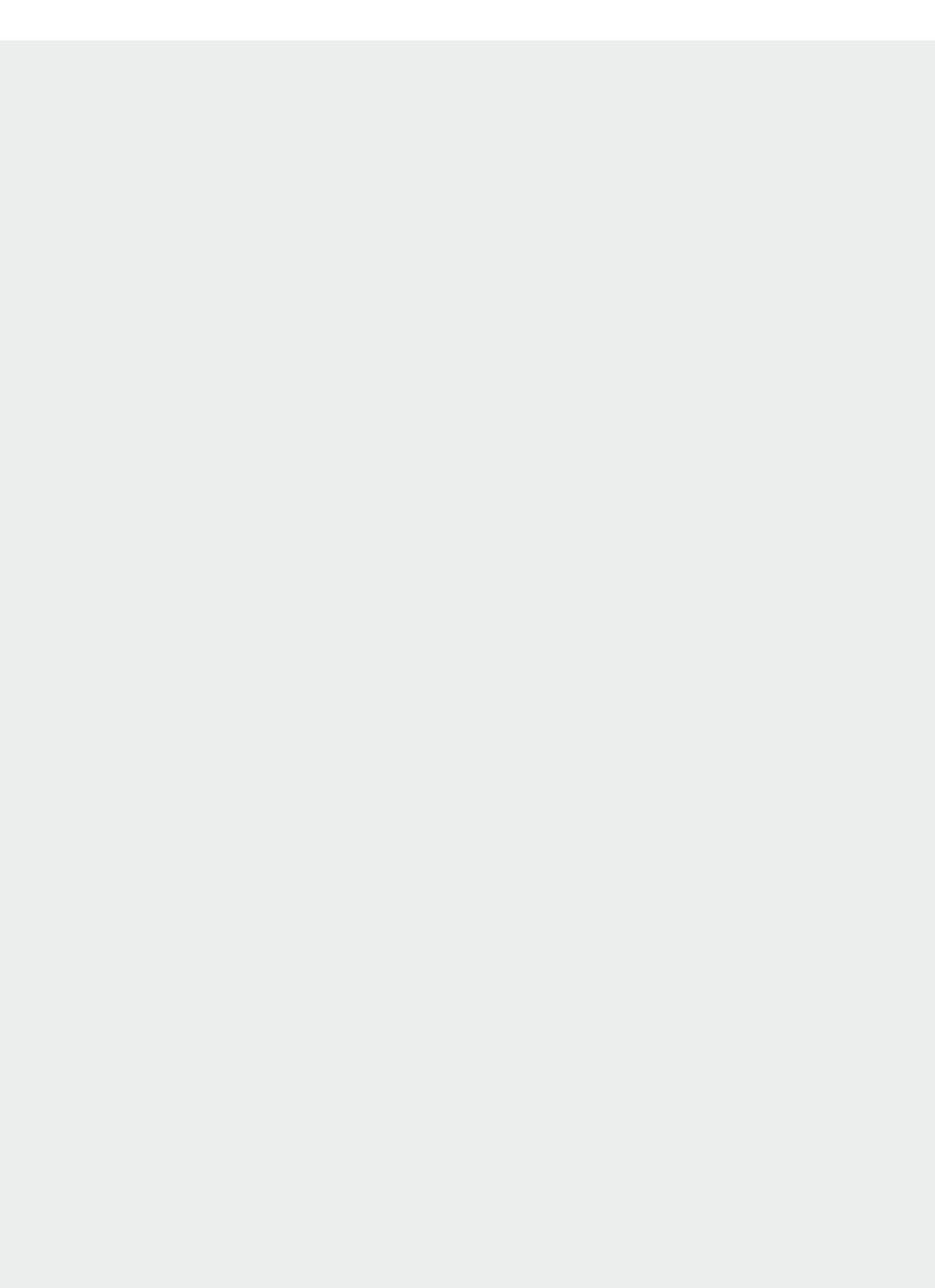
Raif, Head Product Management Payments & Connectivity Solutions bei der Credit Suisse. Die Referenten waren sich einig, dass KMU noch gezielter auf Online-, Mobile- und Social Media-Marketing setzen müssen, um weitere potenzielle Kunden erreichen und um bestehende Kunden halten zu können. Beim anschliessenden Rundgang durch die Google-Räumlichkeiten sowie beim Networking-Apéro nutzten die Gäste die Gelegenheit, offene Fragen individuell zu klären, Erfahrungen zu teilen und neue Ideen entstehen zu lassen. Das SVC Forum bei Google stiess auf solch grosses Interesse, dass es auch 2015 wieder durchgeführt wird.

Generation 50plus in der Arbeitswelt

Im September 2014 nahmen rund 70 Gäste am SVC Forum im Schlossberg Thun teil und beschäftigten sich mit dem Thema „Die Generation 50plus in der Arbeitswelt“. Michael Kres, Partner ProMove TM und Initiant Mutmacher, zeigte in seinem Fachreferat auf, mit welchen Vorurteilen und Problemen die ältere Generation zu kämpfen hat und wie sie die Herausforderungen meistern kann. Obwohl Menschen der Generation 50plus oftmals viel Erfahrung und Know-how mitbringen und auch zeitlich flexibler sind, dauert die Suche nach einer neuen Stelle oftmals länger als für jüngere Arbeitssuchende. Häufig scheiden sie zu früh aus der Erwerbstätigkeit aus. Schuld daran sind laut Michael Kres vor

allem Stress, mangelnde Wertschätzung, physische Ermüdung und finanzielle Gründe. Um Menschen länger im Erwerbsleben zu behalten, brauche es beispielsweise flexible Arbeitszeitmodelle, altersgemischte Teams oder Mentoring-Programme, so Michael Kres.

An einer Podiumsdiskussion, moderiert von SVC Vizepräsident Urs Gauch, wurde das Thema weiter vertieft. Über neue Möglichkeiten, wie Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer ihre Potenziale ausschöpfen können, diskutierten Michael Kres, André Lüthi, CEO Globetrotter Group und VRP Globetrotter Travel Service, Armin Meier, Managing Director von Boyden, und Sandra von May-Granelli, Inhaberin und Vorsitzende Geschäftsleitung Feusi Bildungszentrum. Der traditionelle Networking-Apéro rundete den gelungenen Anlass ab.



Prix SVC

- 22 – 23 Vorstellen des Prix SVC
- 24 – 29 Prix SVC Zentralschweiz 2014
- 30 – 35 Prix SVC Suisse romande 2014
- 36 – 41 Prix SVC Espace Mittelland 2015
- 42 – 47 Prix SVC Svizzera italiana 2015
- 48 – 49 Jury

3



Prix SVC Verleihungen – der Selektionsprozess

Mit dem Prix SVC fördert der Swiss Venture Club das Unternehmertum der sieben Schweizer Wirtschaftsregionen. Im Zweijahrestakt wird der Prix SVC an vorbildliche Unternehmen in den Wirtschaftsregionen Espace Mittelland, Nordschweiz, Ostschweiz, Suisse romande, Svizzera italiana, Wirtschaftsraum Zürich und Zentralschweiz vergeben. Der Preis zeigt auf, wie wichtig KMU für die Schweizer Wirtschaft sind und motiviert Unternehmen, 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 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

In den vergangenen 12 Jahren zeichnete der Swiss Venture Club bereits 263 Unternehmen aus. Die Preisverleihungen werden jeweils an prominenten Veranstaltungsorten wie dem KKL Luzern, dem Kursaal Bern oder dem Hallenstadion Zürich durchgeführt. Bis zu 2000 Gäste aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Kultur verfolgen jeweils Ansprachen, Preisübergaben und Talkrunden und nutzen den anschliessenden Apéro für Networking.

Expertenjury

Die Auswahl der Kandidaten wird von einer Expertenjury übernommen. Den Unternehmen selbst ist es nicht möglich, sich um eine Nomination für den Prix SVC zu

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.

Selektionskriterien

Im Kriterienkatalog, der eigens vom Swiss Venture Club konzipiert wurde, werden harte und weiche Faktoren berücksichtigt. Wichtig für die Nomination ist beispielsweise der konkrete Leistungsnachweis. Dazu gehören erfolgreiche Partnerschaften, Akquisitionen, Turnarounds oder Management Buyouts. Aber auch Einzigartigkeit der Value Proposition, also ein hohes Mass an Differenzierung durch einzigartige Produkte oder Verfahren muss ein Unternehmen vorweisen können. Weiter berücksichtigt die Jury die Attraktivität der Marktposition: Das Unternehmen muss Wachstumspotenzial beweisen und sollte seine Marktposition aus eigener Kraft halten können. Auch das Einsetzen von innovativen Geschäftsmodellen oder Technologien wird in die Nominationsentscheidung mit einbezogen. Das Unternehmen soll zudem einen regionalen Beitrag leisten, indem es lokale Zulieferer nutzt und sich für Kultur, Sport und Wirtschaft in der Region engagiert, wobei auch die Anzahl geschaffener Arbeitsplätze als eigenes Kriterium berücksichtigt wird.

Hohe Ansprüche an Management und Mitarbeitende

Im Sinne der Nachhaltigkeit soll das Unternehmen seine Wettbewerbsvorteile langfristig verteidigen können und wirtschaftlich mit allen Ressourcen haushalten. Entscheidend ist auch die zukünftige Strategie, die aus realistischen Komponenten bestehen und Erfolg versprechen soll. Sowohl die Qualität des Managements als auch die der Mitarbeiter fliesst in die Bewertung mit ein: Während sich das Management stark für den Erfolg des Unternehmens und für die Mitarbeitenden engagiert, zeichnen die Mitarbeiter Motivation, Qualifikation und langfristige Loyalität aus. Auch der kommerzielle Erfolg des Unternehmens wird nicht ausser Acht gelassen: Das Unternehmen sollte ein langfristiges, im Branchenvergleich überdurchschnittliches Umsatz- und Gewinnwachstum aufweisen. Ist schliesslich auch das Erscheinungsbild des Unternehmens sowie der Gesamteindruck stimmig, steht einer Nomination nichts mehr im Weg.

Selektionsstufen

Während der Recherchephase sucht die Jury rund ein Jahr vor der Preisverleihung nach Unternehmen, die für eine Nomination in Frage kommen, wobei sie alle KMU der jeweiligen Region berücksichtigt. Mit Hilfe von Ernst & Young (EY) und McKinsey erstellt die Jury für jedes KMU ein Unternehmensprofil, das anhand des Kriterienkatalogs laufend erweitert wird. An einer ersten Jurysitzung wird dann die Longlist, die aus durchschnittlich 60 bis 80

Unternehmen besteht, diskutiert und auf eine Shortlist von rund zwölf Unternehmen reduziert. Diese Unternehmen werden je nach Branche auf die Jurymitglieder aufgeteilt, welche sich dann zu einem ersten Gespräch mit der jeweiligen Unternehmensführung treffen. Vor Ort erhalten sie so Einblick in das Unternehmen und nutzen die Möglichkeit für kritische Fragen.

Firmenbesuchstag

Bei einer zweiten Sitzung stellen die Jurymitglieder die jeweiligen Unternehmen detailliert vor und entscheiden sich für sechs Unternehmen, die für den Prix SVC nominiert werden. Anschliessend werden die sechs Finalisten besucht, die der Jury die Geschäftsleitung, die Unternehmensstrategien und den Betrieb vorstellen. An einer dritten Jurysitzung wird schliesslich die Rangierung der sechs Preisträger erstellt. Während die Siegeskulptur dem Erstplatzierten vorbehalten ist, gehen nach der Preisverleihung alle Finalisten als Gewinner aus dem Saal: Sie alle haben ein Selektionsverfahren erfolgreich überwunden und wurden als Vorzeigeunternehmen der Region identifiziert.

Confiseur Bachmann AG gewinnt den Prix SVC Zentralschweiz 2014

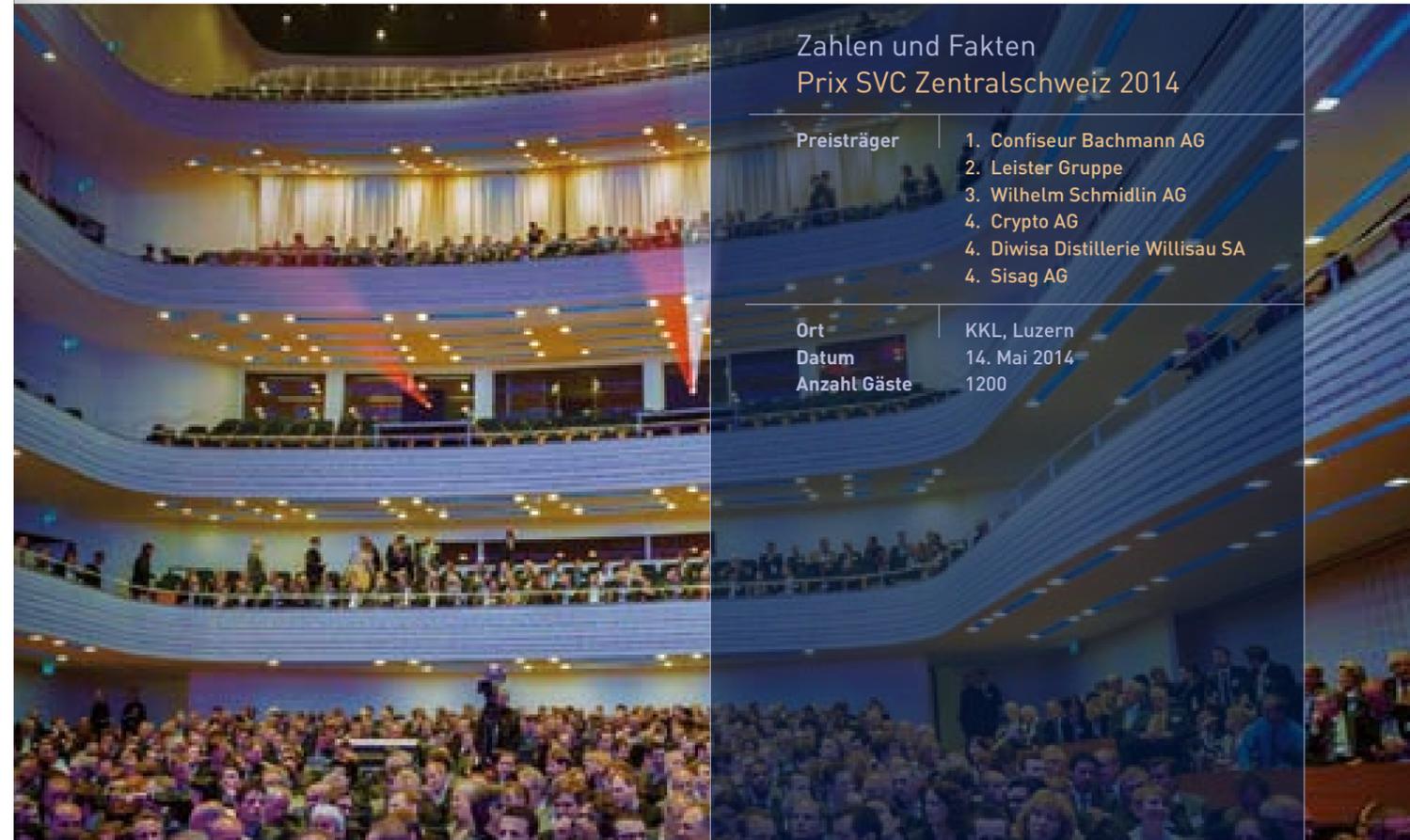


Die Preisträger des Prix SVC Zentralschweiz 2014

Als kurz vor 19 Uhr noch zwei der sechs Finalisten auf der imposanten Bühne des KKL standen, erreichte die Spannung ihren Höhepunkt: Die Gebrüder Raphael und Matthias Bachmann, Geschäftsführer der Confiseur Bachmann AG, stemmten wenige Minuten später voll Freude die Siegeskulptur in die Höhe. „Es gibt Personen, denen der Preis noch mehr gehört als uns“, sagten Matthias und Raphael Bachmann nach der feierlichen Preisverleihung. „Das sind in erster Linie unsere Mitarbeitenden und unsere Eltern.“ Als besondere Geste übergaben die Brüder die Siegeskulptur unmittelbar nach dem Empfang direkt auf der Bühne ihren Eltern. „Sie haben uns stets gefördert. Das ist der Dank dafür, weil wir ohne sie heute nicht hier oben stehen würden.“

Die Konkurrenz war gross

Bereits zum fünften Mal wurde der Prix SVC Zentralschweiz verliehen. 2014 in den Final geschafft haben es die Confiseur Bachmann AG, die Crypto AG, die Diwisa Distillerie Willisau SA, die Leister AG, die Sisag AG sowie die Wilhelm Schmidlin AG. Die sechs Finalisten konnten sich gegen 70 Zentralschweizer KMU durchsetzen. Auch im Final war die Konkurrenz noch gross; der Entscheidung fiel der Jury nicht leicht. „Die Entscheidung war so knapp wie noch nie“, wie SVC Regionenleiter und Jurymitglied Michael Fahrni betonte. Doch schliesslich gab es einen glücklichen Sieger.

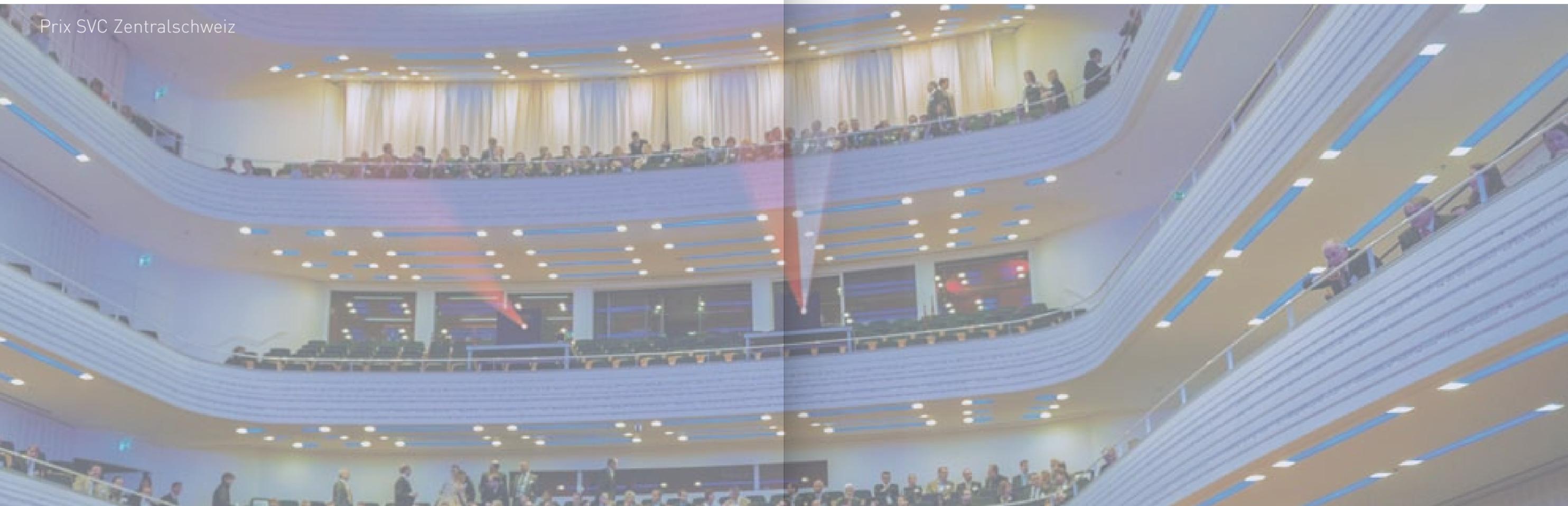


Zahlen und Fakten Prix SVC Zentralschweiz 2014

Preisträger	<ol style="list-style-type: none"> 1. Confiseur Bachmann AG 2. Leister Gruppe 3. Wilhelm Schmidlin AG 4. Crypto AG 4. Diwisa Distillerie Willisau SA 4. Sisag AG
Ort	KKL, Luzern
Datum	14. Mai 2014
Anzahl Gäste	1200



Mehr zum
Prix SVC Zentralschweiz 2014



Confiserie ist stark gewachsen

Die Confiserie Bachmann aus Luzern konnte die elfköpfige Expertenjury für sich gewinnen. „Das konsequente Streben nach Perfektion hat uns am Ende überzeugt“, begründete Jurypräsident und Obwaldner Volkswirtschaftsdirektor Niklaus Bleiker den Entscheid. Die Confiserie Bachmann habe in den letzten zehn Jahren ein eindrucksvolles Wachstum erwirtschaftet und die Mitarbeiterzahl mehr als verdreifacht. Das Unternehmen beweise, dass auch im traditionellen Bäckerei-Konditorei-Bereich mit innovativen Ideen und Optimierungen nachhaltiger unternehmerischer Erfolg möglich ist, so Bleiker. Mit über 400 Mitarbeitenden ist Bachmann ein wichtiger Arbeitgeber in der Zentralschweiz.

Silber und Bronze für die Leister-Gruppe und die Wilhelm Schmidlin AG

Nur knapp hinter der Confiseur Bachmann AG erreichte die Leister-Gruppe aus Kägiswil den zweiten Platz. Das Unternehmen ist weltweit Marktführer für Kunststoff-Schweissgeräte. „Leister ist eine eindrucksvolle innovative Firma“, betonte Michael Fahrni. Gerade die Tochterfirma Axetris AG sei ein Paradebeispiel für die enorme Innovationskraft des Unternehmens, zum Beispiel mit der lasergestützten Gastetektions-Lösung. Die Inhaberin und Verwaltungsratspräsidentin der Leister-

Gruppe, Christiane Leister, zeigte sich erfreut über den Preis und fügte sogleich an: „Wir stehen zum Firmenstandort Kägiswil.“ Dies hat auch die Jury beeindruckt, wie Jurypräsident Niklaus Bleiker in seiner Laudatio ausführte: Dass die Firma Leister sowohl bei der Forschung als auch der Produktion weiterhin auf den Hochpreisstandort Schweiz setze, sei bemerkenswert. „Dies ist für eine Firma mit einem Exportanteil von fast 100 Prozent mehr als bewundernswert. Und dass sie dies auch wirtschaftlich sehr erfolgreich macht, zeigt auf, dass mit Innovation und einem strikten Kostenmanagement dem hohen Schweizer Franken getrotzt werden kann“, so Bleiker.

Drittplatzierte ist die Wilhelm Schmidlin AG, die Bädewannen, Duschwannen, Duschflächen und Waschtische aus Stahl und Email von höchster Qualität in mehr als 10'000 verschiedenen Modellen und Ausführungen herstellt. Das Traditionsunternehmen mit Sitz in Oberath SZ arbeitet mit modernsten Fertigungsanlagen. Weitere Preisträger sind die in der Verschlüsselungstechnologie weltweit führende Crypto AG in Steinhausen, die dynamisch wachsende Spirituosen- und Getränkeherstellerin Diwisa Distillerie Willisau SA sowie die in der komplexen Verkehrs- und Seilbahnsteuerung tätige Sisag AG aus Schattdorf.





„Man muss den Kunden mögen und schätzen, um Tag für Tag eine ausserordentliche Qualität für ihn zu backen.“

Interview mit Matthias und Raphael Bachmann, Geschäftsführer der Confiseur Bachmann AG, Sieger Prix SVC Zentralschweiz 2014

”

Was hat die Auszeichnung bei Ihnen und Ihren Mitarbeitenden ausgelöst?

Der Preis war für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine Bestätigung, dass ihre Höchstleistungen wahrgenommen werden und wir auf dem richtigen Weg sind.

Wie haben Sie die Auszeichnung gefeiert?

Nebst einem Geschenk bekam jeder Mitarbeiter von der Geschäftsleitung eine SVC Siegesmedaille umgehängt, auf der die Zahl 1 und unser Sielesspruch prangt: „Der schönste Sieg ist der, den man gemeinsam erarbeitet hat.“ Nach der Preisverleihung ging die Skulptur von einem Filmteam begleitet durch alle Abteilungen und Fachgeschäfte und wurde offiziell jedem Team übergeben. Den Film haben wir im Casineum Luzern vor knapp 400 Mitarbeitern an unserer internen Siegesfeier präsentiert.

Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Wir lassen Tradition mit Innovation verschmelzen und verkaufen mit Schokolade emotionale Produkte. Zudem schafft unser erfolgreiches Farbmarketing einen einmaligen Wiedererkennungswert.

In seiner Laudatio strich der Jurypräsident insbesondere auch die Innovationsleistung Ihres Unternehmens heraus. Wie fördern Sie eine innovative Unternehmenskultur?

Die Sicherstellung der Innovation passiert über Kundenbedürfnisse, Leidenschaft der Mitarbeiter und ein gezieltes Marketing. Die Förderung liegt in der direkten und unkomplizierten Führungs- und Entscheidungsfindung innerhalb der Unternehmung sowie dem Ausschöpfen der Möglichkeiten.

Was kann ein KMU vom Familienunternehmen Confiseur Bachmann lernen?

Unsere Werte definieren wir über Kundenzufriedenheit, Mitarbeiterzufriedenheit und Qualität. Wir produzieren mit Leidenschaft. Man kann nicht einfach Zutaten vermischen: Man muss den Kunden mögen und schätzen, um Tag für Tag eine ausserordentliche Qualität für ihn zu backen.

“

Mimotec SA gewinnt den Prix SVC Suisse romande 2014

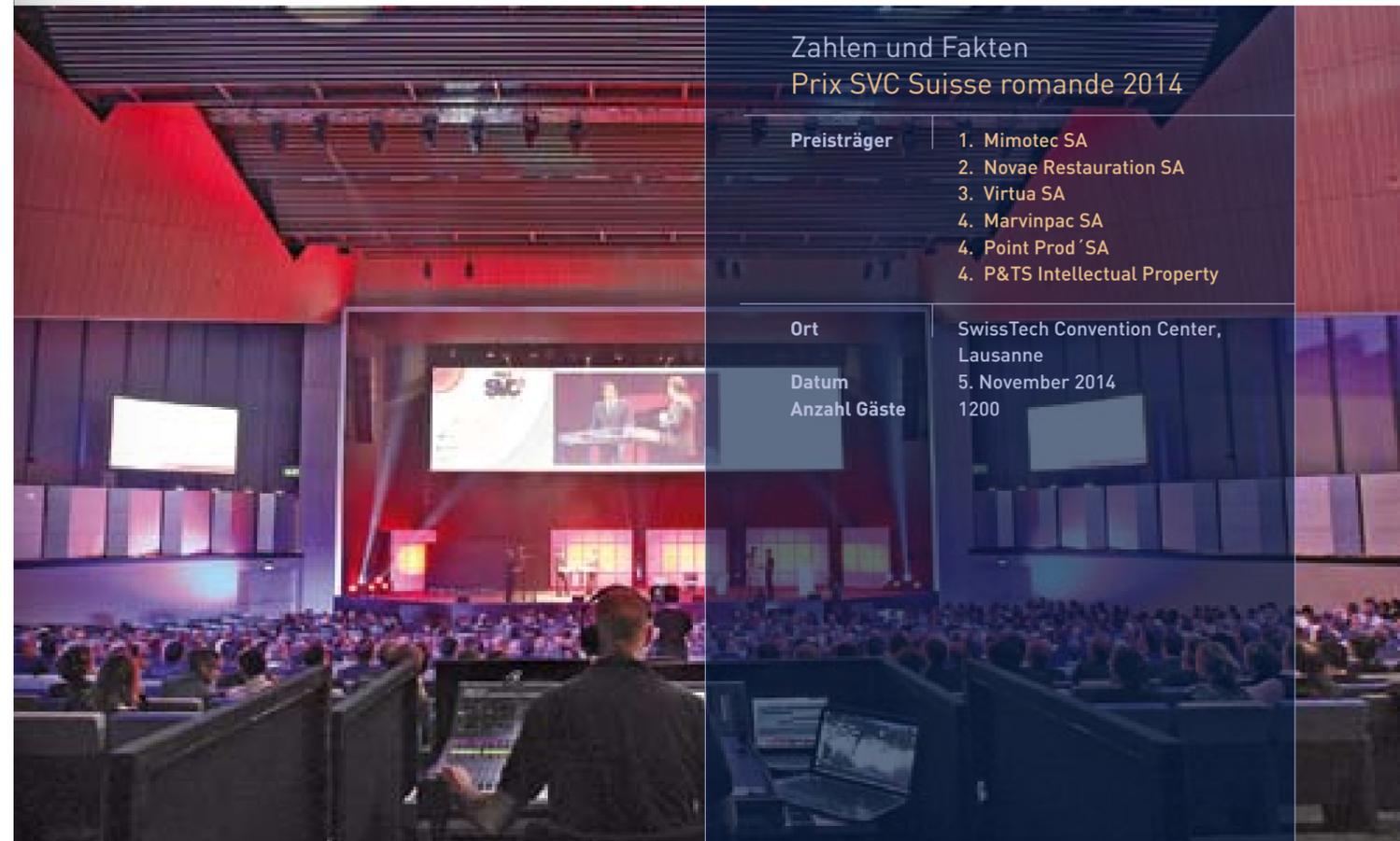


Die Preisträger des Prix SVC Suisse romande 2014

Die Stimmung der rund 1200 geladenen Gäste aus Wirtschaft, Politik und Kultur war ausgelassen und auch die Vertreter von Mimotec SA hatten gut Lachen, als sie den Prix SVC Suisse romande verliehen bekamen. Die Preisverleihung wurde bereits zum sechsten Mal in der Romandie durchgeführt, zum ersten Mal aber im neuen SwissTech Convention Center der Eidgenössischen Technischen Hochschule Lausanne (EPFL). Es war also ein Heimspiel für den strahlenden Sieger und ehemaligen EPFL-Absolventen Hubert Lorenz. Der CEO der Mimotec SA widmete die Siegeskulptur seinen Mitarbeitenden, die das Unternehmen durch ihren täglichen Einsatz zum Erfolg geführt haben.

Mimotec SA setzt auf innovative Technologien

Die Mimotec SA ist heute führend in der Herstellung von Mikrokomponenten durch Fotolithografie und Elektroformung. Zehn Prozent der rund 48 Mitarbeitenden arbeiten in der Forschung und Entwicklung. Jedes Jahr stellt das Sittener Unternehmen mehr als 1000 neue Teile her, hauptsächlich für die hohe Uhrmacherkunst, aber auch für die Medizin- und Mikroverbindungstechnik. Dank dieser innovativen Technologie beliefert Mimotec heute über 100 Uhrenmarken. Zudem hat das Walliser Unternehmen kürzlich sein Tätigkeitsspektrum um ein Verfahren erweitert, das eine schnellere und einfachere Authentifizierung von Uhren und anderen Luxusprodukten, wie Brillen, Handtaschen oder Kosmetikartikel ermöglicht,



Zahlen und Fakten Prix SVC Suisse romande 2014

Preisträger	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mimotec SA 2. Novae Restauration SA 3. Virtua SA 4. Marvinpac SA 4. Point Prod 'SA 4. P&TS Intellectual Property
Ort	SwissTech Convention Center, Lausanne
Datum	5. November 2014
Anzahl Gäste	1200



Mehr zum
Prix SVC Suisse romande 2014



um gegen Fälschungen anzukämpfen. „Die Erfolgsgeschichte der Mimotec SA begann einst an der EPFL, als Hubert Lorenz seine Forschungsarbeit durchführte“, so Claudine Amstein, Präsidentin der Jury. „Durch die Gründung des Unternehmens wurde sie erfolgreich umgesetzt und industrialisiert, so dass heute auch die Wirtschaft davon profitieren kann.“

Gastronomie und Catering-Service auf zweitem Platz
Das Waadtländer Unternehmen Novae Restauration SA holte Silber und überzeugte die Jury mit seiner regionalen Strategie: Obwohl der Markt grösstenteils von etablierten Akteuren besetzt ist, hat das Unternehmen seinen Weg gefunden. Es setzt auf die Eigenständigkeit seiner Köche sowie auf die Nähe zu den lokalen Herstellern und Lieferanten, die aufgrund der Frische und Qualität ihrer Produkte ausgewählt wurden. Das Unternehmen ist ausschliesslich in der Westschweiz tätig und verköstigt mittlerweile täglich rund 25'000 Menschen in über 70 Einrichtungen, wie Unternehmen, Schulen, Universitäten und Pflegeheime. Gleichzeitig hat die Novae Restauration SA auch einen Catering-Service sowie Lösungen für Lebensmittelautomaten und Imbissstände entwickelt.

Bronze für digitale Strategien

Die Virtua SA mit Sitz in Etoy VD wurde 1998 gegründet und bietet ihren Kunden umfassende digitale Strategien und Lösungen. Kerngeschäft ist das Konzipieren, Hosten und Fördern von zahlreichen Web-, Mobil- und Social-Media-Projekten. Virtua SA beschäftigt momentan 71 Mitarbeitende und zählt hauptsächlich grosse Unternehmen und Organisationen zu seinen Kunden, welche ihrerseits globale Leistungen anbieten. In einem Sektor, dessen Tätigkeitsbereiche und Anforderungen sich sehr schnell verändern, hat das Unternehmen sich sehr dynamisch gezeigt und konzipiert innovative virtuelle Lösungen.

Weitere Preisträger

Den vierten Platz teilen sich die Firmen Marvinpac SA aus Châtel-Saint-Denis, Point Prod' SA aus Carouge und P&TS Intellectual Property aus Neuenburg. Während Marvinpac SA auf Spezialverpackungen und Füllmaterial spezialisiert ist, zählt Point Prod' SA zu den bekanntesten Schweizer Herstellern für audiovisuelle Produkte. P&TS Intellectual Property ist ein auf Patente und geistiges Eigentum spezialisiertes Anwaltsbüro.





„Wir dürfen uns nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen, denn die Welt der Industrie wandelt sich ständig.“

Interview mit Hubert Lorenz, CEO Mimotec SA,
Sieger Prix SVC Suisse romande 2014

”

Was bedeutet dieser Preis für Sie als Unternehmer?

Von Fachleuten der Branche anerkannt zu werden, ist im Leben eines Unternehmers äusserst wichtig. Ein solcher Preis belohnt die eigene Arbeit und zeigt, dass sie geschätzt wird.

Wie hat sich dieser Preis bis jetzt auf Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeitenden ausgewirkt?

Die Präsenz des Preises in den Medien hat auch für ein grosses Echo in den sozialen Medien gesorgt und unsere Mitarbeitenden wurden von vielen ihrer „Follower“ beglückwünscht. Auch innerhalb des Unternehmens konnte man eine positive Stimmung spüren. Zudem waren wir zu dem Zeitpunkt auf der Suche nach Personal. Dank des Preises bekamen wir noch mehr Bewerbungen und die Qualität der Lebensläufe nahm gewaltig zu.

Was ist das Erfolgsgeheimnis Ihres Unternehmens?

Es gibt eigentlich keine Patentlösung für gute Unternehmensführung. Teilweise folge ich meinem Instinkt oder habe in gewissen Momenten ein Gefühl. Darüber hinaus tausche ich mich auch immer intensiv mit meinem Vorstand aus. In einem High-Tech-Unternehmen mit starkem Wachstum entsteht Erfolg durch Teamarbeit. Die Qualität des Management-Teams hat grossen Einfluss auf den Erfolg eines Unternehmens.

Innovation zeichnet Ihr Unternehmen aus. Wie fördern Sie innerhalb von Mimotec SA eine innovative Unternehmenskultur?

Wir haben immer ein offenes Ohr für unsere Mitarbeitenden, wenn sie Ideen zur Verbesserung haben, und wir belohnen jene, die sich einsetzen. Wir haben auch ein F&E-Team, das nach neuen Technologien sucht und Nachfragen nach neuen Produkten im Markt analysiert. Die Mimotec SA nimmt zudem häufig an Wettbewerben teil, die die Qualität des Unternehmens hinsichtlich der Technologie als auch des Managements auszeichnen. So werden auch unsere Mitarbeitenden motiviert, ihr Bestes zu geben.

Wie sehen Ihre Ziele für die Zukunft aus?

Wir haben ehrgeizige Ziele hinsichtlich neuer Produkte und Dienstleistungen für unsere Bestandskunden. Wir dürfen uns nicht auf unseren Lorbeeren ausruhen, denn die Welt der Industrie wandelt sich ständig. Im Übrigen lancieren wir dieses Jahr einen Rapid-Prototyping-Service namens „FastProto.“ Damit wird ein ganz neuer Standard in der Uhrenindustrie definiert.

“

Rychiger AG gewinnt den Prix SVC Espace Mittelland 2015



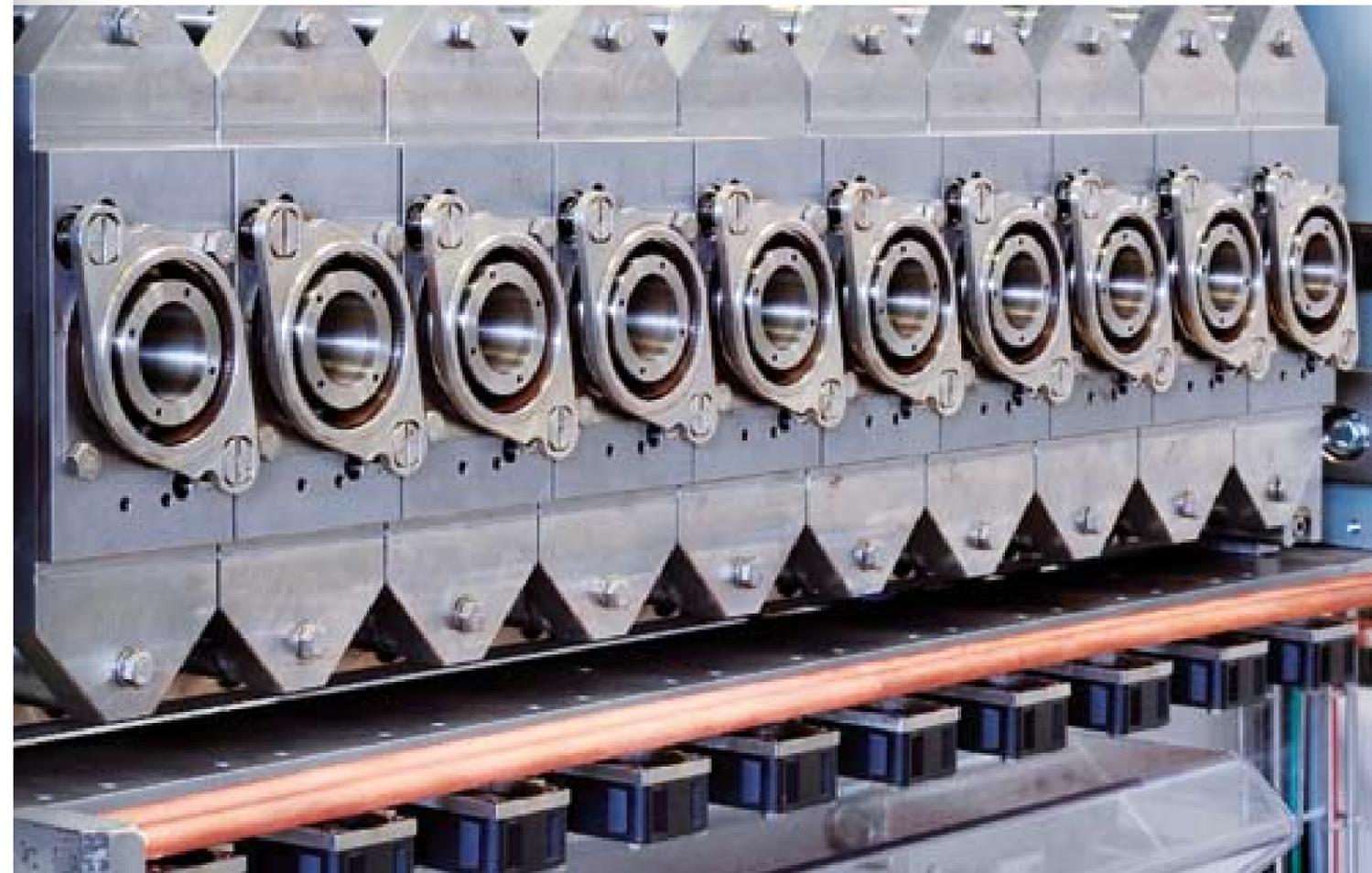
Die Preisträger des Prix SVC Espace Mittelland 2015

„Einen solchen Freudensprung habe ich noch nie gesehen“, staunte Moderator Urs Wiedmer, als Axel Förster, CEO der Rychiger AG, seiner Freude über den Sieg Ausdruck verlieh. Die Rychiger AG, Anbieterin von kundenspezifischen Verpackungsmaschinen, konnte die 13-köpfige Expertenjury überzeugen und wurde im Kursaal Bern vor 1400 Gästen zur Siegerin des Prix SVC Espace Mittelland 2015 erkoren. „Die Auszeichnung wird unseren Ruf weitertragen“, so Axel Förster in seiner Dankesrede. „Es ist eine unglaubliche Motivation für uns und ein Kick für den ganzen Wirtschaftsraum Thun.“ Der Prix SVC Espace Mittelland wurde bereits zum elften

Mal vergeben. Ins Final gewählt wurden neben der Rychiger AG die Bangerter Microtechnik AG, die Bigla AG, die Chocolats Camille Bloch SA, die Enotrac AG sowie die Extramet AG. Sie konnten sich gegen rund 200 Unternehmen der Region durchsetzen.

Innovative Rychiger AG leistet regionalen Beitrag

„Wer sich einbringt, wird hier belohnt. Das ist nachhaltiges Unternehmertum“, verkündete Jurypräsident Walter Steinlin in seiner Laudatio und gratulierte Axel Förster zum Sieg. Wegweisende Neuentwicklungen und die regionale Verbundenheit konnten die Expertenjury von der Rychiger AG überzeugen. Das 1918 gegründete Unternehmen aus Steffisburg gehört zu den international führenden Anbietern von kundenspezifischen Verpackungsmaschinen, unter anderem für Kaffee- und Teekapseln, Medikamente, langhaltbare Lebensmittel und Tiernahrung. Zu den Kunden gehören beispielsweise Nestlé und Mondelez. „Die Firma nutzt auf vorbildliche Weise die Stärken der Schweizer Arbeitnehmer, nämlich sehr gut ausgebildete und zuverlässige Mitarbeitende auf allen Stufen“, lobte Walter Steinlin das Unternehmen. Die Rychiger AG leiste zudem einen wesentlichen regionalen Beitrag, indem es nicht nur 180 Personen beschäftige und 14 Lehrstellen anbiete, sondern auch die meisten Eigenteile für ihre Produkte in einem Umkreis von maximal 200 Kilometern beziehe. „So trägt die Rychiger AG auch zur Sicherung von Ar-



Zahlen und Fakten Prix SVC Espace Mittelland 2015

Preisträger	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rychiger AG 2. Camille Bloch SA 3. Bangerter Microtechnik AG 4. Bigla AG 4. Enotrac AG 4. Extramet AG
Ort	Kursaal, Bern
Datum	18. März 2015
Anzahl Gäste	1400



Mehr zum
Prix SVC Espace Mittelland 2015



beitsplätzen in der Region bei", betonte Walter Steinlin in seiner Laudatio.

Silber und Bronze für Camille Bloch SA und Bangerter Microtechnik AG

Der zweite Platz ging an die Chocolats Camille Bloch SA aus Courtelary im Berner Jura. Der fünftgrösste Schokoladenhersteller der Schweiz verfügt mit Ragusa und Torino über zwei sehr starke Marken. Das von Daniel Bloch in der dritten Generation geführte Unternehmen zeichne sich durch eine vorbildliche Firmenkultur, hohe Produktequalität, kontinuierliche Innovationen sowie das jahrzehntelange Bekenntnis zum Standort aus, so Walter Steinlin.

Die drittplatzierte Bangerter Microtechnik AG aus Aarberg ist führende Anbieterin von Präzisionskomponenten aus Hartstoffen für Medizinaltechnik sowie Maschinen- und Uhrenindustrie. Das 1969 gegründete Familienunternehmen wird in der zweiten Generation geführt und hat seit ihrer Gründung stets in neue Anwendungsbereiche diversifiziert.

Weitere Preisträger sind die Bigla AG aus Biglen, führend in der Herstellung von ganzheitlichen Möbellösungen, Enotrac AG aus Thun, weltweit tätiges Ingenieurunternehmen für Eisenbahntechnik, sowie die Extramet AG aus Plaffeien, Spezialistin für stranggepresstes Hartmetall.

Wirtschaftstalk zu aktuellen Themen

SRF-Bundeshauskorrespondent Urs Wiedmer führte die rund 1400 Gäste aus Politik, Wirtschaft und Kultur durch den Abend. In verschiedenen Talkrunden wurden hochkarätige Gäste aus Wirtschaft und Politik unter anderem zur Frankenstärke und Masseneinwanderung befragt: Von Andreas Rickenbacher, Regierungsrat und Volkswirtschaftsdirektor des Kantons Bern, über Monique Bourquin, CFO Unilever Germany Austria Switzerland, Jean-Daniel Gerber, ehemaliger Verwaltungsrat Credit Suisse Group, Bruno Chiomento, CEO Ernst & Young AG und Michael Treutner, Leiter Vertrieb KMU, Swisscom (Schweiz) AG, bis hin zu Hans-Ulrich Müller, SVC Präsident.





„Wir zeichnen uns durch unsere Professionalität und das hohe Niveau unserer Technologie, aber auch durch unseren Spirit aus.“

Interview mit Axel Förster, CEO Rychiger AG,
Sieger Prix SVC Espace Mittelland 2015



”

Was bedeutet der Prix SVC für Sie?

Die Auszeichnung ist eine Ehre und eine Wertschätzung für die Arbeit, die wir in der Vergangenheit geleistet haben, aber auch Ansporn, in Zukunft mit genauso viel Energie weiterzumachen wie bisher.

Was hebt die Rychiger AG von der Konkurrenz ab?

Wir zeichnen uns durch unsere Professionalität und das hohe Niveau unserer Technologie, aber auch durch unseren Spirit aus. Wir sind in der Lage, unseren Spirit auch auf unsere Kunden zu übertragen, die oft bei uns im Betrieb anzutreffen sind und die familiäre Atmosphäre schätzen.

Ihre Zulieferer sind hauptsächlich in der Region ansässig, wofür Sie von der Jury auch gelobt wurden. Wie können Sie sich das, besonders in Zeiten des starken Frankens, noch leisten?

Das ist tatsächlich eine grosse Herausforderung, für uns wie für unsere Lieferanten. Aber für uns sind Qualität und Timing sehr wichtig, manchmal mehr als der Preis. Da wir alles auf Bestellung fabrizieren, ist es wichtig, dass wir die Komponenten schnell erhalten und diese von hoher Qualität sind. Das können uns unsere Zulieferer aus der Region garantieren.

Was unternehmen Sie, um weiterhin zu den führenden Herstellern von Verpackungsmaschinen zu gehören?

Wir arbeiten daran, unsere Produkte noch besser und günstiger zu machen, weshalb wir viel in die Forschung und Entwicklung und in neue Technologien investieren. Damit sich die Rychiger AG als kleine Firma weiterhin weltweit behaupten kann, ist zudem eine gute Vernetzung wichtig.

Welche Kapseln und Rychiger-Verpackungen sind bei Ihnen zu Hause zu finden?

Man findet bei uns vor allem Nespresso-Kapseln. Zudem stelle ich mich immer gerne als Versuchskaninchen zur Verfügung und teste zu Hause neue Maschinen, wenn wir ein neues Kapselprojekt lanciert haben.

“

GTK-Timek Group SA gewinnt den Prix SVC Svizzera italiana 2015

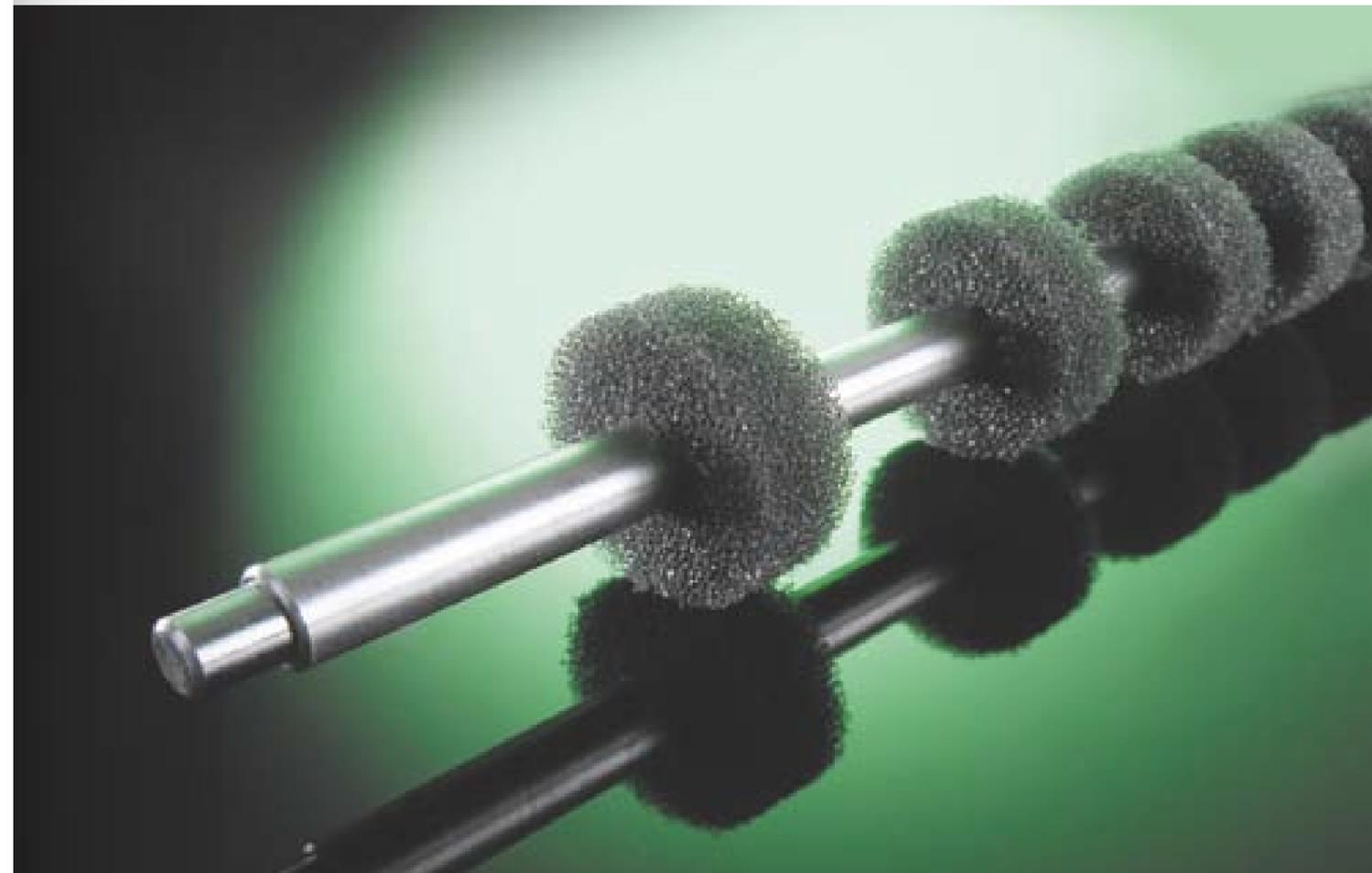


Die Preisträger des Prix SVC Svizzera italiana 2015

Der begehrte Prix SVC Svizzera italiana 2015 wurde am 6. Mai 2015 Lorenzo Domeniconi, Geschäftsführer der GTK-Timek Group SA aus Rivera, überreicht. Das Familienunternehmen ist seit 1992 im Bereich der Entwicklung und Produktion von technischen Hochpräzisionskomponenten mit Kunststoffbeschichtung, wie beispielsweise Druckwalzen, tätig und agiert auf internationaler Ebene. Den zweiten Platz konnte sich die Cerbios-Pharma SA aus Barbengo sichern, die im biochemisch-pharmazeutischen Bereich tätig ist und in die ganze Welt exportiert. Die Zanini SA, Winzer, Weinhersteller und -händler, hat den dritten Platz erreicht. Den vierten Platz teilen sich die drei Unternehmen: DOS Group SA aus Besazio, IFEC Consulenze SA aus Rivera und Valcambi SA aus Balerna.

Sechste Ausgabe des Prix SVC Svizzera italiana

Der Prix SVC ist der bedeutendste Wirtschafts Anlass im Tessin, der jeweils mit Spannung erwartet wird. 2015 haben sich mehr als 900 Gäste aus Wirtschaft, Politik, Bildung und Kultur im Palazzo dei Congressi in Lugano eingefunden, um an der feierlichen Preisverleihung teilzunehmen. Jurypräsident Gabriele Zanzi zur Wahl des Siegers: „GTK ist ein eindrucksvolles Beispiel dafür, wie ein Tessiner Unternehmen aufsteigen und sich dank starker unternehmerischer Impulse und beachtlicher Investitionen in Forschung und Entwicklung auf internationalem Niveau behaupten kann. Die Jury wollte die GTK-Timek Group SA für ihre Innovationskraft, ihre star-



Zahlen und Fakten Prix SVC Svizzera italiana 2015

Preisträger	<ol style="list-style-type: none"> 1. GTK-Timek Group SA 2. Cerbios-Pharma SA 3. Zanini SA 4. Dos Group SA 4. IFEC Consulenze SA 4. Valcambi SA
Ort	Palazzo dei Congressi, Lugano
Datum	6. Mai 2015
Anzahl Gäste	900



Mehr zum
Prix SVC Svizzera italiana 2015



ke Präsenz in der Region und als Vorzeigebispiel für die in der italienischen Schweiz erzielten Spitzenleistungen auszeichnen.“ Das Unternehmen beschäftigt rund achtzig Mitarbeitende und exportiert hauptsächlich nach Italien, Frankreich und Israel. Zu seinen Kunden gehören bekannte Unternehmen wie HP, Bosch, Kodak und Xerox. CEO Lorenzo Domeniconi lobte in seiner Dankesrede seine ganze Familie, die ihn während der letzten 23 Jahre tatkräftig unterstützt hat. Den Preis widmete er seinen Mitarbeitenden für deren unermüdlichen Einsatz, dank welchem der Gewinn des Preises ermöglicht wurde.

Zweiter Platz für die Cerbios-Pharma SA und dritter Platz für die Zanini SA

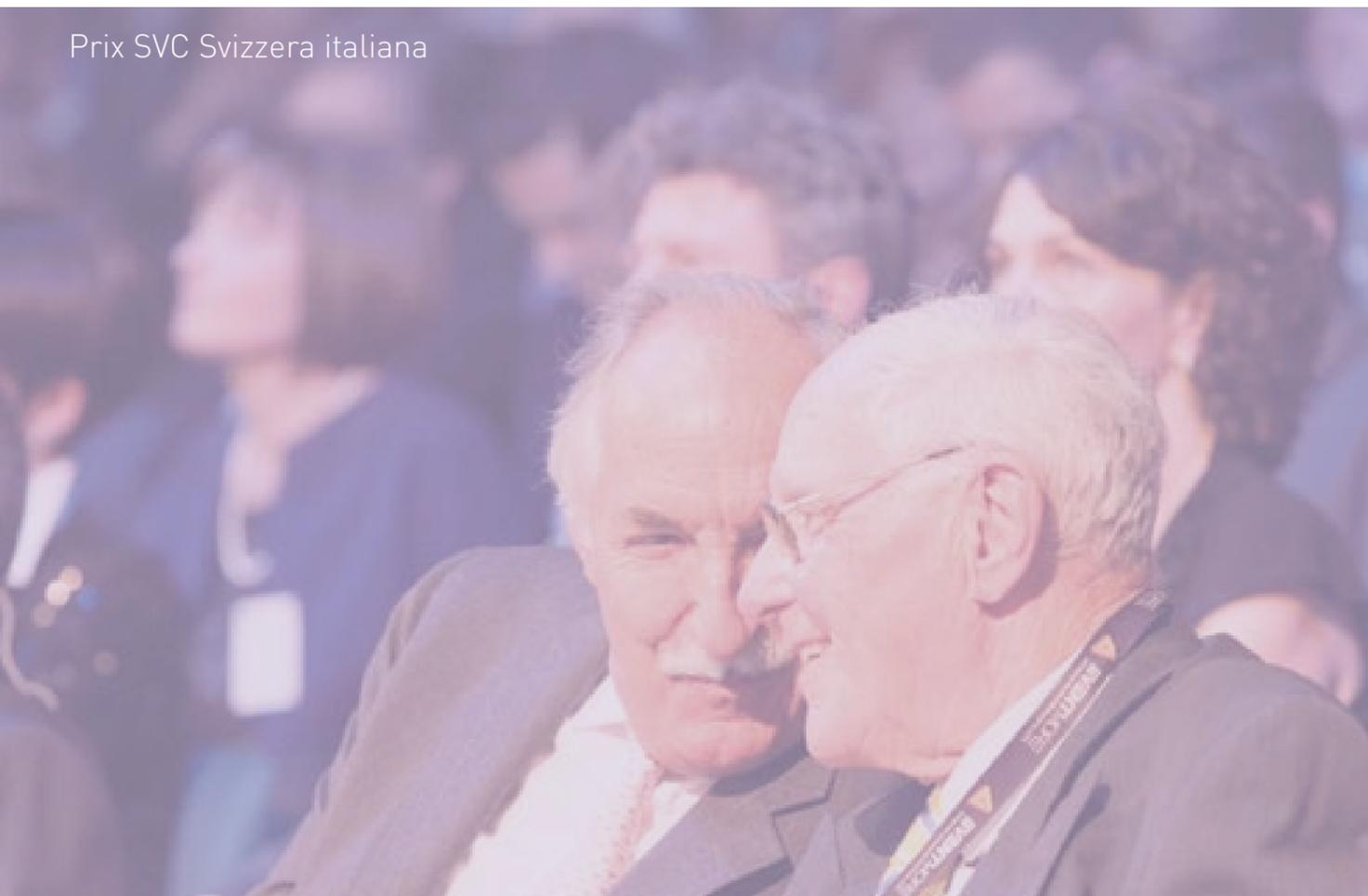
Die Cerbios-Pharma SA, die 1994 durch den Zusammenschluss der Cernitin SA, Biofermente SA und Sapec SA gegründet wurde, konnte sich den zweiten Platz sichern. Das Unternehmen beschäftigt 124 Mitarbeitende und ist im biochemisch-pharmazeutischen Bereich tätig. Cerbios-Pharma stellt Wirkstoffe und Fertigprodukte her, betreibt eigene Forschungen und produziert im Auftrag Dritter. Trotz der mit dem starken Schweizer Franken verbundenen Schwierigkeiten hat Cerbios-Pharma Investitionspläne bestätigt, nach denen die Räumlichkei-

ten für die Forschung und Entwicklung verdoppelt werden und Neueinstellungen in Aussicht gestellt werden. Der dritte Platz ging an die Zanini SA aus Mendrisio/Ligornetto. Das Unternehmen, das insgesamt 72 Mitarbeitende beschäftigt, wurde 1964 gegründet und umfasst auch die Vinattieri Ticinesi SA und das Castello Luigi. Die Aktivitäten konzentrieren sich auf den Weinanbau und die Herstellung von Tessiner Wein, der von den 100 Hektar grossen verwalteten Weinbergen stammt. Der Wein wird in der Schweiz und im Ausland vermarktet, wobei auch exklusiv von 42 anderen Firmen importiert wird. Die Zanini SA ist ein gutes Beispiel für ein Familienunternehmen, das mit Erfolg in einer der traditionellen Branchen der italienischen Schweiz tätig ist und dem es gelingt, seine Produkte auch über unsere Grenzen hinaus bekannt und erfolgreich zu machen.

Punktgleich auf dem vierten Platz: drei Unternehmen mit Spitzenleistungen

Das Informatikunternehmen DOS Group SA aus Besazio, das Ingenieurbüro IFEC Consulenze SA aus Rivera und Valcambi SA aus Balerna, führendes Unternehmen im Bereich der Edelmetallraffination, haben mit jeweils gleicher Punktzahl den vierten Platz erreicht.





„Zwei Fähigkeiten sind unabdingbar: Ideenreichtum und grosse Leidenschaft für das Unternehmen.“

Interview mit Lorenzo Domeniconi, Geschäftsführer der
GTK-Timek Group SA, Sieger Prix SVC Svizzera italiana 2015

”

Was bedeutet Ihnen dieser Preis?

Dieser Preis ist für mich wichtig. Wichtig vor allem wegen der heute Abend anwesenden Spitzenunternehmen, und weil mich diese unerwartete Auszeichnung wirklich mit Stolz erfüllt. Für mich, meine Familie, die sich in all den Jahren eingesetzt hat, für alle meine Mitarbeiter, die flächendeckend ihren Beitrag zu diesem Preis geleistet haben.

Was ist Ihr Geheimrezept?

Mein Geheimrezept, um als Unternehmer Erfolg zu haben, ist die Arbeit an den Details. Deshalb haben wir in all den Jahren immer wieder das Detail gesucht, das den Unterschied macht. Dies ist auch unser Firmenmotto. Darüber hinaus müssen wir in Anlagen mit der neuesten Technologie investieren, wir müssen in Kontrollinstrumente investieren, mit denen wir zeigen können, dass unser Produkt ein Qualitätsprodukt ist.

Welche sind Ihrer Meinung nach die grössten Herausforderungen für KMU in den kommenden Jahren?

Die Schweiz hat eine günstige geografische Lage, die Dienstleistungen sind effizient, aber die Wechselkursschwankungen sind eine unbekannte Grösse. Die grösste Herausforderung für KMU ist es, sich den Weltmärkten zu öffnen, technische Beratung auf hohem Niveau zu bieten, die Produktqualität konstant zu halten, zuverlässig hinsichtlich Zeiten und Lieferfristen zu sein, wettbewerbsfähige Preise anzubieten: wettbewerbsfähig zu sein. Eine weitere wichtige Herausforderung ist es, alle Mitarbeiter zum Umdenken zu bewegen, damit sie sich stärker einbezogen fühlen und zum Erreichen der Unternehmensziele beitragen.

Was können wir von der GTK-Timek Group lernen?

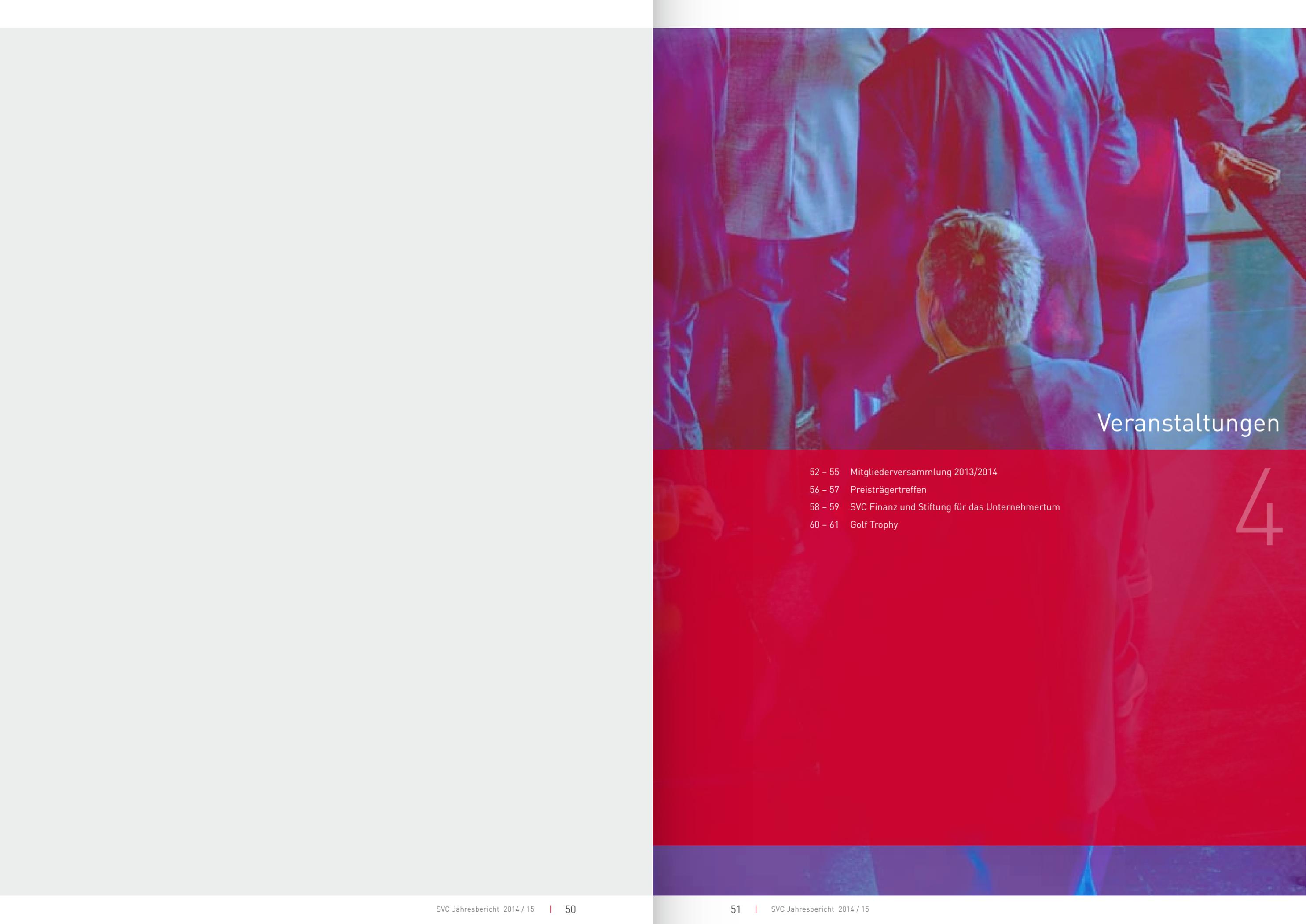
Die Ergebnisse werden erzielt durch gezielte Investitionen in spezielle Anlagen, mit denen man sich unterscheidet und wettbewerbsfähig bleibt, kontinuierlich und systematisch von allen Mitarbeiter durchgeführte Analysen der Produktionsprozesse, Analyse der Zeit- und Kostenbilanz für eine korrekte Ausarbeitung der Verkaufspreise, Anwesenheit auf allen Messen zu den Bereichen, in denen das Unternehmen tätig ist, und grosse Aufmerksamkeit für die Bedürfnisse der Kunden. Um eine gewisse Kontinuität in den Ergebnissen sicherzustellen, müssen die technischen Merkmale und das gesamte Know-how im Unternehmen verbleiben, um den Kunden Leistungen der Forschung und Entwicklung zu bieten, mit denen sie gute technische und wirtschaftliche Ergebnisse erzielen können. Zwei Fähigkeiten sind dabei unabdingbar: Ideenreichtum und grosse Leidenschaft für das Unternehmen.

“



Wir danken den regionalen Jurymitgliedern für ihr Engagement

Espace Mittelland	Prof. Dr. Artur Nicolas Urs P. Dr. Pascal Denis Markus Peter Daniel Hans-Ulrich Prof. Dr. Thomas Samuel Walter Nicola	Baldauf Berg Gauch Grieder Grisel Heiniger Jost Kusio Müller Nösberger Spreng Steinlin Thibaudeau	Prof. für BWL, insb. Unternehmensführung und Entrepreneurship, Universität Bern GP Redalpine Capital I, Partners, Startup Coach Leiter Strategische Kundenbeziehung und Mandate, Credit Suisse AG Partner McKinsey & Company Inc. Leiter Standortförderung Kanton Bern Leiter Partnermanagement SME, Swisscom (Schweiz) AG Chefredaktor Berner Zeitung Geschäftsführer Impact Immobilien AG Head Swiss Partnerships Credit Suisse AG Sitzleiter Bern, Ernst & Young AG Präsident des Verwaltungsrates Securitas AG Präsident Kommission für Technologie und Innovation KTI CEO MPS Micro Precision Systems AG	Paul Andreas Anne Beat Pierre Cédric Fabio Mathieu Alain Claude Jean-Marie Eugenio Raymond	Dembinski Giesbrecht Headon Kaufmann Lembert Moret Naselli Quartier Riedo Romy Salina Simioni Stauffer	Professeur à l'Université de Fribourg et Associé Eco'Diagnostic SA Administrateur indépendant Co-fondatrice et Associée Crescendo Marketing CEO/Managing Director DC Swiss SA Directeur commercial Losinger Marazzi SA Partner - Directeur Associé McKinsey & Company CEO, Délégué du Conseil d'Administration Univerre Pro Uva SA Directeur PME Suisse romande, Swisscom (Suisse) SA Directeur Chambre de commerce et d'industrie Fribourg Associé Dimension SA Responsable clientèle PME Région Genève, Credit Suisse SA Directeur générale, Nestlé Suisse SA Administrateur indépendant	
Nordschweiz	Roland Christoph Raphael Dr. Ingrid Felix Bernhard B. Willi Hans-Kristian Silvia Dr. Gottlieb Raphael André Heinrich Marc Thomas	Brogli Brutschin Buck Duplain Erbacher Fischer Glaeser Hoesjgaard Huber Keller Richterich Schaub Schmutz Thommen Weber	Vorsteher Departement Finanzen und Ressourcen Kanton Aargau Vorsteher Departement für Wirtschaft, Soziales und Umwelt Kanton Basel-Stadt Partner McKinsey & Company Inc. Konsultantin VISCHER AG Anwälte und Notare Autor Basler Zeitung Regionenleiter KMU-Geschäft Nordschweiz, Credit Suisse AG Verwaltungsratspräsident GLAESER WOGG AG CEO und Delegierter des Verwaltungsrates Oettinger Davidoff AG CEO DOMACO Dr. med. Aufdermaur AG General Counsel und Mitglied der Konzernleitung F. Hoffmann-La Roche AG Head of Corporate Product Marketing Ricola Ltd. Partner/Sitzleiter Basel, Ernst & Young AG Regionalverkaufsleiter Swisscom (Schweiz) AG Präsident und Delegierter des Verwaltungsrates W. Thommen AG Vorsteher der Volkswirtschafts- und Gesundheitsdirektion Kanton Basel-Landschaft	Svizzera italiana	Alessandra Luca Stefano Mauro Dr. Daniele Prof. Giambattista Stefano Lino Gabriele	Alberti Albertoni Caccia Feller Lotti Ravano Rizzi Terlizzi Zanzi	Direttrice Chocolat Stella SA Direttore Camera di Commercio Ticino Responsabile EY Ticino Swisscom (Svizzera) SA Corporate Business Bellinzona Presidente AITI Direttore Ricerca e Innovazione SUPSI Dip. finanze ed economia, Dir. Divisione economia Vicedirettore Corriere del Ticino Responsabile clientela aziendale regione Ticino, Credit Suisse SA
Ostschweiz	Christine Heinrich Roland Daniel Andreas Remo Ruth Urs Andreas Christian Esther Christoph Prof. Dr. Thomas	Bolt Christen Eberle Ehrat Etter Krucker Metzler-Arnold Schmid Schmidheini Sieber von Ziegler Zeller Zellweger	Leiterin Marketing und Verlag / Mitglied der GL St. Galler Tagblatt AG Partner, Sitzleiter St. Gallen, Ernst & Young AG VRP HRS Holding AG, VRP De Martin Metallveredelung AG, VR KIBAG Holding AG Berater Partner Investnet AG, VRP Optiprint AG Verkaufsleiter Ostschweiz Corporate Business, Swisscom (Schweiz) AG VRP Switzerland Global Enterprise, VR Bühler AG, VR AXA Winterthur, Universitätsrätin HSG CEO/Mitinhhaber Allegra Passugger Mineralquellen AG CEO/Mitinhhaber Varioprint AG CEO/Mitinhhaber Sieber Transport AG VR und Mitinhaberin azinova group AG Leiter KMU-Geschäft Region Ostschweiz, Credit Suisse AG Direktor, Center for Family Business der Universität St.Gallen	Wirtschaftsraum Zürich	Hans Antoine Prof. Roman Marcel Marianne Andreas Dr. Christian Bruno Christoph Dr. Thomas Urs Rolf Michael	Baumgartner Berger Boutellier Dobler Fassbind Gerber König Odermatt Rossacher Sauber Seitz Sonderegger Steinmann	Leiter Region Mittelland Private & Wealth Management Clients, Credit Suisse AG Geschäftsinhaber Berger Gartenbau Vizepräsident Personal und Ressourcen, ETH Zürich Unternehmer, Mitgründer digitec Wirtschaftsredaktorin Tagesschau Schweizer Radio und Fernsehen SRF Leiter KMU-Geschäft Schweiz, Credit Suisse AG Chairman Farner Consulting AG CFO kringlan composites AG Head of Sales Region East (Swisscom KMU) Swisscom (Schweiz) AG Partner und Sitzleiter Zürich, Ernst & Young AG Inhaber Eugen Seitz AG CEO Kistler Gruppe McKinsey & Company Inc. Switzerland
Suisse romande	Jurypräsidentin Claudine Pierre-Alain Marie-Laure Vincent	Amstein Cardinaux Chapatte Claivaz	Directrice de la Chambre Vaudoise du Commerce et de l'Industrie Lausanne Partner/Responsable régional Suisse romande, Ernst & Young SA Journaliste économique Le Temps Directeur Gestion clientèle et marketing, Groupe Mutuel	Zentralschweiz	Jurypräsident Franzsepp Niklaus Michael Peter Reto Beat Claudia Ulrich H. Ralph Dr. Thomas Priska	Arnold Bleiker Fahrni Galliker Hofer Mächler Mattig Moser Müller Schmuckli Stähelin-von Büren	VRP und CEO Arnold & Co. AG, Sand- und Kieswerke Regierungsrat, Volkswirtschaftsdirektor Obwalden Leiter Firmenkundengeschäft Region Zentralschweiz, Credit Suisse AG CEO Galliker Transport AG Partner Region Zentralschweiz, Ernst & Young AG Leiter Verkaufsregion Zentralschweiz, Swisscom (Schweiz) AG Geschäftsmitinhaberin Mattig-Suter und Partner Treuhand- und Revisionsgesellschaft Präsident GfM Schweiz Gesellschaft für Marketing CEO Schurter Group VRP Bosshard Holding AG InhaberIn/Geschäftsführerin Ristretto Kommunikation AG



Veranstaltungen

- 52 – 55 Mitgliederversammlung 2013/2014
- 56 – 57 Preisträgertreffen
- 58 – 59 SVC Finanz und Stiftung für das Unternehmertum
- 60 – 61 Golf Trophy

4

Mitgliederversammlung 2013/2014

„Spannende Events und bewegende Begegnungen haben dafür gesorgt, dass auch das vergangene Geschäftsjahr zu einem grossen Erfolg wurde.“ Mit diesen Worten eröffnete Präsident Hans-Ulrich Müller am 3. September 2014 die 13. Mitgliederversammlung des Swiss Venture Club. Den über 400 anwesenden SVC Mitgliedern im Saal des Berner Hotels Bellevue Palace verdeutlichte er die grosse Bedeutung des Vereins, der seit über 13 Jahren KMU fördert und vernetzt und damit zum Erhalt und zur Schaffung von Arbeitsplätzen beiträgt. „Den Erfolg des SVC verdanken wir zu einem grossen Teil unseren vielen Unterstützern, die hinter dem SVC stehen“, erklärte Müller und bedankte sich beim Vorstand, beim Ehrenpatronat und den Schirmherren, bei der Geschäftsleitung und den Regionenleitern, beim Kernteam sowie bei den Partnern und Sponsoren für deren Engagement. Und nicht zuletzt dankte der Präsident allen Mitgliedern für die Unterstützung, allen voran den Anwesenden im Saal.

Erfolgreiches Jahr – vielversprechende Zukunft

Stolz blickte Hans-Ulrich Müller auf das Geschäftsjahr 2013/2014 zurück und erinnerte an die verschiedenen Highlights: Prix SVC-Verleihungen, Bildungsveranstaltungen und Preisträgertreffen sowie neue Projekte boten den Mitgliedern ein abwechslungsreiches Programm. Den Erfolg der Anlässe erklärte Müller damit, dass die Persönlichkeit von Unternehmern, der Spirit von Unternehmen und inspirierende Geschichten bei Gästen Emotionen auslösen. „Die Erkenntnis, dass man gemeinsam

viel bewegen kann, wirkt begeisternd und ansteckend. Das ist der Kern des Erfolgs unserer Veranstaltungen, aber gleichzeitig der Kern des Unternehmertums überhaupt.“ Einmal mehr sei es auch im abgelaufenen Geschäftsjahr gelungen, neue Mitglieder und Sponsoren zu gewinnen – ein Beweis dafür, dass die Tätigkeiten des SVC Anklang finden und Wirkung erzielen.

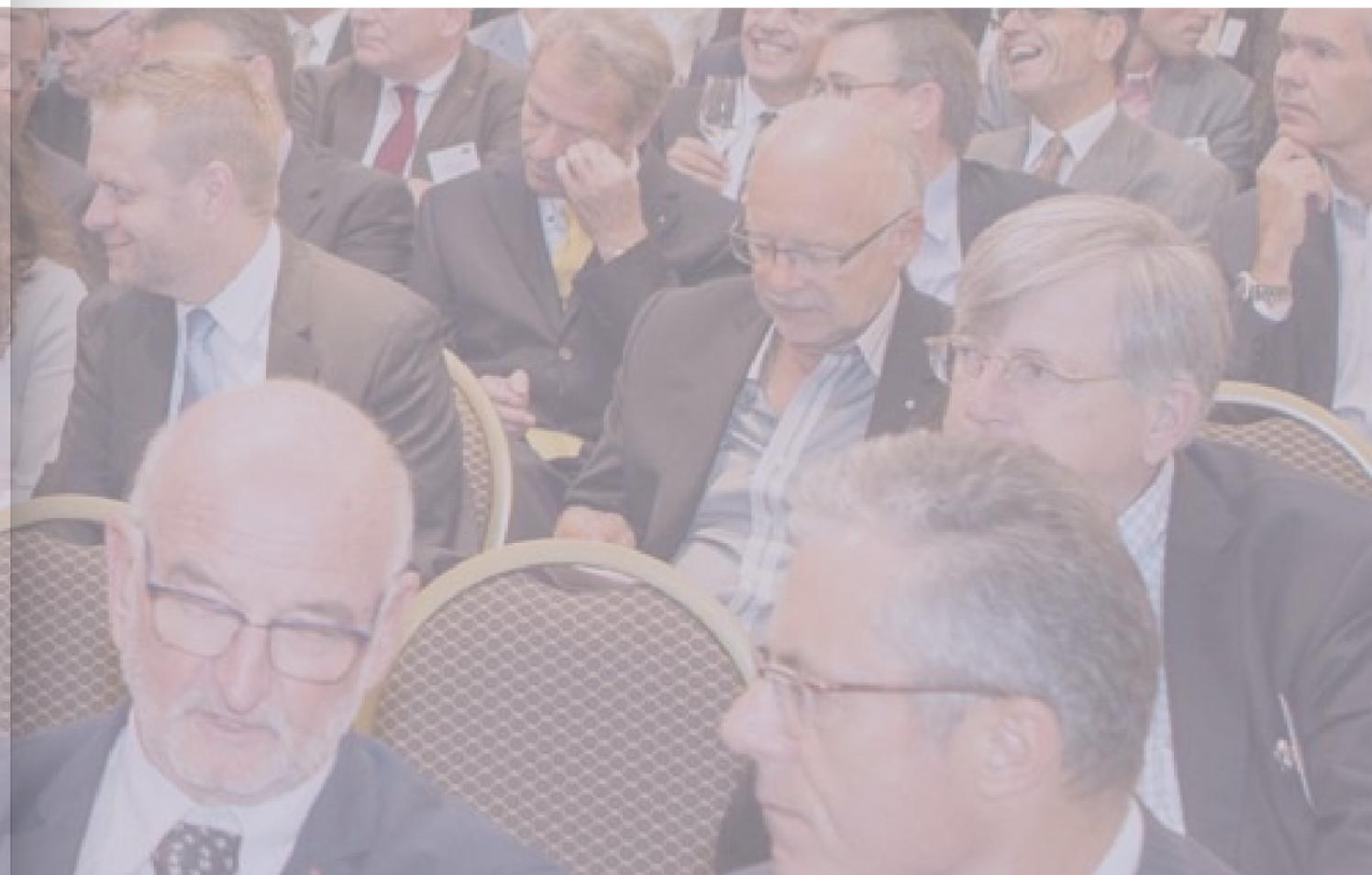
Einstimmige Wiederwahl

Im Anschluss wurde die Jahresrechnung 2013/2014 erläutert. Die Mitglieder folgten der Empfehlung der Revisionsstelle BDO und genehmigten die Jahresrechnung einstimmig. Ebenfalls einstimmig und mit einem kräftigen Applaus wurden vier Vorstandsmitglieder für eine weitere Amtsdauer von zwei Jahren gewählt. Zur Wiederwahl standen Brigitte Breisacher, Pierre-Olivier Chave, Heinrich Christen und Roger Wüthrich-Hasenböhler.

Referat zur Raumplanung

Traditionsgemäss fand nach dem offiziellen Teil eine Podiumsdiskussion statt, dieses Jahr zum Thema „Raumplanung im Umbruch – die grossen Baustellen und ihre Folgen für die KMU.“ Daniel Müller-Jentsch, Projektleiter und Mitglied des Kaders von Avenir Suisse, präsentierte in seinem Einführungsreferat Trends und untermalte diese mit Zahlen und Grafiken. Seine Zukunftsszenarien rüttelten auf: Das Wachstum der Schweiz mache es nötig, dass jedes Jahr eine Stadt der Grösse St. Gallens gebaut werden müsse. Bis 2030 werde die Schweiz 9 Millionen





Einwohner zählen, vermutet Müller-Jentsch. Weite Teile des Mittellands würden sich zur Agglomeration entwickeln, und die Siedlungsstreuung werde zur zentralen Herausforderung der Raumplanung. Die Schweiz werde dank guter Infrastruktur und geographischer Kompaktheit zu einer „Stadtlandschaft“ zusammenwachsen, wobei die über 50 Agglomerationen der Schweiz zu vier bis fünf grossen Metropolräumen verschmelzen werden.

Podiumsdiskussion über die KMU-Raumplanungsreformen

Unter der Leitung der ehemaligen Tagesschau-Moderatorin Beatrice Müller diskutierten Experten die Folgen der Raumplanungsreformen für KMU. Zu den Gesprächsteilnehmern gehörten Prof. Dr. Giovanni Danielli, Hochschule für Wirtschaft Luzern; Luc Mentha, Grossrat und ehemaliger Gemeindepräsident von Köniz; Alec von Graffenried, Nationalrat und Direktor Arealentwicklung Region Mittelland bei Losinger Marazzi AG; Dr. Christian Kraft, Leiter Schweizer Immobilienresearch Credit Suisse; sowie Dr. Daniel Müller-Jentsch. Nach der spannenden Diskussion, die interessante Lösungsvorschläge hervorbrachte, waren die Gesprächsteilnehmer und die Mitglieder zum Networking-Apéro eingeladen, bei dem auf das gute Geschäftsjahr des SVC angestossen wurde.



SVC Preisträgertreffen

Die jährlichen SVC Preisträgertreffen bieten den Teilnehmern die Gelegenheit, sich auszutauschen, neue Kontakte zu knüpfen und andere Unternehmen kennenzulernen. Die Treffen finden jeweils im Betrieb eines Preisträgers statt und ermöglichen einen Blick hinter die Kulissen des Unternehmens. Die Preisträgertreffen sind einem exklusiven Kreis von 30 bis 40 geladenen Gästen vorbehalten, der aus Preisträgern, Firmenmitgliedern, Sponsoren und Jurymitgliedern besteht.

Gut ausgerüstet mit der Scott Sports SA

Das dritte Preisträgertreffen im Espace Mittelland fand bei der Scott Sports SA, führende Schweizer Sportartikelherstellerin und Gewinnerin des Prix SVC Espace Mittelland 2006, statt. Scott Sports revolutionierte den Skisport vor über 50 Jahren in Idaho, USA, mit der Herstellung von Aluminium-Skistöcken. Heute ist das Unternehmen führend in der Entwicklung, Produktion und Vermarktung von Artikeln für den Bike-, Running, Ski- und Motorsport sowie Bekleidungen und rüstet weltweit top Teams aus. Mit besseren Werkstoffen mehr zu erreichen, kreativ zu sein und sich stets um die Verbesserung von Produkten zu bemühen, ist das Credo von Beat Zaugg, CEO Scott Sports SA, und seinem Team. „Unser Ziel ist es, Sportlern eine innovative Ausrüstung zur Verfügung zu stellen, damit sie an ihre Grenzen gehen können“, so Beat Zaugg. Beim Betriebsrundgang konnten die Gäste das gesamte Spektrum an Ausrüstungen begutachten und bereits einen exklusiven Blick auf die Bikekollektion der übernächsten Saison werfen.

Horizontenerweiterung bei der List AG

Die List AG, Gewinnerin des Prix SVC Nordschweiz 2013, lud zum dritten Preisträgertreffen der Region Nordschweiz nach Arisdorf, Kanton Basel-Landschaft. Die Hightech-Knetmaschinenbauerin nahm die Gäste mit auf einen Betriebsrundgang, wo ihnen die Funktionsweise des „Dry Processing“, einer chemischen Verfahrenstechnologie, anhand einer vergleichsweise kleinen Versuchs-

anlage erklärt wurde. Eine Anlage in industrieller Grösse füllt riesige Hallen und kann pro Stunde bis zu 20 Tonnen Gummi verarbeiten. Entsprechend gross war die Begeisterung unter den Gästen: Ein Betriebsrundgang sei jedes Mal eine Horizontenerweiterung, waren sich SVC Geschäftsführerin Sabine Herren und ihre Gesprächspartner beim Apéro einig. Auch für Gastgeber und Verwaltungsratspräsident Klaus R. List war das Preisträgertreffen ein voller Erfolg: „Der Austausch von Know-how unter Gleichgesinnten ist sehr wichtig. Branchenunabhängig stehen wir schliesslich alle vor ähnlichen Herausforderungen“, betonte er. „Es ist mein persönliches Steckenpferd, anderen Unternehmern Mut zu machen, etwas zu wagen.“

125-jährige Erfolgsgeschichte bei der Baumann Federn AG

Die Baumann Federn AG in Ermenswil bei Rüti war die Gastgeberin des zweiten Preisträgertreffens des Wirtschaftsraums Zürich. Sie kann auf eine über 125-jährige Erfolgsgeschichte zurückblicken: Das Familienunternehmen ist auf drei Kontinenten stationiert und produziert an insgesamt elf Standorten Federn-, Stanz- und Biegeteile für die Automobil-, Medizinal- und Elektorindustrie. 2013 wurde es mit dem Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich ausgezeichnet. Nach der Begrüssung durch Jurymitglied Dr. Thomas Sauber stellte CEO Thomas Rüegg die neue Vision und Strategie der Baumann Gruppe vor. Man wolle sich durch eine klare Fokussierung auf Applikationen und Produkte, durch Standardisierung von Prozessen und Maschinen sowie einem verstärkt globalen Marktansatz weg von einem lokalen Generalisten zu einem globalen Spezialisten entwickeln, erläuterte Thomas Rüegg die zukünftige Stossrichtung des Unternehmens. „Wir wollen in den definierten strategischen Geschäftsfeldern, die Bedürfnisse unserer globalen Kunden bedienen und unsere gesamte Wertschöpfungskette danach ausrichten. In diesen Geschäftsfeldern wollen wir Weltmarktführer werden.“ Im Anschluss konnten die Gäste die imposanten Produktionshallen besichtigen.



SVC – AG für KMU Risikokapital

Um ein Produkt, eine neue Technologie oder Dienstleistung auf dem Markt zu positionieren und zu halten, braucht es unternehmerischen Esprit und Investoren, die an erfolversprechende Geschäftsmodelle glauben. Die SVC – AG für KMU Risikokapital (SVC AG) tut dies seit mehr als vier Jahren mit dem Ziel, die Wachstumsstrategien der Firmen zu unterstützen und Arbeitsplätze in der Schweiz zu erhalten oder neue zu schaffen. Die SVC AG, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Credit Suisse, wurde 2010 in Kooperation mit dem Swiss Venture Club gegründet und hat bisher insgesamt 71 Millionen Schweizer Franken in 33 innovative Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen und Regionen investiert.

Viel Herzblut

„Die Vielfalt unserer Portfoliogesellschaften macht unsere Arbeit extrem spannend. Neue Herausforderungen sind unser tägliches Brot und spornen uns zu Höchstleistungen an“, schwärmt CEO Jonny Suter. Er und sein Investment Manager Team sind verantwortlich für die gesamte operative Tätigkeit der SVC AG und betreuen von der Annahme der Finanzierungsanträge bis zur Desinvestition die gesamte Abwicklung, Begleitung und Kontrolle der Investitionen. Bisher haben sie rund 1'700 Anfragen bearbeitet. Die Zusammenarbeit

mit den Partnerunternehmen packen sie in jeder Phase mit viel Elan und Herzblut an, stets vorangetrieben vom unerschütterlichen Glauben an die Innovationskraft von Schweizer Unternehmerinnen und Unternehmern. Dadurch entstehen Beziehungen, die weit über eine reine Kapitalinvestition hinausreichen und von gegenseitiger Wertschätzung geprägt sind.

Welche KMU unterstützt werden

Die SVC AG stellt Risikokapital für Wachstums- oder Erweiterungsinvestitionen zur Verfügung. Einen besonderen Fokus legt sie auf die mittelfristige Finanzierung von Maschinen und Anlagen, die Erweiterung des bestehenden Produkt- und Dienstleistungsangebots oder den (inter-)nationalen Ausbau der bestehenden Geschäftstätigkeit. Die SVC AG investiert in Unternehmen, die bereits Marktakzeptanz erlangt haben, und unterstützt sie bei der Umsetzung ihres Businessplans, indem sie Expertenwissen und Risikokapital zur Verfügung stellt. Auch Spin-offs, Carve-outs oder Nachfolgelösungen in Form von MBO/MBI zur nahtlosen Überführung bestehender Unternehmen an die nächste Generation gehören in Zielgruppe der SVC AG. Zudem investiert sie in Gewerbebetriebe mit starker regionaler Bedeutung und Verankerung. Mit diesen Investitionen trägt sie dazu bei, lokal und regional verankerte Arbeitsplätze zu schaffen oder zu erhalten.

Die SVC AG in Zahlen

Stand: Oktober 2014

Anzahl bearbeitete Anfragen	1634	Anzahl Portfolio-Gesellschaften	33	Gesamtsumme der Investitionen	CHF 71 Mio.
Aktueller Wert der Portfoliogesellschaften	CHF 87 Mio.	Mitarbeitende Portfoliogesellschaften	1611	Anzahl Patente der Portfoliogesellschaften	> 250

SVC Stiftung für das Unternehmertum

Die 2011 gegründete SVC Stiftung für das Unternehmertum bezweckt die Förderung des Unternehmertums in allen Wirtschaftsregionen der Schweiz sowie die Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zur Förderung der Wettbewerbsfähigkeit. Zur Verwirklichung ihrer Ziele fokussiert sich die SVC Stiftung auf drei Wirkungsfelder: „Bildung“ zielt auf die Integration von Jugendlichen in den Arbeitsprozess ab sowie auf die Stärkung des dualen Bildungssystems, also der parallelen Ausbildung in Betrieb und Berufsschule. Das Hauptanliegen des zweiten Wirkungsfeldes „Nachhaltigkeit“ bildet die Förderung der beruflichen Selbständigkeit sowie die Bildung zukunftsgerichteter Arbeitsplätze. Zudem wird die Sensibilisierung der Unternehmer bezüglich des schonenden Umgangs mit Ressourcen angestrebt. Das dritte Wirkungsfeld „Öffentlichkeitsarbeit“ sieht vor, die Vorzüge des Standorts Schweiz hervorzuheben, unternehmerische Leistungen publik zu machen und das Verständnis für unternehmerfreundliche Rahmenbedingungen in der Gesellschaft zu verbessern.

Check Your Chance – gemeinsam gegen die Jugendarbeitslosigkeit

Negative wirtschaftliche Entwicklungen treffen gerade junge Erwachsene besonders hart. Trotz wirtschaftlich guter Lage waren im Jahr 2014 gemäss Bundesamt für Statistik durchschnittlich 54 000 oder 8,6 Prozent der 15- bis 24-Jährigen in der Schweiz erwerbssuchend. Den einzelnen Jugendlichen müssen mehr Perspektiven und mehr Chancen auf Arbeit gegeben werden. Das Staatssekretariat für Wirtschaft SECO, die Credit Suisse und sechs Non-Profit-Organisationen haben deshalb mit „Check Your Chance“ den ersten nationalen Dachverein gegen die Jugendarbeitslosigkeit lanciert und am 25. Februar 2015 an einer Medienkonferenz vorgestellt. „Check Your Chance“ soll betroffenen Jugendlichen mit spezifischen Programmen den Einstieg in das Berufsleben erleichtern. Das Angebot des Vereins leistet einen Beitrag zur Verbesserung der Berufschancen junger Menschen

und damit zur langfristigen Förderung des Bildungs- und Werkplatzes Schweiz. Präsident des Dachvereins ist Valentin Vogt, Präsident des Schweizerischen Arbeitgeberverbandes. Die Jugend mit effektiven Programmen in den Arbeitsprozess einzubinden, ist für ihn das zentrale Ziel von „Check Your Chance.“ Hans-Ulrich Meister, Head Private Banking & Wealth Management und CEO Region Schweiz Credit Suisse, betont: „Der Heimmarkt ist von zentraler Bedeutung für die Credit Suisse. Es ist uns deshalb ein Anliegen, einen Beitrag zur Verbesserung der Berufschancen junger Menschen und damit zur langfristigen Förderung des Bildungs- und Werkplatzes Schweiz zu leisten.“

Der SVC sichert dem Verein seine Unterstützung zu

Die Zukunft – das sind die Jungen. Die SVC Stiftung für das Unternehmertum hat daher beschlossen, die neue Jugendarbeitslosigkeits-Plattform „Check Your Chance“ als Gründungspartner zu unterstützen. Mit CHF 50'000 hat die Stiftung den Grundstein für das Startkapital des Vereins gelegt. Hans-Ulrich Müller, Präsident der SVC Stiftung für das Unternehmertum, ist vom neuen Verein überzeugt. „Wir von der SVC Stiftung wollen positiv in die Zukunft blicken, Chancen prüfen und wahrnehmen, Potenziale entdecken und fördern. Die SVC Stiftung für das Unternehmertum freut sich darauf, im Bereich Prävention und Arbeitslosigkeitsbekämpfung gemeinsam mit der Credit Suisse, dem SECO und weiteren privaten Unterstützern, der jungen Generation zur Seite zu stehen und neue Wege zur Bekämpfung der Jugendarbeitslosigkeit einzuschlagen“, so Hans-Ulrich Müller. „Wenn wir damit etwas beitragen können zur Verbesserung der Chancen junger Leute und zu einer Kultur der Integration in der Schweizer Wirtschaft, haben wir schon sehr viel erreicht.“

Weitere Informationen unter:
www.check-your-chance.ch



Netzwerken auf dem Green

Es gibt wohl kaum eine geeignetere Sportart als Golf, um sich auszutauschen und neue Geschäftsbeziehungen aufzubauen oder zu festigen. Oder wie es SVC Präsident Hans-Ulrich Müller ausdrückt: „Anlässe, wo man in entspannter Atmosphäre zusammenkommt, sich austauscht und vernetzt, sind das Herzstück des SVC.“ Seit 2010 wird die SVC Golf Trophy mit Turnieren in der ganzen Schweiz durchgeführt. Und weil Erfolge am schönsten sind, wenn man sie gemeinsam feiern kann, treten die Teilnehmenden zu einem 4er Texas Scramble mit Kanonenstart an. Finanziert wird die Business-Golfserie ausschliesslich durch Sponsoren und Partner, die diese exklusive Plattform nutzen, um ihre eigenen Gäste einzuladen und sich mit potenziellen Kunden zu vernetzen. Eine Teilnahme an den Sportevents kann deshalb nur auf Einladung erfolgen.

Rückblick SVC Golf Trophy 2014

An den letztjährigen Turnieren in Limpachtal, Erlen, Oberkirch, Vuissens, Oberburg, Kandern (D), Blumisberg und Losone durften wir ein Hole in One feiern, sechs Wirtschaftsregionen bereisen, 600 begeisterte Gäste begrüßen, 160'000 Sekunden Golfspass und unzählige unvergessliche Golfmomente geniessen.

Auch zwischen Juni und Oktober 2015 wird die SVC Golf Trophy an sechs Turnieren viele golfbegeisterte Freunde des Unternehmertums vernetzen.





Netzwerk

- 64 – 65 Netzwerk
- 66 – 69 Ehemalige Preisträger
- 70 – 73 Partner und Sponsoren
- 74 – 75 Mitglieder
- 76 – 77 Organigramm und Vorstand
- 78 – 79 Schirmherren und Ehrenpatronat
- 80 – 81 Regionenleiter und SVC Team

5

Der SVC – ein starkes Netzwerk

Der 2001 gegründete Swiss Venture Club hat sich zum Ziel gesetzt, das Unternehmertum in der Schweiz zu fördern. In drei Sprach- und sieben Wirtschaftsregionen sorgt der Verein für unzählige Gelegenheiten, an welchen sich KMU vernetzen können. Die Anlässe des SVC erfreuen sich hoher Beliebtheit: Rund 6000 Gäste haben im vergangenen Geschäftsjahr Veranstaltungen des SVC besucht. Mittlerweile zählt der SVC über 2700 Mitglieder, wovon ein Drittel aus Firmenmitgliedern und zwei Drittel aus Einzelmitgliedern bestehen. Damit der SVC seinen Mitgliedern ein breit gefächertes Angebot schaffen kann, braucht es den Einsatz zahlreicher Mitwirkender.

Sie tragen zum Erfolg des SVC bei

Zusammen mit den engagierten Vorstandsmitgliedern bemüht sich das Kernteam des SVC darum, den KMU-Standort Schweiz durch innovative Ideen und die Entwicklung neuer Tätigkeitsfelder zu fördern. Weiter wird der SVC von acht Regionenleitern und ihren Teams vor Ort unterstützt. Als direkte Ansprechpersonen repräsentieren sie den SVC in der jeweiligen Region und geben dem Verein ein Gesicht. Wichtig für die einzelnen Regionen sind auch die Mitglieder des SVC Ehrenpatronats und die SVC Schirmherren. Durch ihre regionale Verankerung und überregionale Ausstrahlungskraft helfen sie mit, das SVC Netzwerk zu stärken und neue Mitglieder zu gewinnen. Daneben ermöglichen über 500 Partner und Sponsoren mit ihrem Engagement das Wirken des SVC.

Im Geschäftsjahr 2014/2015 konnten folgende neue nationale Partnerschaften geschlossen werden: Caran d'Ache, Centre Patronal, iba, Pemsa, StrategieDialog21, Swiss Leadership Forum, SUVA und die Universität St.Gallen stärken fortan das Netzwerk des SVC.

Experten küren erfolgreiche KMU

Damit der etablierte Prix SVC an die besten Unternehmen der sieben Schweizer Wirtschaftsregionen vergeben werden kann, braucht es die unabhängigen Expertenjurys. Die kompetenten Jurymitglieder nominieren jeweils sechs erfolgreiche KMU für das Finale des Prix SVC und küren an der Preisverleihung den Sieger. An 45 Preisverleihungen konnten in den letzten Jahren bereits 263 Preisträger ausgezeichnet werden. Und nicht zuletzt sorgen auch die SVC Mitglieder mit ihrem Engagement für das Funktionieren des SVC Netzwerkes.

Wir möchten uns bei allen Akteuren des SVC Netzwerkes herzlich bedanken. Mit ihrem Engagement machen sie es möglich, dass wir auch im vergangenen Geschäftsjahr an zahlreichen hochkarätigen Veranstaltungen Unternehmerpersönlichkeiten und Entscheidungsträger vernetzen konnten. Sie tragen wesentlich dazu bei, das Unternehmertum in der Schweiz zu fördern.



Interview mit Dr. Rolland-Yves Mauvernay, Präsident und Gründer der Debiopharm Group:

„Unsere Kompetenz in der Diagnostik wird immer wichtiger“

”

Sie haben zwei erfolgreiche Unternehmen aufgebaut, sind in der Unternehmensförderung tätig und haben 2011 den SVC Ehrenpreis für Ihr Lebenswerk erhalten. Was ist Ihr Erfolgsrezept? Es braucht einen gewissen Leidensdruck und die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen. Man muss zudem wissen, was man nicht weiss. In der Pharmaindustrie kann man sich nicht in allen Bereichen auskennen. Wenn man sich aber seiner Grenzen bewusst ist, kann man sich mit Experten umgeben, die das eigene Wissen ergänzen.

Debiopharm verleiht selbst einen Award: den JCA-Mauvernay Award für Krebsforschung. Was bedeutet er für Debiopharm und für die Gewinner? Es ist wichtig, dass Forscher Wertschätzung erfahren und eine solche Auszeichnung sorgt natürlich auch in der wissenschaftlichen Forschung für Motivation.

Was hat sich seit der Preisverleihung verändert? Debiopharm Diagnostics hat vermehrt in Start-Up-Unternehmen im Bereich der Diagnostik investiert. Heutzutage ist es nicht mehr möglich, ein neues Medikament zu kommerzialisieren ohne ein therapiebegleitendes Diagnostikum. In Martigny VS werden wir zudem im September 2015 unseren renovierten Produktionsstandort einweihen.

Wohin geht die Zukunft von Debiopharm? Wir möchten uns weiterhin in den Bereichen Onkologie, Autoimmunerkrankungen und Antibiotika auf die Entwicklung innovativer Moleküle fokussieren. Gleichzeitig wird unsere Kompetenz in der Diagnostik aber immer wichtiger werden und unsere pharmazeutischen Entwicklungen unterstützen.

“

Debiopharm lizenziert vielversprechende Moleküle, entwickelt diese weiter und vergibt die Vertriebs- und Marketinglizenzen danach an pharmazeutische Partnerunternehmen. (Foto: Etat du Valais)

Rolland-Yves Mauvernay ist auch mit über 90 Jahren noch im Büro anzutreffen. (Foto: M. Sandro Campardo)

Die Debiopharm Group ist ein weltweit tätiger Biopharmakonzern mit Sitz in Lausanne. Die Gruppe mit Fokus Medikamentenentwicklung und -herstellung sowie Diagnostik wurde 1979 von Rolland-Yves Mauvernay gegründet und wird heute von seinem Sohn Thierry Mauvernay geführt. Rolland-Yves Mauvernay hat 2011 den SVC Ehrenpreis für sein Lebenswerk erhalten.



Seit 2013 bereichert ein Holzbau die Zürcher Innenstadt: Das Tamedia Verlagshaus wurde von Stararchitekt Shigeru Ban entworfen. Bild, Mitte: 2011 wurde das Kilden Performing Arts Center in Norwegen fertiggestellt. VR-Präsidentin Katharina Lehmann in ihrem Element: Holz fasziniert sie und ihr Team.

Interview mit Katharina Lehmann, VR-Präsidentin der Blumer-Lehmann AG:

„Holz fasziniert uns“

”

2010 hat die Blumer-Lehmann AG den zweiten Platz des Prix SVC Ostschweiz erreicht. Inwiefern konnten Sie von der Auszeichnung profitieren? Der Preis hat uns als innovatives Unternehmen Aufmerksamkeit gebracht. So konnten wir zeigen, dass sich traditionelles Handwerk und fortschrittliche Technologie miteinander verbinden lassen und dass man auch mit einem traditionellen Werkstoff wie Holz mit Stararchitekten zusammenarbeiten kann.

Was hat sich seit der Verleihung verändert? Wir sind weiter gewachsen, neue Bereiche und Märkte sind dazugekommen. Produkte und Technologien wurden weiterentwickelt. Seit vier Jahren sind wir beispielsweise auch im Bereich „Free-forms“ tätig und realisieren in verschiedenen Ländern frei geformte Trag- und Hüllstrukturen aus Holz.

Das Tamedia Verlagshaus ist mit seinen sieben Stockwerken das höchste Holzhaus der Schweiz. Was bedeutet ein solches Prestigeprojekt für Sie? Das Beispiel zeigt, dass sich Holzbauten im städtischen Kontext behaupten können. Auch für unsere Mitarbeiter war es eine spezielle Erfahrung: Noch nie hatten sie so viele Zuschauer wie auf der Baustelle mitten in Zürich.

Viele Betriebe in der Holzverarbeitung haben Mühe, Lehrlinge zu bekommen. Wie finden Sie geeignete Arbeitskräfte? Wir bilden Lernende in unterschiedlichen Berufen aus, bieten spannende Projekte an und nutzen beispielsweise Referate und die Zusammenarbeit mit Forschungs- oder Ausbildungsstätten, um Mitarbeiter zu finden.

In den Medien wurden Sie und ihre Mitarbeiter bereits als „Holz-Propheten“ betitelt. Was macht die Blumer-Lehmann AG besser als ihre Konkurrenz? Ich glaube nicht, dass wir etwas besser machen. Aber vielleicht machen wir es anders, denn was uns auszeichnet, ist unsere Begeisterung für unseren Werkstoff.

“

Die Blumer-Lehmann AG plant und baut individuelle Gebäude aus Holz: Wohn- und Gewerbehäuser, Gebäude für Industrie und Landwirtschaft sowie öffentliche Bauten und Freiformen. Verwaltungsrats-Präsidentin Katharina Lehmann übernahm den Betrieb ihres Vaters in jungen Jahren und erreichte mit ihrem Team 2010 den zweiten Platz des Prix SVC Ostschweiz.

Interview mit Waldemar Kubli, Gründer und CEO von AutoForm:

„Kundennähe ist uns wichtig“

”

Neben dem 2009 erhaltenen Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich haben Sie noch eine Reihe weiterer Auszeichnungen erhalten. Was bedeuten solche Awards für AutoForm?

Wir nutzen die Auszeichnungen unter anderem weltweit in Firmenpräsentationen. Vor allem im asiatischen Raum hat eine solche Auszeichnung eine grosse Bedeutung. Sie zeigt, dass wir ein glaubwürdiges und erfolgreiches Unternehmen sind.

Sie haben ihre Softwarefirma zu Beginn selbst finanziert, Sie arbeiteten viel und verdienten wenig. War Ihnen damals klar, dass sich Ihre Mühen auszahlen würden? Mein Ziel war es nicht, ein grosses Unternehmen zu haben. Ich hatte einfach Spass an der Sache. Und Freude an der Arbeit ist die beste Voraussetzung für Erfolg. Ein Unternehmen aufzubauen ist ein langwieriger Prozess, den man kaum durchhält, wenn man keinen Spass an der Arbeit hat.

1995 brachten Sie als Erster eine Software auf den Markt, die die Blechumformung zur Herstellung von Autos simuliert. Mittlerweile ist Ihnen die Konkurrenz auf den Fersen. Was unternehmen Sie, um Marktführer zu bleiben? Wir sind gut aufgestellt: Während sich ein Drittel der Mitarbeiter hier in der Schweiz um die Produktentwicklung kümmert, können die anderen Mitarbeiter an 19 Niederlassungen in 14 Ländern unsere Kunden vor Ort betreuen. Kundennähe ist uns wichtig. So können unsere Mitarbeiter weltweit in der jeweiligen Sprache und der entsprechenden Kultur angemessen mit den Kunden Kontakt halten.

Was hat sich seit der Verleihung des Prix SVC verändert? Das Tempo in der Automobilindustrie hat sich weiter erhöht: Während es früher bis zu sechs Jahre brauchte, um ein Fahrzeug zu entwickeln, dauert es heute nicht einmal zwei Jahre. Der Karosserieentwicklungsprozess muss sich hierfür viel mehr auf Software abstützen, wie wir sie anbieten.

“

AutoForm wurde 1995 in Zürich gegründet. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt Softwarelösungen für den Werkzeugbau sowie die Blechbearbeitungsindustrie. AutoForm hat 19 Niederlassungen in 14 Ländern und zählt die 20 grössten Automobilhersteller sowie viele ihrer Zulieferer zu seinen Kunden. 2009 erhielt das Unternehmen den Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich.



VR-Präsident Werner Twerenbold ist sowohl traditioneller Patron als auch innovativer Geschäftsmann. Die Reisebusse stehen hauptsächlich für Bus-, Velo- und Wanderreisen sowie die Begleitung von Flussfahrten im Einsatz.

Interview mit Werner Twerenbold, VR-Präsident der Twerenbold Reisen Gruppe:

„Wir sind ausgezeichnet unterwegs“

”

2011 hat die Twerenbold Reisen Gruppe den Prix SVC Nordschweiz gewonnen. Wie lautet Ihr Erfolgsrezept? Zu unseren Werten gehören Kontinuität vor kurzfristigem Gewinn sowie Verlässlichkeit und Fairness gegenüber Kundschaft und Belegschaft. Zudem ist uns Eigenständigkeit und finanzielle Unabhängigkeit sehr wichtig.

Inwiefern konnten Sie vom Prix SVC profitieren? Diese und eine weitere Auszeichnung haben uns dazu veranlasst, mit dem Slogan „Ausgezeichnet unterwegs“ auf uns aufmerksam zu machen.

Mit Ihren Flusskreuzfahrten und der eigenen Schiffsflotte haben Sie für einen Schweizer Unternehmer Neuland betreten. Weshalb haben Sie an den Erfolg der Flotte geglaubt? Hinter dem Entscheid, eine eigene Flotte zuzulegen, stand nicht in erster Linie ein ausgeklügelter Businessplan, sondern die Leidenschaft zur Reisebranche. Uns war klar, dass das Produkt „Excellence Flussreisen“ für solide Schweizer Qualität stehen muss: hohe Servicequalität, gutes Essen und eine Crew mit Herzblut. Nur wer sich etwas traut, hat Aussicht auf Erfolg.

Wohin geht die Reise der Twerenbold Reisen Gruppe? Steigen Sie demnächst ins Flugbusiness ein? Im Flugbusiness sind wir bereits, wir bieten unter anderem begleitete Flugreisen an. Wir werden uns aber weiterhin auf unser Kerngeschäft konzentrieren, es ist also keine Flugzeug-Flotte geplant.

Das Unternehmen wird irgendwann von der nächsten Generation übernommen werden. Ihr Sohn hat bereits viele Aufgaben im Unternehmen übernommen. Was raten Sie ihm, welche Werte und Tipps geben Sie ihm mit auf den Weg? Er hat seine eigene Persönlichkeit, ist vielsprachig und verfügt über eine hohe Sozialkompetenz. Die Unternehmenswerte haben wir ihm bereits mitgegeben. Auch Tipps gebe ich ihm gerne, aber er muss seinen eigenen Weg gehen.

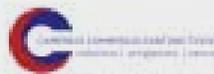
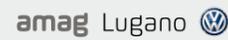
“

Die Geschichte der Twerenbold Reisen Gruppe begann im Jahre 1895 mit einer Kutsche und sechs Pferden. Heute zählt die Flotte 58 Busse und fünf Schiffe. Zur Gruppe gehören Twerenbold Reisen, das Reisebüro Mittelthurgau, Imbach Reisen, Vögele Reisen und Swiss Excellence River Cruise. 2011 erhielt das Unternehmen den Prix SVC Nordschweiz.

Nationale Partner und Sponsoren

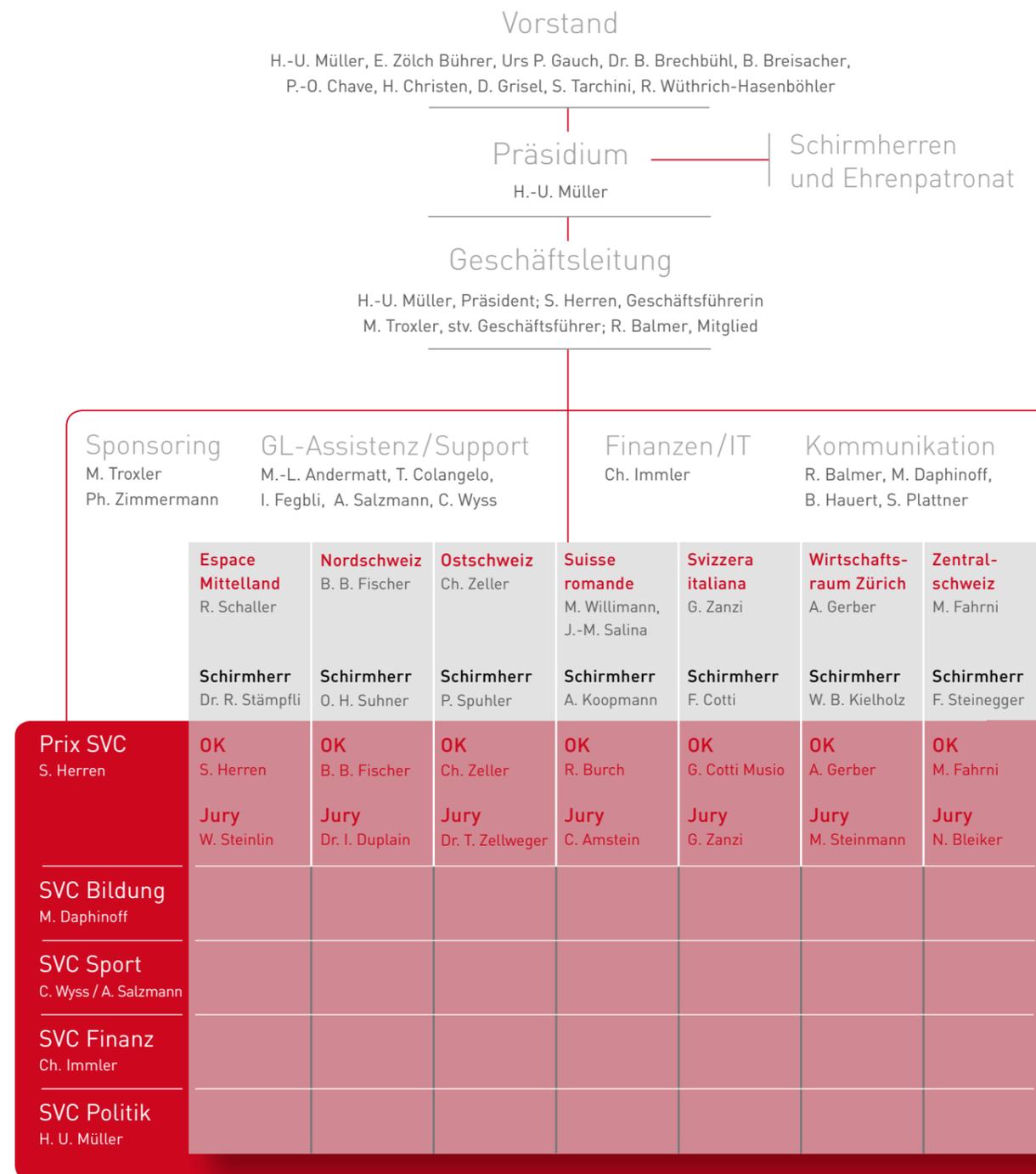


Regionale Partner und Sponsoren



Die hier aufgeführten Partner und Sponsoren (Gegenwert >= CHF 10'000) stehen stellvertretend für alle Partner und Sponsoren unserer Veranstaltungen im Geschäftsjahr 2014 / 2015.

Organigramm



Vorstand

Hans-Ulrich Müller



SVC Präsident
Head Swiss Partnerships
Credit Suisse

Elisabeth Zölch Bühler



1. SVC Vizepräsidentin
Präs. Arbeitgeberverband
der schweiz. Uhrenindustrie,
ehem. National- und Regierungsrätin des Kantons Bern

Urs P. Gauch



2. SVC Vizepräsident
Leiter strategische
Kundenbeziehung
& Mandate
Credit Suisse

Dr. Beat Brechbühl



SVC Sekretär
Managing Partner
Kellerhals Anwälte

Brigitte Breisacher



Inhaberin und
Unternehmensleiterin der
Alpnach Norm-Gruppe

Pierre-Olivier Chave



Gründer und Präsident
der PX Group SA

Heinrich Christen



Partner Ernst & Young AG

Denis Grisel



Leiter Standortförderung
Kanton Bern

Silvio Tarchini



Unternehmer
Gründer FoxTown Factory
Stores

Roger Wüthrich-Hasenböhler



Leiter KMU
Mitglied der Konzernleitung
Swisscom (Schweiz) AG

Schirmherren und Ehrenpatronat

Hans-Ulrich Meister



Präsident des Ehrenpatronats

Head Private Banking & Wealth Management und CEO Region Schweiz, Credit Suisse

Flavio Cotti



Mitglied des Ehrenpatronats und Schirmherr Svizzera italiana

Alt Bundesrat

Walter B. Kielholz



Mitglied des Ehrenpatronats und Schirmherr Wirtschaftsraum Zürich

Präsident des VR Swiss Re

Johann N. Schneider-Ammann



Mitglied des Ehrenpatronats

Bundesrat
Vorsteher Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF

Peter Spuhler



Mitglied des Ehrenpatronats und Schirmherr Ostschweiz

CEO und Inhaber Stadler Rail Group, Alt Nationalrat

Dr. Dr. hc. Rudolf Stämpfli



Mitglied des Ehrenpatronats und Schirmherr Espace Mittelland

Mitinhaber der Stämpfli Gruppe AG, Präsident des Verwaltungsrats

Andreas Koopmann



Mitglied des Ehrenpatronats und Schirmherr Suisse romande

Präsident Verwaltungsrat Georg Fischer AG, ehemals CEO Bobst Group

Dr. Rolland-Yves Mauvernay



Mitglied des Ehrenpatronats

Gründer und Präsident Debiopharm Group

Dr. h. c. Willy Michel



Mitglied des Ehrenpatronats

VRP und CEO Ypsomed Holding AG, VRP Adval Tech Holding AG, Vizepräsident BV Holding AG

Franz Steinegger



Mitglied des Ehrenpatronats und Schirmherr Zentralschweiz

Fürsprecher und Notar Steinegger & Wipfli

Otto H. Suhner



Mitglied des Ehrenpatronats und Schirmherr Nordschweiz

Präsident der Firmengruppen Suhner und Brugg

Regionenleiter

Roland Schaller



Espace Mittelland

Bernhard B. Fischer



Nordschweiz

Christoph Zeller



Ostschweiz

Michael Willimann



Suisse romande

Jean-Marie Salina



Suisse romande

Gabriele Zanzi



Svizzera italiana

Andreas Gerber



Wirtschaftsraum Zürich

Michael Fahrni



Zentralschweiz

Die SVC Regionenleiter werden tatkräftig unterstützt von engagierten, freiwilligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den Regionen.

Geschäftsleitung und SVC Team

Hans-Ulrich Müller



Präsident

Sabine Herren



Geschäftsführerin

Martin Troxler



Stv. Geschäftsführer
Leiter Sponsoring

Rahel Balmer



Mitglied der Geschäftsleitung
Projektleit. Kommunikation

Marie-Louise Andermatt



Management Support

Tonino Colangelo



Projektleiter /
Management Support

Milena Daphinoff



Leiterin Kommunikation
& Bildung

Iris Fegbli



Management Support

Barbara Hauert



Projektleiterin
Kommunikation

Christoph Immler



Leiter Finanzen und IT

Sabrina Plattner



Projektleiterin
Kommunikation

Andrea Salzmann



Projektleiterin /
Management Support

Claudia Wyss

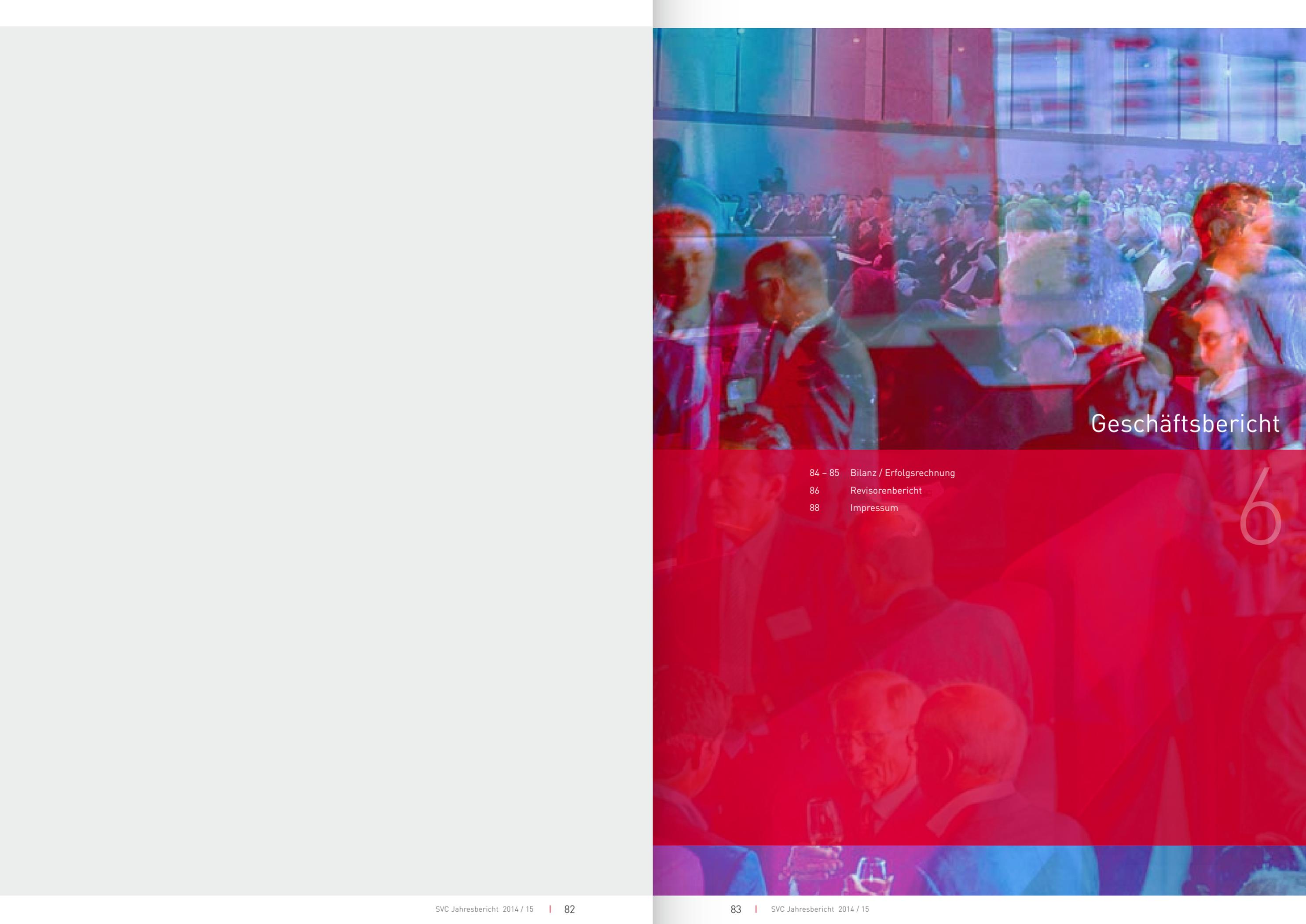


Projektleiterin /
Management Support

Philipp Zimmermann



Projektleiter Sponsoring



Geschäftsbericht

- 84 – 85 Bilanz / Erfolgsrechnung
- 86 Revisorenbericht
- 88 Impressum

6

Bilanz

Bilanz per 31. März 2015
mit Vorjahresvergleich

	31.03.15 in CHF	31.03.14 in CHF
Aktiven		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	5'185'720	4'571'928
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	17'452	46'440
Übrige Forderungen	6'033	21'509
Aktive Rechnungsabgrenzungen	197'642	87'709
Total Umlaufvermögen	5'406'847	4'727'586
Anlagevermögen	p.m.	p.m.
Total Aktiven	5'406'847	4'727'586
Passiven		
Fremdkapital		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	221'371	383'165
Übrige Verbindlichkeiten	23'407	0
Abgrenzung Prix SVC Verleihungen	74'000	173'468
Abgrenzung Sponsoring	719'500	692'700
Passive Rechnungsabgrenzung	362'371	27'523
Total kurzfristiges Fremdkapital	1'400'649	1'276'856
Rückstellung für Projekte	1'849'900	1'449'900
Rückstellung OK Regionen	512'400	512'400
Rückstellung OK Regionen [ZS kmb/Guichet PME]	71'852	101'852
Total langfristiges Fremdkapital	2'434'152	2'064'152
Total Fremdkapital	3'834'801	3'341'008
Eigenkapital		
Stand per 1. April	1'386'578	1'214'525
Gewinn (Zunahme Kapital)	185'468	172'053
Stand per 31. März	1'572'046	1'386'578
Total Passiven	5'406'847	4'727'586

Erfolgsrechnung

Erfolgsrechnung vom 1. April 2014 bis 31. März 2015
mit Vorjahresvergleich

	2014 / 2015 in CHF	2013 / 2014 in CHF
Ertrag		
Projekt- und Event-Sponsoring	831'788 ¹⁾	1'270'065
Beiträge SVC Partner	3'288'185	3'741'587
Mitgliederbeiträge	449'058	449'055
Übrige Erträge	7'238	6'586
Total Ertrag	4'576'269	5'467'293
Aufwand		
Prix SVC Verleihungen	1'373'732 ¹⁾	2'015'937
Personal, Infrastruktur Dritte	1'895'858	1'900'000
Bildung Rückstellung Projekte	400'000	420'049
PR, Medien, Internet, Marketing, Eventmanagement-Tool	337'908	302'931
SVC Bildung	10'880	115'059
Veranstaltungen, SVC Sport	222'600	396'635
Publikationen, Jahresbericht, Media Marketing	48'496	45'406
Verwaltungsaufwand, Infrastruktur Geschäftsstelle	95'537	95'664
Ausserordentliche Aufwände	5'790	3'559
Total Aufwand	4'390'801	5'295'240
Gewinn (Zunahme Kapital)	185'468	172'053

1) Der in der Erfolgsrechnung ausgewiesene Ertrag und Aufwand aus dem Projekt- und Event-Sponsoring beziehungsweise den Prix SVC Verleihungen ist abhängig von der Anzahl der im Geschäftsjahr durchgeführten Prix SVC Verleihungen. Zudem sind die einzelnen Prix SVC Verleihungen bezüglich Ertrag und Aufwand stark unterschiedlich und somit nur bedingt vergleichbar.

Revisorenbericht

Bericht des Wirtschaftsprüfers zur Jahresrechnung
an die Mitgliederversammlung des



Swiss Venture Club, Belp

Auftragsgemäss haben wir als Wirtschaftsprüfer die beiliegende Jahresrechnung des Vereins bestehend aus Bilanz und Erfolgsrechnung für das am 31. März 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Vorstandes

Der Vorstand ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Vorstand für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung des Wirtschaftsprüfers

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Existenz und Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. März 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Bern, 9. Juni 2015
BDO AG

Matthias Hildebrandt
Zugelassener Revisionsexperte

ppa. Stefan Sieber
Zugelassener Revisor

Impressum

Herausgeber

Swiss Venture Club (SVC)
Schlössli, Rubigenstrasse 35
3123 Belp
Tel. 031 819 69 00
Fax 031 812 01 22
info@swiss-venture-club.ch
www.swiss-venture-club.ch

Projektleitung

Sabrina Plattner, Swiss Venture Club, Belp
Maurice Desiderato, Communicators, Zürich

Mitarbeit

Team Swiss Venture Club
Team Communicators, www.communicators.ch

Belp, im Juli 2015

Auflage

4000 Ex. Deutsch
550 Ex. Französisch
220 Ex. Italienisch

Grafische Gestaltung

Jaray Communications, Zürich

Druck

Stämpfli AG, Bern



Publikationssponsor und Partner

Partner

Herstellung