

Swiss Venture Club

SVC Jahresbericht



Swiss Venture Club

SVC Jahresbericht

Geschäftsjahr: 1. April 2017 - 31. März 2018



Liebe Mitglieder

Bereits in meinem ersten Jahr als Präsident des Swiss Venture Clubs durfte ich wegweisende Projekte und spannende Veranstaltungen begleiten. Sehr beeindruckt haben mich die Prix SVC Gewinner, die mit Innovationskraft und regionaler Verankerung punkten. Sie sind aber nicht die einzigen Gewinner: An den Preisverleihungen treffen Gäste aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft aufeinander und knüpfen neue Kontakte. Für diesen Austausch setzen wir uns tagtäglich ein. Wichtig ist dabei auch der Dialog zwischen Bevölkerung und Politik, den wir insbesondere mit dem jährlichen Ideenwettbewerb „Wunsch-Schloss“ und mit unserem neusten Projekt „5vor12“ unterstützen. „5vor12“ zeichnet schlaue De-Regulierungs-Ideen aus, um bürokratische Hürden abzubauen. Doch nicht nur gegen aussen war der SVC gewohnt aktiv, sondern auch intern wurden organisatorische Weichen neu gestellt:

Im April 2018 wurde die Geschäftsführung des SVC von Sabine Herren an Michael Fahrni übergeben, mehr dazu lesen Sie auf Seite 92. Auch brachten sich in diesem Geschäftsjahr die fünf neuen Vorstandsmitglieder bereits kräftig ein, die ab Seite 8 im Interview vorgestellt werden.

In Zukunft werden wir zudem noch stärker auf regionale Vernetzung setzen und dabei den generationsübergreifenden Austausch ermöglichen. Um Jungunternehmen stärker zu unterstützen, spannen wir neu mit dem TOP 100 Swiss Startup Award zusammen. Er steht jungen Unternehmen als Start-up-Spezialist zur Seite, verschafft ihnen Aufmerksamkeit und bringt sie mit Investoren zusammen. Mehr dazu lesen Sie ab Seite 18.

Auch vom Wissen unserer anderen Partner können SVC-Mitglieder regelmässig profitieren. So gaben letztes Jahr beispielsweise Centre Patronal, die Swisscom, die Gesundheitsförderung Schweiz oder Microsoft an Partnerevents ihr Fachwissen zu Arbeitsrecht, künstlicher Intelligenz, Kommunikationstrends und betrieblichem Gesundheitsmanagement weiter. Einen Rückblick über die Veranstaltungen finden Sie ab Seite 21.

Mit Ihrer Unterstützung wird auch das kommende Jahr viele unvergessliche Highlights bieten. Vorfreude herrscht im Team vor allem hinsichtlich der digitalen Transformation des SVC. Damit wir auch in Zukunft unseren Partnern und Mitgliedern ein attraktives Angebot bieten können, werden interne Prozesse digitalisiert und mit einer neuen Website für ein frisches Auftreten gesorgt.

Nun möchte ich mich bei allen Mitgliedern, Partnern und Sponsoren sowie dem gesamten SVC-Team herzlich für das grosse Engagement und die inspirierende Zusammenarbeit bedanken. Gemeinsam werden wir die Erfolgsgeschichte des SVC weiterschreiben.

Andreas Gerber
SVC Präsident



Der SVC

- 6 – 7 Bericht Vorstand
- 8 – 13 Neue Vorstandsmitglieder
- 14 – 15 Vereinsporträt

1

Bericht des Vorstands

Seit vielen Jahren ist der SVC in allen sieben Wirtschaftsregionen für seine Mitglieder und Partner präsent. Auch 2017 regten verschiedenste Anlässe, Firmenbesuche und Referate den Austausch unter Mitgliedern, Partnern und Sponsoren an. Getreu unserem Motto: Wir vernetzen KMU.

Prix SVC Verleihungen

Die beliebten Prix SVC Verleihungen geben Gelegenheit, Kontakte zu knüpfen und Wissen auszutauschen. Die jüngsten Prix SVC Gewinner kommen aus den Regionen Svizzera italiana, Nordschweiz, Wirtschaftsraum Zürich, Ostschweiz und Zentralschweiz. Mehr zu den einzelnen Prix und zu den Selektionskriterien erfahren Sie ab Seite 28 und in der Beilage „Hall of Fame“.

Im vergangenen Geschäftsjahr luden zudem die ehemaligen Preisträger Coopacademy SA und Heiniger AG zu SVC Preisträgertreffen ein und stellten den SVC Firmenmitgliedern exklusiv ihren Betrieb und ihr Erfolgsrezept vor.

Aktivitäten der SVC Bereiche

Aufgrund des grossen Erfolgs führte Centre Patronal 2017 in Partnerschaft mit dem SVC den 2. Nationalen Tag der Unternehmensübertragung durch. CP, unser nationaler Partner, lud zudem bereits zum dritten Mal zum SVC Forum „Arbeitsrecht: Update und Refresher“ ein. Weiter nahmen SVC Mitglieder an einem unterhaltsamen Abend im neu gestalteten Museum für Kommunikation in Bern teil, besuchten die Digitalplattform «I2 - Inspire & Innova-

te» und informierten sich über das betriebliche Gesundheitsmanagement. Mehr zu den Bildungsveranstaltungen lesen Sie ab Seite 21.

Erfolge feiern konnte auch die SVC – AG für KMU Risikokapital: Mit der Rendite ihrer Investments konnte sie nicht nur die Betriebskosten decken, sondern auch das Investmentkapital weiter aufstocken. Insgesamt wurden 108 Millionen Franken in kleine und mittlere Unternehmen investiert. Für den aufstrebenden Bereich FinTech wird ein zusätzliches Investitionskapital von 30 Millionen Franken zur Verfügung gestellt. Weitere Informationen dazu finden Sie auf Seite 68. Auch die SVC Stiftung für das Unternehmertum unterstützt ausgewählte Projekte: Auf Seite 69 erfahren Sie mehr zur Crowdfunding-Plattform „I care for you“ und zur Feldstudie „Erfolgsfaktoren der Schweizer Hidden Champions“. Und bei der Golf Trophy trafen sich Partner und Sponsoren zu sportlichen Erfolgserlebnissen und ausgelassenen Gesprächen.

Neue Kooperation mit TOP 100 Swiss Startup Award

Der SVC möchte sich in Zukunft stärker darauf fokussieren, Jungunternehmer zu fördern. Unterstützt wird er dabei vom neuen Partner TOP 100 Swiss Startup Award. Inwiefern Start-up-Unternehmen von dieser Partnerschaft profitieren können, lesen Sie ab Seite 18. Zudem freuen wir uns, seit 2017 mit der Tellco AG und dem Kreditversicherer Euler Hermes zwei weitere namhafte Unternehmen im Kreise unserer nationalen Partner

willkommen zu heissen. Auch die Partnerschaft mit der Vermittlungsagentur Pemsas konnte ausgebaut werden: Neu gehört sie zum Kreis der Hauptsponsoren.

Neue Strategie

Um seinen 3'000 Mitgliedern ein noch breiteres Angebot bieten zu können, hat der Vorstand die Strategie neu ausgerichtet. Ein neuer Webauftritt und die aktive Vernetzung auf Social Media sollen unter anderem zur Modernisierung des SVC beitragen und neue Mitglieder anziehen. Zudem will sich der SVC will noch vermehrt für regionale Partner-Anlässe öffnen und damit den Mitgliedern weitere Möglichkeiten zur Netzwerkpflege bieten. Weiter sollen vermehrt auch Frauen und junge Unternehmerinnen und Unternehmer sich angesprochen fühlen und der Austausch zwischen Start-Ups und erfahrenen Unternehmen gefördert werden.

Einhergehend mit der neuen Strategie werden unsere Aktivitätsfelder neu definiert:

Unser ‚Aushängeschild‘ bleibt der **Prix SVC**. Damit schafft der SVC Aufmerksamkeit für die exzellenten unternehmerischen Leistungen von kleinen und mittleren Unternehmen.

SVC Impuls fördert den Dialog zwischen Wirtschaft, Gesellschaft und Politik und kreiert neue Veranstaltungsformate für gesellschaftspolitische Themen. Exemplarisch dafür steht das Projekt „5vor12“. Dieser Preis mit promi-

nent besetztem Patronat und Jury, der am 18. September 2018 im Berner Rathaus erstmals verliehen wird, zeichnet De-Regulierungs-Ideen aus und will so einen Beitrag dazu leisten, bürokratische Vorschriften abzubauen und den Unternehmen so mehr Selbstverantwortung zu verschaffen. Mittmachen kann jede und jeder – weitere Angaben: www.5-vor-12.ch.

SVC Inspiration bietet den Mitgliedern Input- und Partnerveranstaltungen für einen praxisbezogenen und Ideen auslösenden Austausch zu KMU-relevanten Themen (Partner-Anlässe wie z.B. mit CP, Swisscom, Microsoft, Gesundheitsförderung Schweiz).

SVC Dialog fördert den Erfahrungsaustausch innerhalb des SVC-Universums, bietet Aktivitäten zur Förderung des Jungunternehmertums.

Bei dieser Gelegenheit danken wir allen Mitgliedern, Partnern und Sponsoren, sowie allen Mitwirkenden im Hintergrund für ihre Treue und Engagement. Sie machen es möglich, dass der SVC Jahr für Jahr ein vielfältiges und spannendes Programm anbieten kann.

SVC Vorstand

Neue Vorstandsmitglieder mit KMU-Verbundenheit

Vergangenen Herbst wählten die SVC Mitglieder an der Mitgliederversammlung im Berner Bellevue gleich fünf neue Vorstandsmitglieder. Sie alle bringen eine enge Verbundenheit mit der KMU-Wirtschaft mit.

Der St.Galler FDP-Nationalrat Marcel Dobler gründete 2001 die digitec AG und war dort 13 Jahre lang als CEO tätig. Sein Ratskollege, der Tessiner CVP Politiker Fabio Regazzi, präsidiert sowohl den Verwaltungsrat des Familienunternehmens Regazzi Holding SA als auch den Tessiner Industrieverband. Weiter verstärkt wird der Vorstand durch die Luzerner Unternehmerin Corinne Fischer, die neben ihrem Amt als Verwaltungsratspräsidentin der Bataillard AG in weiteren Stiftungs- und Verwaltungsräten tätig ist. Der Berner Betriebsökonom Thomas Trachsler ist bereits seit sieben Jahren Geschäftsleitungsmitglied der Mobiliar und hat vergangenes Jahr neu die Funktion des Chief Operation Officer übernommen. Mit Andreas Arni wird der Vorstand abrundend durch einen Kenner der Finanzbranche ergänzt. Nach verschiedenen Kaderpositionen im Finanzbereich leitet er seit 2016 den Kernbereich Entrepreneurs & Executives der Credit Suisse (Schweiz) AG.

Andreas Arni



Leiter Entrepreneurs & Executives
Credit Suisse (Schweiz) AG

„Mit den KMU sind oft ganze Familiengeschichten verknüpft“

Andreas Arni wird als Kenner der Finanzbranche in den Vorstand gewählt: Nach verschiedenen Kaderpositionen im Finanzbereich leitet er seit 2016 den Kernbereich Entrepreneurs & Executives der Credit Suisse (Schweiz) AG. Er betont, wie wichtig es in seinem Beruf ist, einen Unternehmer nicht nur auf geschäftlicher, sondern auch auf privater Ebene zu unterstützen.

”

Welche berufliche Erfahrung hat Sie besonders geprägt?

Ich durfte in den letzten Jahren viele KMU-Unternehmer begleiten. Dabei haben mich vor allem die Emotionen geprägt, die die Unternehmer als Privatpersonen mitbringen – positive als auch negative. Mit den KMU sind oft ganze Familiengeschichten verknüpft.

Welches sind die grössten Herausforderungen für Schweizer KMU?

Aus Sicht der Eigentümer geht es heute vor allem um den Generationenwechsel im Aktionariat. Es muss unter anderem geregelt werden, wie der Fortbestand im Aktionariat gewährleistet wird: Wer entscheidet, wer scheidet aus und wie soll das ablaufen? Weiter sehen sich die Eigentümer laufend mit Fragen aus dem aktuellen Tagesgeschehen konfrontiert. Welche Auswirkungen haben beispielsweise die anstehende Unternehmenssteuerreform oder die Veränderungen in der beruflichen Vorsorge auf das eigene Unternehmen?

Wofür werden Sie sich im Vorstand des SVC einsetzen?

Ich möchte mich vor allem für die jungen Wachstumsfirmen in der Schweiz einsetzen, denn diese essen in der Schweiz hartes Brot. Ich möchte ihnen helfen, zu Ressourcen zu kommen. Dafür müssen wir ihnen den Austausch von Know-how unter Unternehmern, das Aufbauen von Netzwerken und den Zugang zu potenziellen Kapitalgebern ermöglichen.

Was ist Ihre Aufgabe als Leiter Entrepreneurs & Executives und wie sieht die optimale Unterstützung eines KMU aus?

Unser Fokus sind die Menschen hinter den KMU. Wir begleiten die Eigentümer während des gesamten Lebenszyklus und decken die Bedürfnisse dieser Personen ab. Wir unterstützen sie aber nicht nur in ihrer Rolle als Unternehmer, sondern beispielsweise auch beim privaten Vermögensaufbau. Dieser Aspekt geht im Tagesgeschäft manchmal vergessen, darf aber nicht vernachlässigt werden – auch im Interesse ihrer Familie und ihrer Nachkommen.

“

Marcel Dobler



Nationalrat
und Unternehmer

„Der Staat könnte seine Effizienz mit Hilfe der Digitalisierung steigern“

Der St. Galler FDP-Nationalrat Marcel Dobler gründete 2001 die digitec AG und war dort 13 Jahre lang als CEO tätig. Als Präsident von ICTswitzerland möchte er die Digitalisierung in der Schweiz vorantreiben. Im Interview erklärt er unter anderem, weshalb auch der Schweizer Staat Nachhilfe in Sachen Digitalisierung brauchen könnte.



Welche berufliche Erfahrung hat Sie besonders geprägt?

Meine Selbständigkeit hat mich wohl am meisten geprägt. Ich habe mich bereits während des Studiums selbständig gemacht und startete mit Nichts: Ich hatte keine Angestellten und keinen Umsatz. Als ich die digitec AG 13 Jahre später verlassen habe, beschäftigte das Unternehmen rund 500 Angestellte und machte über 500 Millionen Franken Umsatz. Das Unternehmen hat sich schnell weiterentwickelt, wodurch auch ich mich weiterentwickeln musste.

Welches sind die grössten Herausforderungen für Schweizer KMU?

Eine grosse Herausforderung ist die Personalsuche. Je kleiner ein KMU, desto wichtiger ist es, top-qualifizierte und top-motivierte Angestellte zu haben. Sie sind die wertvollste Ressource eines Unternehmens. Eine weitere Herausforderung ist die Digitalisierung. Allerdings bin ich der Meinung, dass sich nicht zwingend jedes Unternehmen mit der Digitalisierung befassen muss. Ein Coiffeur ist nicht gleich betroffen wie eine Bank.

Wofür werden Sie sich im Vorstand des SVC einsetzen?

Mir liegen die Themen Wirtschaft, IT und KMU am Herzen. Meiner Meinung nach braucht es beispielsweise weniger Bürokratie und flexiblere Arbeitszeitmodelle. Diese Anliegen, die ich als Nationalrat politisch vertrete, werde ich auch als Vorstandsmitglied beim SVC einbringen.

Auf Ihrer Website schreiben Sie, die Schweiz brauche eine Fitnesskur.

Weshalb und wie sieht diese Kur aus?

Das viele „Staatsfett“ in Form von Bürokratie, unnötigen Gesetzen und immer mehr Steuern und Gebühren muss weg. Der Staat könnte seine Effizienz zum Beispiel mit Hilfe der Digitalisierung steigern. In der vergangenen Frühlingssession habe ich eine Motion eingereicht, die den Bund auffordert, alle Unterlagen digital statt handschriftlich zu unterzeichnen. Der Bund soll als Vorbild vorangehen und die Digitalisierung dazu nutzen, effizienter zu werden.



Corinne Fischer



Unternehmerin
und VRP Bataillard AG

„Marktzugang in der Schweiz und im Ausland ist wichtig für Schweizer KMU“

Die Luzerner Unternehmerin Corinne Fischer übernahm 2004 die Geschäftsleitung des Weinimporteurs Bataillard AG. 2012 gab sie die Geschäftsleitung ab und wurde Verwaltungsratspräsidentin. Was sie aus einer Krise gelernt hat und weshalb Luzern der ideale Unternehmensstandort ist, verrät sie im Interview.



Welche berufliche Erfahrung hat Sie besonders geprägt?

2004 befand sich die Bataillard AG in einer grossen Krise: Aufgrund von Marktveränderungen hatten wir enorme Umsatzeinbussen. Diese Erfahrung hat mich gelehrt, dass eine Krise auch eine Chance sein kann. Sie zwingt ein Unternehmen dazu, sich weiterzuentwickeln. Zudem wäge ich heute sorgfältiger Risiken ab und versuche, mich auf alle möglichen Worst-Case-Szenarien vorzubereiten.

Welches sind die grössten Herausforderungen für Schweizer KMU?

Im politischen Umfeld haben KMU vor allem mit der Tendenz der Abschottung und mit Überregulierungen zu kämpfen. Der Marktzugang in der Schweiz und im Ausland ist wichtig für Schweizer KMU – momentan wird er jedoch von vielen Seiten erschwert. Unternehmensintern ist es eine Herausforderung, eine Nische zu finden und den Mut aufzubringen, diese zu halten. Viele Unternehmer verkaufen ihre Firmen, weil sie nicht daran glauben, alleine bestehen zu können.

Wofür werden Sie sich im Vorstand des SVC einsetzen?

Mir liegt beispielsweise die Förderung von Frauen im Unternehmen am Herzen. Frauen sehen vieles anders als Männer und ergänzen ein Team optimal. Zudem ist es schade, wenn die Schweiz so viel in die Ausbildung von Frauen investiert, wenn sie sich kurz danach aus dem Arbeitsleben zurückziehen.

Bis 2017 waren Sie Vizepäsidentin der Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz IHZ, die sich für einen starken Wirtschaftsraum Zentralschweiz einsetzt. Inwiefern tragen die Standortbedingungen zum Erfolg eines Unternehmens bei?

Die Standortbedingungen sind entscheidend. Die wichtigste Bedingung ist der Zugang zu einem qualifizierten Arbeitsmarkt. Tiefe Steuern erlauben einer Firma zudem, mehr zu investieren. Es ist von Vorteil, wenn der Standort auch ein attraktiver Wohnort und verkehrstechnisch gut erschlossen ist. So ist beispielsweise Luzern ein geradezu idealer Unternehmensstandort: Hier lebt es sich sehr gut und günstig und der Flughafen ist innert Kürze zu erreichen.



Fabio Regazzi



Nationalrat und VRP
Regazzi Holding SA

„Familienunternehmen sind das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft“

Der Tessiner CVP-Nationalrat Fabio Regazzi präsidiert sowohl den Verwaltungsrat des Familienunternehmens Regazzi Holding SA als auch den Tessiner Industrieverband. Der einstige Inhaber einer Anwaltskanzlei spricht im Interview über zu viel Bürokratie und über die Bedeutung von Schweizer Familienunternehmen.



Welche berufliche Erfahrung hat Sie besonders geprägt?

2003 brachen schwierige Zeiten an für die Regazzi SA. Wir hatten gerade eine andere Firma übernommen und mit verschiedenen Problemen zu kämpfen. Das hat mich als Unternehmer sehr geprägt. Wenn man unter Druck ist, bringt man plötzlich ausserordentliche Kräfte und Ressourcen auf. Das traf damals nicht nur auf mich, sondern auch auf unsere Mitarbeitenden zu. So schafften wir es, die Krise zu überwinden und gingen gestärkt daraus hervor.

Welches sind die grössten Herausforderungen für Schweizer KMU? Ein KMU wird mit vielen Herausforderungen konfrontiert. Eine davon ist die Digitalisierung. Besonders für KMU ist es schwer, mit dieser Entwicklung mitzuhalten, da ihnen weniger Ressourcen zur Verfügung stehen als den Grosskonzernen. Trotzdem sollte sich jedes Unternehmen damit auseinandersetzen.

Wofür werden Sie sich im Vorstand des SVC einsetzen?

Ein zentrales Anliegen von mir ist der Abbau der Bürokratie. Obwohl sich der Bund bemüht zeigt, die ausufernde Bürokratie unter Kontrolle zu bringen, wird es immer schlimmer. Die Schweiz war einst bekannt für ihren liberalen Arbeitsmarkt, doch diesen Wettbewerbsvorteil haben wir so gut wie verloren.

Sie sind im Vorstand von «Swiss family business» und seit 2000 im Familienunternehmen Regazzi Holding SA tätig. Welche Rolle spielen Familienunternehmen Ihrer Meinung nach in der Schweizer Wirtschaft?

Familienunternehmen sind das Rückgrat der Schweizer Wirtschaft. Doch das nimmt die Bevölkerung meiner Meinung nach zu wenig wahr. Generell kann man sagen, dass Familienunternehmen im Gegensatz zu den anderen Aktiengesellschaften mehr soziale Verantwortung wahrnehmen und eine persönlichere Unternehmenskultur pflegen. Der Verband „Swiss family business“ setzt sich dafür ein, die Position von Familienunternehmen in der Schweizer Wirtschaft zu stärken.



Thomas Trachsler



COO, Mitglied der Geschäftsleitung
der Gruppe Mobiliar

„Wir wollen unsere Kunden mit unserem Service überraschen“

Der Berner Betriebsökonom Thomas Trachsler ist bereits seit acht Jahren Geschäftsleitungsmitglied der Mobiliar und hat vergangenes Jahr neu die Funktion des Chief Operation Officer übernommen. Im Interview erzählt er, wofür er sich im SVC Vorstand einsetzen wird und wie sich die Kundenbedürfnisse in den letzten Jahren verändert haben.



Welche berufliche Erfahrung hat Sie besonders geprägt?

Geprägt hat mich sowohl der Schritt in die Selbständigkeit, als ich 1998 die Leitung einer Unternehmer-Generalagentur der Mobiliar übernahm, wie auch die Berufung in die Geschäftsleitung der Gruppe zwölf Jahre später. Das Unternehmertum habe ich im Blut. Mein Vater war selbständig, weshalb ich die Freuden, aber auch die Sorgen eines KMU bereits als Kind hautnah miterlebt habe.

Welches sind die grössten Herausforderungen für Schweizer KMU?

Eine Herausforderung ist sicher das Verhalten der Kunden, das sich auch aufgrund der Digitalisierung rasant verändert. Ob online oder offline, per WhatsApp, Mail, Telefon oder persönlich vor Ort: Für KMU ist es eine grosse Herausforderung, ihre Kunden auf all diesen Kanälen perfekt zu bedienen.

Wofür werden Sie sich im Vorstand des SVC einsetzen?

Dafür, dass der SVC dynamisch bleibt und im Sinne des Gründungsgedankens weiterentwickelt wird. Wichtig ist, dass wir die Kunst nicht um der Kunst willen machen. Wir müssen den Schweizer Unternehmerinnen und Unternehmern konkrete Mehrwerte bieten. Nur so können wir erfolgreich sein.

Sie sind seit 1986 bei der Mobiliar tätig und kennen die Kundenbedürfnisse genau.

Wie haben sich diese in den letzten Jahren verändert?

Im Kern hat sich das Kundenbedürfnis weniger verändert als man denken würde. Grundsätzlich gilt noch immer: Ich will die beste Leistung zum bestmöglichen Preis. Verändert haben sich aber die Erwartungen, zum Beispiel an die Erreichbarkeit. Als Briefpost das Standardmedium war, durfte es ein paar Tage dauern, bis geantwortet wurde. Heute wird eine Rückmeldung oft innerhalb von Minuten erwartet. Wir bei der Mobiliar arbeiten hart daran, diese Erwartungen zu erfüllen. Wir wollen unsere Kunden mit unserem Service überraschen – persönlich und digital.



Der SVC: Voller Einsatz für Schweizer KMU

Seit 17 Jahren stellt sich der Swiss Venture Club (SVC) in den Dienst kleiner und mittlerer Unternehmen. Heute bietet er mit über 3000 Mitgliedern aus allen Branchen und Regionen eines der grössten und wichtigsten Netzwerke für Unternehmerinnen und Unternehmer der Schweiz. Er bringt innovative Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Medien und Kultur zusammen und ermöglicht ihnen das Knüpfen hochwertiger Kontakte. Darüber hinaus schafft er öffentliche Aufmerksamkeit für ihre Leistungen und begünstigt den Ideenaustausch. Auf diese Art und Weise fördert er das Unternehmertum und trägt so seinen Teil zu einer erfolgreichen Schweiz bei.

Aktivitätsfelder

Um dieses Ziel der Förderung des Unternehmertums zu erreichen, ist der SVC in folgenden Aktivitätsfeldern tätig:

- **Der Prix SVC:** schafft Aufmerksamkeit für die Leistungen von kleinen und mittleren Unternehmen und hat sich als eine der wichtigsten Wirtschaftsauszeichnungen der Schweiz etabliert.
- **SVC Impuls:** fördert den Dialog zwischen Wirtschaft, Gesellschaft und Politik und kreiert neue Veranstaltungsformate für gesellschaftspolitische Themen (Initiative „5vor12“, Ideenwettbewerb Wunsch-Schloss).
- **SVC Inspiration:** bietet den Mitgliedern Input- und Partnerveranstaltungen für einen praxisbezogenen

und Ideen auslösenden Austausch zu KMU-relevanten Themen (Partner-Anlässe wie z.B. mit CP, Swisscom, Microsoft, Gesundheitsförderung).

- **SVC Dialog:** regt den Dialog zwischen Unternehmergenerationen an und fördert mit vielfältigen Aktivitäten den Unternehmensnachwuchs (z.B. Zusammenarbeit mit TOP 100 Swiss Startup Award).

Kontakte ermöglichen

Bei allen Veranstaltungen und Aktionen, die im Rahmen dieser Aktivitätsfelder durchgeführt werden, ist das Networking ein zentrales Element. Der SVC legt grossen Wert darauf, seinen Mitgliedern Plattformen zur Verfügung zu stellen, um wertvolle Kontakte zu knüpfen und das persönliche Netzwerk auf- und auszubauen. Nicht nur für etablierte KMU ist Networking von grosser Bedeutung, auch Start-up-Unternehmen können vom SVC Netzwerk profitieren. Deshalb hat sich der SVC zum Ziel gesetzt, Start-ups vermehrt zu fördern und ihnen gezielt Gelegenheiten zu bieten, ein Kontaktnetz aufzubauen. Dazu gehört auch der Austausch unter Generationen, den der SVC mit dem Aktivitätsfeld SVC Dialog stärker fördern will.

Ideenaustausch begünstigen

Weiter greift der SVC immer wieder aktuelle Wirtschaftsthemen auf und regt auf diese Weise Diskussionen und den Ideenaustausch an – denn: Innovation entsteht dort, wo Menschen und Ideen aufeinandertreffen.

Im Geschäftsjahr 2017/18 wurden unter anderem an den Bildungsveranstaltungen Fachthemen vertieft und Ideen ausgetauscht (Seite 21). Und auch die SVC Preisträgertreffen sorgten für interessante Begegnungen und neue Inspirationen (Seite 66).

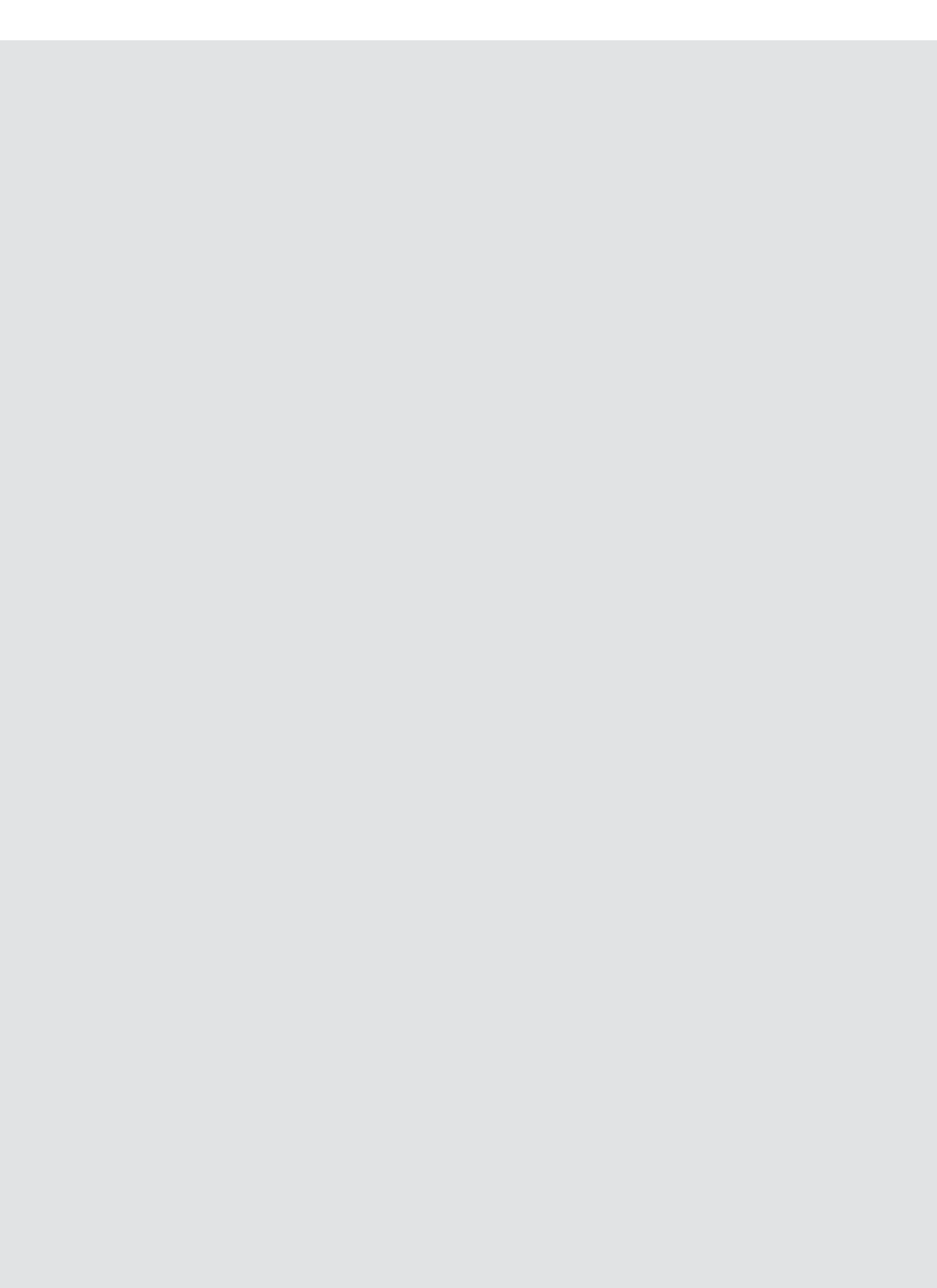
Anreize schaffen

In der Bevölkerung schlummern grossartige Ideen. Damit diese nicht ungenutzt bleiben, stellt der SVC mit dem Ideenwettbewerb Wunsch-Schloss und dem neuen Projekt „5vor12“ Plattformen zur Verfügung, die diesen Ideen Gehör verschaffen. Beide Projekte wurden gemeinsam mit StrategieDialog21 lanciert. Das Wunsch-Schloss zeichnet seit 2015 Bürgerideen für einen starken Wirtschaftsstandort Schweiz aus und leistet so einen Beitrag zur Schliessung der Kluft zwischen Wirtschaft, Gesellschaft und Politik (Seite 24). Mit „5vor12“ werden nun auch Ideen aus der Bevölkerung zur Politik getragen, die helfen, bürokratische Vorschriften abzubauen.

Aufmerksamkeit generieren

Schliesslich gelingt es dem SVC immer wieder, öffentliche Aufmerksamkeit für die ausserordentlichen Leistungen der Schweizer KMU zu schaffen und ihre Wichtigkeit für den Wohlstand unseres Landes aufzuzeigen. Sein wichtigstes Fenster zur Öffentlichkeit ist dabei der Prix SVC, der in sieben Wirtschaftsregionen jeweils alle zwei Jahre an herausragende KMU vergeben wird (Seiten 28 bis 59). Die Veranstaltungen haben sich zu wichtigen Netzwerkanlässen für Unternehmerinnen und Unternehmer entwickelt und begrüssen heute je nach Region





Wissen

- 18 – 20 Fachbeitrag
- 21 – 23 Bildungsveranstaltungen
- 24 – 25 Wunsch-Schloss

2

Schweizer Start-ups verändern die Welt

Schweizer Start-up-Unternehmen sind Trumpf. 2017 wurde so viel in Schweizer Start-ups investiert wie nie zuvor: 175 junge Unternehmen wurden mit 938 Millionen Franken unterstützt. Das zeigt der aktuelle Swiss Venture Capital Report des Online-Newsportals Startupticker.ch. Fast die Hälfte des Geldes floss in den Biotech-Bereich, auf Platz zwei und drei folgen die Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT) und die Medizintechnik. Start-ups gehören zu den wichtigsten Innovationstreibern der Schweiz. Die jungen Unternehmen stützen sich auf eine innovative Geschäftsidee und streben ein schnelles Wachstum an. Häufig haben die Unternehmen ihren Ursprung in neuen wissenschaftlichen Verfahren oder in neuen Forschungsergebnissen einer Universität. Insbesondere an der Zürcher ETH und an der Lausanner EPFL werden regelmässig solche Spin-offs geboren.

Um auch ausländische Investoren auf die innovativen Produkte und Dienstleistungen der Schweizer Start-ups und Spin-offs aufmerksam zu machen, touren seit 2001 die vielversprechendsten Jungunternehmen, sogenannte „Venture Leaders“, durch die Hotspots der Innovation: Die Schweizer Start-up-Nationalmannschaft besucht das Silicon Valley, Boston, New York, Schanghai, Shenzhen oder Hongkong und präsentiert sich dort vor Risikokapital-Investoren.

Hürden und Herausforderungen

Bevor Start-ups durchstarten können, müssen sie jedoch viele Hürden überwinden. Zwar sind die Rahmenbedingungen für junge Unternehmen hierzulande vergleichsweise gut. Trotzdem muss sich ein Start-up erst ein Netzwerk aufbauen, seine Idee zur Produktreihe bringen sowie Personal und vor allem Kapital aufreiben. Gute Karten haben dabei motivierte, heterogene Teams. Je mehr verschiede-

nes Know-how vorhanden ist, desto einfacher. Neben Personen, die das entsprechende technische Wissen haben, braucht es beispielsweise auch jemanden mit betriebswirtschaftlichem Verständnis, der das Produkt vermarkten kann. Wer aber auf das Know-how von internationalen Spezialisten setzt, hat einen schweren Stand. Zwar wurden die Drittstaaten-Kontingente für 2018 erhöht: Neu sollen pro Jahr insgesamt 8000 Spezialistinnen und Spezialisten aus Drittstaaten rekrutiert werden können, und damit 500 mehr als bisher. Doch die Kontingente werden von Grosskonzernen fast vollständig ausgeschöpft, sodass Start-ups hier kaum zum Zug kommen.

Ansprechpartner bieten Unterstützung

Ein Ass im Ärmel haben jene Unternehmen, die auf gute Unterstützung bauen können. Von Business-Angels über Technoparks und Gründerzentren bis zu Coaching- und Investorenprogrammen – parallel zur steigenden Anzahl von Start-up-Unternehmen nehmen auch die Angebote zu, die ihnen den Einstieg in den Markt erleichtern. Darunter den passenden Ansprechpartner zu finden, der das junge Unternehmen mit Tipps, Tricks und Kontakten zu potentiellen Investoren versorgt, ist besonders in der Gründungsphase wichtig.

Drei Spezialisten spannen zusammen

Einen hilfreichen Ansprechpartner finden junge Unternehmen neu im Dreiergespann Swiss Venture Club, Credit Suisse (Schweiz) AG und TOP 100 Swiss Startup Award. Indem sie ihre Fachkompetenzen zusammenführen, sorgen die drei Partner für beste Bedingungen in der Frühphase eines Start-up-Unternehmens. Mit TOP 100 Swiss Startup Award steht den Jungunternehmen ein Start-up-Spezialist zur Seite, der ihnen Aufmerksamkeit verschafft und sie mit Investoren zusammen-

bringt. Die Plattform gehört zu Venturelab, dem Statup Förderprogramm, und kürt seit 2011 jährlich die erfolversprechendsten 100 Start-up-Unternehmen der Schweiz. Unterstützung in finanziellen Belangen erhalten die Start-ups von der Credit Suisse, die ihnen Spezialkonditionen für die Führung des Firmenkontos und bei weiteren Finanzdienstleistungen einräumt. Und mit dem breiten Netzwerk des SVC stehen ihnen schliesslich auch Türen zu weiteren Partnern und Ansprechpartnern offen.

Die Schweiz bringt viele Start-up-Unternehmen hervor, die bereits nach kurzer Zeit internationalen Erfolg ausweisen können. Zwei Beispiele finden sich auf den vorderen Plätzen der Liste des TOP 100 Swiss Startup Award:

Porträt Ava AG:

Die Liste des TOP 100 Swiss Startup Award wird seit 2017 von der Ava AG angeführt. Das Zürcher Start-up wurde 2014 von Lea von Bidder, Philipp Tholen, Pascal Koenig und Peter Stein gegründet. Das Team entwickelte ein Armband, das Frauen hilft, schwanger zu werden. Es wird nachts getragen und zeichnet dabei Hauttemperatur, Durchblutung und Variabilität der Herzfrequenz auf. So werden 5,3 der durchschnittlich 6 fruchtbaren Tage pro Monat ermittelt, das sind doppelt so viele wie die Produkte der Konkurrenz anzeigen. Das Ava-Bracelet kam in den USA 2016 auf den Markt, in Europa ist es seit 2017 zu kaufen.

Porträt MindMaze AG:

Die MindMaze AG liegt aktuell auf Platz 5 des TOP 100 Swiss Startup Award. Das Unternehmen wurde 2012 vom indischen Elektronikingenieur Tej Tadi gegründet, der an der ETH Lausanne seinen Master in Computergrafik machte. Das Unternehmen brachte Virtual Reality-Brillen auf den Markt, die für die Therapie von Hirnschlag-Patienten eingesetzt werden. Nun möchte das Unternehmen auch in der Medien- und Unterhaltungsindustrie Fuss fassen. Das neue Produkt MASK misst Impulse der Gesichtsmuskeln und überträgt sie in die virtuelle Realität. So können Videospiele beispielsweise auf die Gesichtsausdrücke des Spielers reagieren. Das neue Projekt erhält auch prominente Unterstützung: So hat Leonardo DiCaprio bereits in MindMaze investiert.

„Gemeinsam verschaffen wir Start-ups den Zugang zu Know-how und einem breiten Netzwerk“

Stefan Steiner, Co-Managing Director von Venturelab, und SVC Präsident Andreas Gerber berichten im Interview wie sie mit ihrer Kooperation den Schweizer Start-ups helfen wollen, ihre Herausforderungen zu meistern.

Welches Start-up-Unternehmen hat Sie in den letzten Jahren am meisten beeindruckt?

Steiner: Besonders beeindruckend finde ich die InSphero AG, die ich seit acht Jahren begleite. Das Life-Science-Unternehmen produziert dreidimensionale Mikroorgane, die von Pharma-Unternehmen aus der ganzen Welt verwendet werden, um neue Medikamente zu testen. InSphero ist aber nur ein Beispiel von vielen Start-ups, die mit ihren innovativen Technologien die Welt erobern.

Wo liegen die Herausforderungen für Schweizer Start-up-Unternehmen?

Gerber: Häufig wird es unterschätzt, was es heisst, eine Idee umzusetzen und an den Kunden zu bringen. Dazu ist viel Mut, Durchhaltevermögen, Know-how aus verschiedenen Bereichen und ein grosses Netzwerk nötig. Man muss zudem schneller und innovativer sein als die Konkurrenz und sich rasch anpassen können.

Steiner: Eine der grössten Herausforderungen ist es, Kapital aufzutreiben. Oftmals werden die Start-up-Unternehmen von ausländischen Investoren unterstützt. Doch diese müssen zuerst auf das Unternehmen aufmerksam werden.

Gerber: Um Jungunternehmen unter anderem Kapital zugänglich zu machen, haben wir vor acht Jahren zusammen mit der Credit Suisse die SVC – AG für KMU Risikokapital gegründet. Bislang gab es in der Geschichte der SVC AG 85 Investitionsrunden bei 44 Firmen. Es

wurden insgesamt 108 Millionen Franken eingesetzt und es stehen weitere Mittel bereit für die nächsten Investitionen. Wir sind froh, dass uns mit der Credit Suisse ein kompetenter Partner zur Seite steht.

Wie wichtig sind Plattformen wie TOP 100 Swiss Startup Award für den Erfolg von Start-up-Unternehmen?

Steiner: Besonders auf der Suche nach Investoren, aber auch für den Austausch von Know-how, ist es wichtig, sich zu vernetzen. Solche Plattformen verhelfen den Start-ups zu wichtigen Kontakten und sorgen für mediale Aufmerksamkeit.

Mit der neuen Partnerschaft zwischen TOP 100 Swiss Startup Award, SVC und Credit Suisse ziehen ein Start-up-Spezialist, eine Netzwerkplattform und ein Finanzinstitut am selben Strick. Inwiefern können Start-ups davon profitieren?

Gerber: Diese Partnerschaft bietet den Start-ups ein Gesamtpaket: Gemeinsam verschaffen wir ihnen den Zugang zum notwendigen Know-how sowie zu einem breiten Netzwerk und wir stehen ihnen auch in finanziellen Belangen beratend zur Seite.

Welche Tipps geben Sie persönlich jungen Unternehmerinnen und Unternehmern mit auf den Weg?

Steiner: Wagt etwas! Es braucht eine gewisse Risikobereitschaft. Auf der anderen Seite hat man als Hochschulabsolvent nichts zu verlieren. Selbst wenn man scheitert, hat man unbezahlbare Erfahrungen gesammelt.

Gerber: Es braucht eine gute Idee und einen handfesten Plan, wie diese Idee am Markt konkret umgesetzt werden kann. Ein gutes Team, Netzwerk und Kapital sind wichtige Voraussetzungen.

SVC Bildung: Tendenzen, Trends und Technologien

Für Unternehmerinnen und Unternehmer ist es wichtig, in verschiedenen Bereichen am Ball zu bleiben. Der SVC hat seinen Mitgliedern deshalb auch im vergangenen Geschäftsjahr Möglichkeiten geschaffen, sich in Themen wie Arbeitsrecht, aktuelle Trends oder Kommunikation weiterzubilden, ebenso wie im Bereich Nachfolgeregelung (siehe Seite 22/23).

Arbeitsrecht im Wandel

Gesetzgebung und Rechtssprechung im Arbeitsrecht unterliegen einem steten Wandel. Immer auf dem neusten Stand zu sein, ist dementsprechend schwierig. Deshalb wurde das SVC Forum „Update, Refresher und FAQ Arbeitsrecht“ zusammen mit Centre Patronal im November 2017 bereits zum dritten Mal durchgeführt. Dr. iur. Markus Hugentobler, Spezialist für arbeitsrechtliche Fragen und internationales HR-Management bei Centre Patronal zeigte die neusten Entwicklungen und Tendenzen von Gesetzgebung und Rechtssprechung auf. Danach beantwortete lic. iur. Stefanie Meier-Gubser, Rechtsanwältin und Spezialistin für arbeitsrechtliche Fragen bei Centre Patronal, häufig gestellte Fragen und erklärte diese anhand von Fallbeispielen.

Inspirierende Trends

Ebenfalls im November 2017 fand «I2 - Inspire & Innovate», eine von Microsoft Schweiz organisierte praxisnahe Digitalplattform für Schweizer Unternehmen, statt. In der StageOne Event & Convention Hall in Oerlikon wurde Entscheidungsträgern und SVC Mitgliedern die Möglichkeit geboten, über Innovation zu debattieren und sich mit führenden IT-Spezialisten des Landes zu vernetzen. Experten wie Speakerin, Autorin und Beraterin Dr. Steffi Burkhart oder Mathematiker, Autor und Zukunftsdenker Prof. Dr. Gunter Dueck stellten an verschiedenen

Breakout-Sessions aktuelle Trends vor, wie zum Beispiel künstliche Intelligenz, Bots oder Modern Workplace.

Kommunikation in all ihren Formen

Welche Trends uns im Bereich der Kommunikation erwarten, erfuhren SVC Mitglieder im Januar 2018, als der SVC und die Swisscom zu einem unterhaltsamen Abend im neu gestalteten Museum für Kommunikation in Bern einluden. Die Museums-Direktorin Jacqueline Strauss zeigte die zahlreichen Neuerungen des Museums auf. Nach fünf Jahren Planung treffen die Besucher nun auf eine neue Kernaussstellung über Kommunikation in all ihren Formen, auf neu entwickelte Erlebnisstationen und auf Kommunikatorinnen und Kommunikatoren. Sie laden die Gäste zu Dialogen ein und machen jeden Rundgang zu einem individuellen Erlebnis.

Gesundheit der Mitarbeitenden stärken

Gesunde Mitarbeitende sind motivierter und gehen besser mit Problemen um. Am Partnerevent des SVC, der Gesundheitsförderung Schweiz und der SWICA im April 2018 im Kursaal Bern wurden die Vorteile eines betrieblichen Gesundheitsmanagements aufgezeigt. Profis wie Simone Meier, Regionalleiterin Leistungen Unternehmen bei der SWICA Bern, und Reto Kälin, Leiter Partner Relations bei der Gesundheitsförderung Schweiz, nahmen dazu Stellung. Als Praxisbeispiel erklärte Caroline Knecht, Leiterin HR beim Flyer-Hersteller Biketec AG, weshalb Biketec auf ein betriebliches Gesundheitsmanagement setzt und gab Einblicke in den Umsetzungsprozess. Im Anschluss konnten die Teilnehmenden am Beratungsstand der SWICA und der Gesundheitsförderung Schweiz ihre Herzratenvariabilität messen lassen.



Komplex, aber wichtig: Die Nachfolgeregelung

Wer ein erfolgreiches Unternehmen geführt oder eigens aufgebaut hat, möchte es auch nach der Pensionierung in guten Händen wissen. Bei einer Unternehmensübertragung gibt es verschiedene Möglichkeiten: Ein Unternehmen kann einem familieninternen Nachfolger oder einem Mitarbeitenden das Unternehmen übertragen oder an Dritte verkauft werden. In jedem Fall ist die Übergabe ein langer und komplexer Prozess, der eine sorgfältige Planung erfordert. Um Wirtschaftsakteure für dieses Thema zu sensibilisieren, führte Centre Patronal, ein nationaler Partner des SVC, im Oktober 2017 den 2. Nationalen Tag der Unternehmensübertragung im Kursaal Bern durch.

Vererben oder verkaufen

Nachdem Martin Kuonen, Direktor Centre Patronal Bern, die Tagung eröffnet hatte, stimmte Bernhard Heusler, Wirtschaftsanwalt und ehemaliger Präsident des FC Basels, das Publikum mit spannenden Anekdoten auf das Thema ein. Mit eindrücklichen Praxisbeispielen wurde im Anschluss aufgezeigt, wie Unternehmensübertragungen ablaufen können. So zeigte Adrian Eichrodt, CEO der GEOINFO-Gruppe, auf, wie es GEOINFO gelungen ist, über eine Zeitspanne von zehn Jahren eine tragfähige und zukunftsorientierte Nachfolgeregelung zu treffen. Nur etwa zwei Jahre dauerte die Nachfolgeregelung im Falle der Agathon AG Maschinenfabrik. Michael Merkle, CEO der Agathon AG, erzählte, wie er das Unternehmen der Gründerfamilie Pfluger abkaufte und mit dem neuen Mitinhaber Dr. Stephan Scholze weiterentwickelte. Der ehemalige CEO Walter Pfluger bringt seine Erfahrungen und sein Wissen nun als Verwaltungsratspräsident ein. Gleiches gilt für Hansruedi Wandfluh, ehemaliger CEO des Hydraulik-Industrieunternehmens Wandfluh AG. Übernommen hat die Firma sein Sohn Dr. Matthias

Wandfluh. „Auf so eine Nachfolgeregelung kann man als Vater nur hoffen“, so Hansruedi Wandfluh. Eine komplexe aber interessante Nachfolgelösung hat die Sphinx Werkzeuge AG hinter sich: Das bestehende Management-Team hat das Unternehmen zusammen mit der Unternehmer-Investorenplattform der Helvetica Capital AG den bisherigen Eigentümern abgekauft. Reto Rüttimann, CEO der Sphinx Werkzeuge AG und Johannes Suter, Managing Partner und CEO der Helvetica Capital AG erklärten die Prozesse.

Erfolgsfaktoren und Fallstricke

Nach einer kurzen Pause übergab die Moderatorin Dr. Esther Girsberger, ehemalige Chefredaktorin beim Tages-Anzeiger, den Ball an Experten von Credit Suisse (Schweiz) AG, Ernst & Young, Kellerhals Carrard und Swiss Venture Club. Dr. Beat Brechbühl, SVC Vorstandsmitglied und Managing Partner von Kellerhals Carrard, informierte über rechtliche Fallstricke bei der Nachfolge. SVC Präsident Andreas Gerber trat in seiner Rolle als Leiter Firmenkunden KMU Schweiz bei Credit Suisse (Schweiz) AG vor das Publikum und referierte zum Thema Unternehmensbewertung und Finanzierung. Er verdeutlichte unter anderem, dass der Preis nicht unbedingt dem Wert entsprechen muss. „Der Wert dient zwar als Basis für die Verhandlungen, er ist aber subjektiv“, erklärte Andreas Gerber. „Der Preis aber ist objektiv. Er ist das Endergebnis von Angebot und Nachfrage.“ Danach ging Martin Huber, Leiter Region Mittelland bei Ernst & Young AG, auf das Thema Mitarbeiterbeteiligung ein und Dr. Alexandra Michel, Firmenkundenberaterin bei Credit Suisse (Schweiz) AG, vertiefte das Thema „Emotionen als Stolperstein im Nachfolgeprozess.“



Wunsch-Schloss: Unkonventionelle Ideen und Grenzen sprengende Ansätze

Eine Wohnbörse für neue Wohnformen, ein Label für den ökologischen Fussabdruck oder ein Arbeitssystem zur Steigerung der Lebensqualität – das sind nur einige von vielen Ideen für eine starke Schweiz von morgen.

Am 13. September 2017 verfolgten rund 150 Gäste aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft die dritte Ausgabe des Ideenwettbewerbs Wunsch-Schloss im Schloss Thun. Die Veranstaltung wurde von der Dialogplattform Strategiedialog21 und dem Swiss Venture Club gemeinsam initiiert und durchgeführt. Im Vorfeld hatten die beiden Organisationen die Bürgerinnen und Bürger dazu aufgefordert, Wünsche und Visionen zum Thema „Globalisierung“ einzureichen. Die globale Vernetzung ist längst eine Tatsache und wird weiter zunehmen. Gefragt waren deshalb konstruktive und konkrete Lösungsansätze, wie eine zunehmend vernetzte Gesellschaft von der Globalisierung profitieren kann. Eine hochkarätige Jury wählte im Juli letzten Jahres aus den eingegangenen Wünschen die zehn besten aus und lud die Verfasser ein, ihre Ideen an der Abendveranstaltung in Thun live zu präsentieren.

Politbeirat lobt Engagement

Nachdem die zehn nominierten Wünsche vorgestellt worden waren, gab Moderator Patrick Rohr den Ball weiter an den Politbeirat. Die anwesenden National- und Ständeräte diskutierten über die Umsetzbarkeit der verschiedenen Ideen, sprachen Lob für so viel Engagement aus und verrieten ihre persönlichen Favoriten. „Das Wunsch-Schloss bietet die Gelegenheit, unkonventionelle Ideen zu hören, zu denken und weiterzuführen. Das ist im Polit-Alltag praktisch unmöglich“, so Christian Wasserfallen, FDP-Nationalrat und Politbeirat Wunsch-Schloss. Auch Martin Kuonen, Vertreter des Presenting Partners Centre Patronal, zeigte sich erfreut über die vielen bereichernden Ideen: „Als kleines und rohstoffarmes Land ist die Schweiz

auf die Innovationskraft der Wirtschaft und die Offenheit der Menschen gegenüber Neuem angewiesen“, betonte er. „Deshalb freut es mich besonders, dass die Bevölkerung mit so innovativen Ideen und Grenzen sprengenden Ansätzen aufwarten kann.“

Austauschprogramme für Lernende

Am Ende kürten die Zuschauer Robin Rösli zum Sieger des 3. Ideenwettbewerbs. Sein Wunsch sieht die Anpassung der Berufslehre an die globalen Voraussetzungen vor: „Die Ausbildung muss den Gegebenheiten, die die Globalisierung mit sich bringt, angepasst werden. Während dies in der Hochschulausbildung Realität ist, gibt es im Bereich der Berufslehren noch grosses Verbesserungspotential“, ist er sich sicher. Deshalb schlägt er unter anderem vor, Fremdsprachen in der schulischen Ausbildung einer Berufslehre gezielt zu fördern und den Lernenden Austauschprogramme zu ermöglichen. „Es gibt bereits vereinzelte Unternehmen, die ihren Lernenden die Möglichkeit geben, firmenintern im Ausland zu arbeiten. Derartiges brauchen wir standardisiert für die Berufslehren“, ist Robin Rösli überzeugt. „Dadurch würden die Berufslehren noch attraktiver und unsere Lernenden optimal für die künftige Arbeitswelt gerüstet.“

Mit seinem Sieg erhielt Rösli die Gelegenheit, seine Idee den Generalsekretären der grossen Schweizer Parteien vorzustellen. Und als Krönung konnte er im Dezember gar persönlich bei Bundesrat Johann N. Schneider-Ammann vorsprechen. Dieser liess sich von der Idee überzeugen und versprach, das Vorhaben zu unterstützen.



Mehr Informationen zum Wunsch-Schloss



Prix SVC

- 28 – 29 Prix SVC Verleihung – der Selektionsprozess
- 30 – 33 Prix SVC Svizzera italiana 2017
- 34 – 39 Prix SVC Nordschweiz 2017
- 40 – 45 Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich 2018
- 46 – 51 Prix SVC Ostschweiz 2018
- 52 – 57 Prix SVC Zentralschweiz 2018
- 58 – 59 Jury Prix SVC

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 15 Jahren zeichnete der SVC an 55 Preisverleihungen 329 Unternehmen aus. Die Preisverleihungen werden an prominenten Veranstaltungsorten wie dem Congress Center Basel, dem Hallenstadion Zürich, den Olma Messen St.Gallen oder dem KKL Luzern durchgeführt. Bis zu 2200 Gäste aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Medien verfolgen jeweils Ansprachen, Preisübergaben und Talkrunden und nutzen den anschließenden Apéro für Networking.

Expertenjury

Die Auswahl der Kandidaten wird von einer unabhängigen 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 miteinbezogen. Das Unternehmen soll zudem einen regionalen Beitrag leisten, indem es lokale Zulieferer nutzt, viele Arbeitsplätze schafft und sich für Kultur, Sport und Wirtschaft in der Region engagiert.

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 sich die Mitarbeiter durch 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 KMU der jeweiligen Region berücksichtigt. Mit Hilfe von 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 70 bis 90 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 waren beim Selektionsverfahren erfolgreich und wurden als Vorzeigeunternehmen der Region identifiziert.



Rivopharm SA gewinnt den Prix SVC Svizzera italiana 2017



Die Preisträger des Prix SVC Svizzera italiana 2017

Tosender Applaus brandete auf, als Hans-Ulrich Müller am 10. Mai 2017 im Palazzo dei Congressi in Lugano die begehrte Prix SVC-Skulptur an Piero Poli, CEO der Rivopharm SA, überreichte. Das 1961 gegründete und in Manno ansässige Familienunternehmen entwickelt, produziert und vertreibt weltweit Generika für Antibiotika, Schmerzmittel, Antidepressiva, entzündungshemmenden Mittel sowie zur Behandlung von Epilepsie und Angina. Der zweite Platz ging an die NDW Neue Duschenwelt AG in San Vittore, die auf Duschköpfe und Sanitärarmaturen spezialisiert ist, der dritte Platz an die Gruppo Sicurezza SA in Savosa, die massgeschneiderte Sicherheitslösungen entwickelt. Mit dem Spezialpreis wurden die Hotel Lugano Dante Center SA in Lugano, die Lifeware SA in Bioggio und die Sarix SA in Sant'Antonino ausgezeichnet.

Ein Familienbetrieb als Vorzeigeunternehmen

Zur siebten Ausgabe des Prix SVC Svizzera italiana fanden sich rund 1000 Besucherinnen und Besucher aus Wirtschaft, Politik, Bildung und Kultur im Palazzo dei Congressi ein. Der Andrang zeugt vom hohen Stellenwert, den die Preisverleihung in der italienischen Schweiz einnimmt. Die bekannten Fernsehmoderatoren Sara Bellini und Gianfranco De Santis führten gewohnt charmant durch den Abend, der durch den künstlerischen Beitrag der Tessiner Sängerin Scilla Hess einen zusätzlichen feierlichen Rahmen erhielt. Der Höhepunkt war die Verkündung des Gewinners,

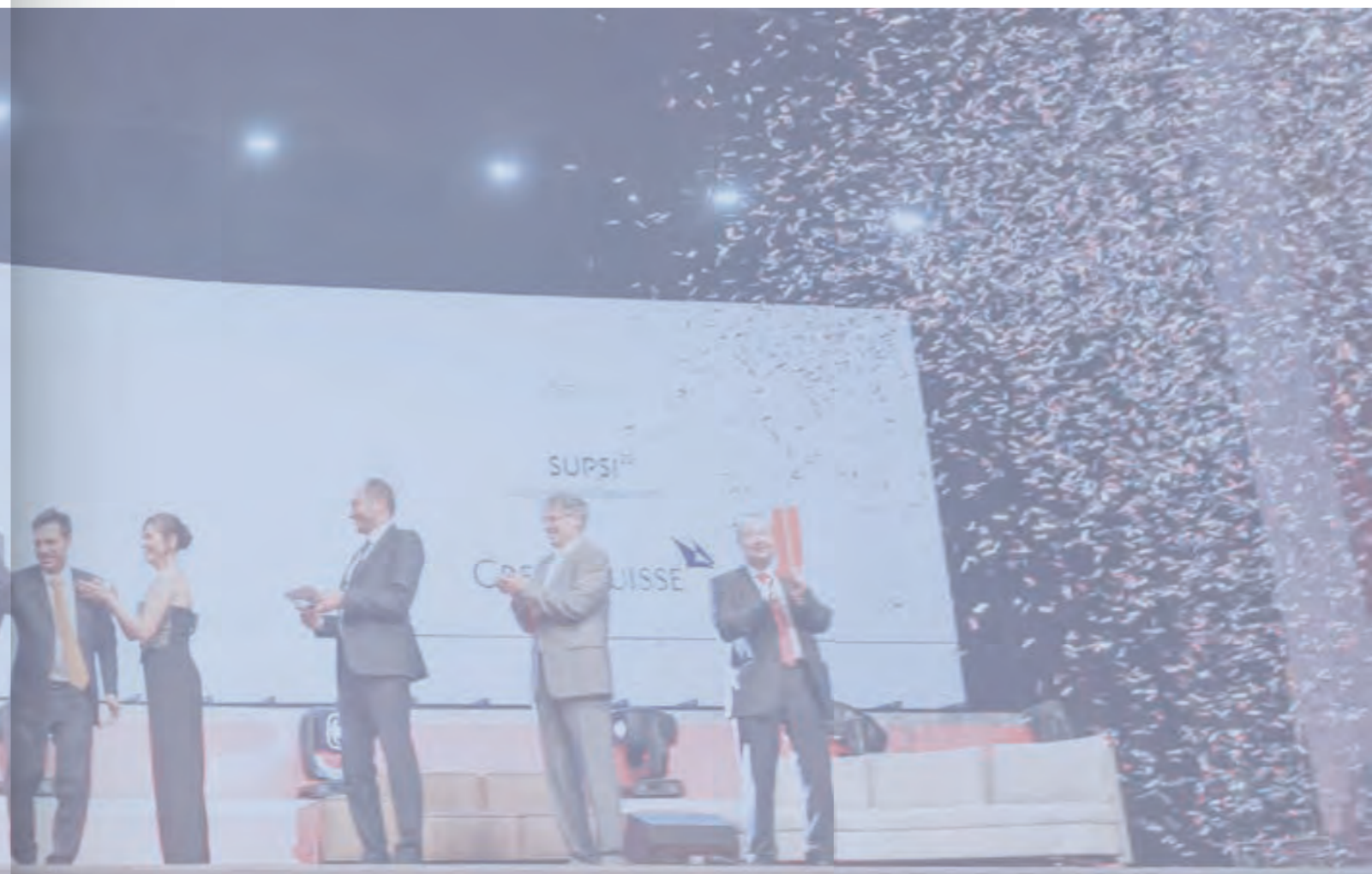


Zahlen und Fakten Prix SVC Svizzera italiana 2017

Preisträger	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rivopharm SA 2. NDW Neue Duschenwelt AG 3. Gruppo Sicurezza SA
	Spezialpreis: Hotel Lugano Dante Center SA Lifeware SA Sarix SA
Ort	Palazzo dei Congressi, Lugano
Datum	10. Mai 2017
Anzahl Gäste	1000



Der Filmrückblick zum
Prix SVC Svizzera italiana 2017 (italienisch)



die mit grosser Spannung erwartet worden war. Gabriele Zanzi, ehemaliger SVC Regionenleiter und Jurypräsident des Prix SVC Svizzera italiana, erklärte, wie eng die Entscheidung um den Titel war, zeigte sich aber gleichzeitig überzeugt, mit Rivopharm SA das richtige Unternehmen ausgezeichnet zu haben: „Das Familienunternehmen ist ein Paradebeispiel dafür, was möglich ist, wenn man langfristig plant und konsequent auf Forschung, Weiterbildung und Innovation setzt. Neben dem wirtschaftlichen Erfolg zeichnet sich Rivopharm auch als attraktiver Arbeitgeber und als Ausbilder von derzeit 25 Lernenden aus.“

Zweiter und dritter Platz an die NDW Neue Duschenwelt AG und die Gruppo Sicurezza SA

Den zweiten Rang erreichte die NDW Neue Duschenwelt AG, die seit 1999 am Markt ist und sich auf Armaturen in Bad und Küche spezialisiert hat. Sie plant, entwickelt, fertigt und verkauft Duschen, Duschsäulen, Bad- und Küchenarmaturen sowie elektronische Thermostate. Ihre Produkte werden in die ganze Welt exportiert und sind für die Innovation und Kreativität ihres Designs bekannt. Über den dritten Rang freute sich die Gruppo Sicurezza SA. Das 1980 gegründete Unternehmen bietet Dienstleistungen in den Bereichen Schutz, Sicherheit und Überwachung an und setzt dabei auf topmoderne

Systeme. Das Angebotsspektrum umfasst Einbruchs-, Überfallschutz- und Videoüberwachungssysteme sowie Systeme zur Überwachung von Ein- und Notausgängen.

Spezialpreis für Innovation

Drei weitere Unternehmen erhielten den Spezialpreis für Innovation. Zum einen war dies die Hotel Lugano Dante Center SA. Sie wurde geehrt für ihren vorbildlichen Service – unterstützt durch eine innovative, selbst entwickelte Software – und ihre Ausrichtung auf Businesskunden, denen sie umfassende Konferenzdienstleistungen anbietet. Zum anderen wurde die Lifeware SA ausgezeichnet, die mit einem Team aus Mathematikern und IT-Experten innovative Komplettlösungen für das Management von Lebensversicherungsprodukten entwickelt. Und auch die Sarix SA bekam den Spezialpreis überreicht. Sie ist führend in der Herstellung von Maschinen für die mechanische Mikrobearbeitung. Ihre hochpräzisen Maschinen kommen beispielsweise bei der Herstellung von Injektionssystemen für Kraftfahrzeuge oder für Flugzeugturbinen zum Einsatz.

Das Zusammenkommen der Tessiner KMU-Szene glich wie gewohnt einem grossen Familientreffen. Beim traditionellen Apéro riche und bei vielen interessanten Gesprächen liessen die Gäste den gelungenen Abend ausklingen.



Dectris AG gewinnt den Prix SVC Nordschweiz 2017



Die Preisträger des Prix SVC Nordschweiz 2017

Die Spannung bei der Bekanntgabe des Gewinners des Prix SVC Nordschweiz 2017 war in der gesamten Halle des Basler Congress Center zu spüren. Als SVC Präsident Andreas Gerber den Sieger ausrief, stand dem CEO der Dectris AG, Dr. Christian Brönnimann, die grosse Freude deutlich ins Gesicht geschrieben. In seiner Dankesrede widmete er den Preis allen Mitarbeitenden, die diesen Erfolg möglich gemacht haben. Das auf Röntgendetektoren spezialisierte Hightech-Unternehmen überzeugte die Expertenjury mit ihrem Flair für Innovation und ihrer Begeisterung für Qualität.

Vom Start-up zum weltweit marktführenden Hersteller von Röntgendetektoren

Die 2006 gegründete Dectris AG macht Unsichtbares sichtbar. Das Gewinnerunternehmen wuchs in nur elf Jahren vom Start-up zum weltweiten Marktführer in der Entwicklung und Herstellung von Röntgendetektoren heran und beschäftigt heute über 100 Mitarbeitende. Der Erfolg von Dectris gründet auf der Genauigkeit und der Geschwindigkeit der spektralen Röntgendetektoren. Bis 2016 wurden bereits mehr als 300 Detektoren vertrieben. Das Unternehmen aus Baden-Dättwil trägt damit wesentlich zum weltweiten wissenschaftlichen und industriellen Fortschritt bei. So konnte unter anderem mit Hilfe eines Dectris Detektors der Aufbau des Zika-Virus entschlüsselt und das Virus bekämpft werden. Obwohl die Dectris AG 99 Prozent ihrer Produkte exportiert, entwickelt und produziert sie in der Schweiz, was die Expertenjury speziell freute.



Zahlen und Fakten Prix SVC Nordschweiz 2017

Preisträger	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dectris AG 2. Krafft Gruppe 3. Kuratle Group AG
	Spezialpreis: Nikles Inter AG Sensile Medical AG Stäger & Co. AG
Ort	Congress Center Basel
Datum	30. November 2017
Anzahl Gäste	1200



Der Filmrückblick zum
Prix SVC Nordschweiz 2017



Krafft Gruppe und Kuratle Group AG auf dem zweiten und dritten Rang

Franz-Xaver Leonhardt, CEO und Mitinhaber der Krafft Gruppe, durfte den Preis für das zweitplatzierte Unternehmen entgegennehmen. Die Krafft Gruppe mit Sitz in Basel ist seit 2003 Betreiberin von fünf Hotel- und Gastronomiebetrieben in Basel und Zürich und setzt auf Qualität, Authentizität und Innovation. Ihren Ursprung hat die Gruppe im Hotel Krafft Basel am Rheinufer. Das Unternehmen beschäftigt über 150 Mitarbeitende.

Bronze holte sich das Familienunternehmen Kuratle Group AG aus Leibstadt unter der Leitung von George Kuratle, Inhaber und Delegierter des Verwaltungsrats. Das Handels- und Logistikunternehmen umfasst verschiedene Gesellschaften und Betriebe im In- und Ausland. Mit Handel, Transport, Lagerung, Logistik und Service bietet es die gesamte Dienstleistungspalette für Bau- und Holzwerkstoffe aus einer Hand an. Derzeit beschäftigt es weltweit über 800 Mitarbeitende, gut 500 davon in der Schweiz.

Daneben zeichnete der Swiss Venture Club drei Unternehmen mit dem Innovationspreis aus. Die weltweit täti-

ge Nikles Inter AG aus Aesch produziert hochwertige und nachhaltige Duschausstattungen. Die Sensile Medical AG aus Olten ist führend auf dem Gebiet der Mikropumpentechnologie zur Abgabe und Dosierung von Flüssigmedikamenten. Und die Stäger & Co. AG aus Muri ist eine europaweit führende Anbieterin von Verpackungslösungen aus transparenten Kunststoffen.

Ein Event mit andauernder Wirkung

Die Preisverleihung war ein rundum gelungener Anlass. Geschickt und humorvoll führten die beiden Moderatoren Eva Nidecker und Dani von Wattenwyl die rund 1200 Gäste aus Politik, Wirtschaft und Kultur durch den Abend. Zuletzt bat SVC Regionenleiter Nordschweiz und Gastgeber Bernhard Fischer auch den SVC Ehrenpräsident Hans-Ulrich Müller auf die Bühne und dankte ihm für sein langjähriges Engagement. „Es freut mich jedes Mal von Neuem, den Enthusiasmus und die Innovationskraft der nominierten KMU zu spüren und zu sehen, wie durch die Aktivitäten des SVC ein Nährboden für erfolgreiche Ideen und Geschäftsmöglichkeiten geschaffen wird“, so Hans-Ulrich Müller. Im Anschluss an die Preisverleihung lud der SVC wie gewohnt zum Networking bei einem grosszügigen Apéro riche ein.





„Die Detektoren wurden uns aus den Händen gerissen“

Interview mit Dr. Christian Brönnimann, CEO der Dectris AG, Sieger des Prix SVC Nordschweiz

”

Herzliche Gratulation zum 1. Platz beim Prix SVC Nordschweiz. Welche Bedeutung hat diese Auszeichnung für Sie und Ihr Unternehmen?

Es erfüllt uns mit Stolz, dass wir uns als junges Unternehmen gegen Konkurrenten durchsetzen konnten, die schon lange bestehen. Die Auszeichnung bestärkt uns darin, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Die Dectris AG konnte sich innerhalb von elf Jahren als globale Marktführerin in der Herstellung von Röntgendetektoren positionieren. Wie haben Sie dies in so kurzer Zeit geschafft?

Wir mussten hart für unseren Erfolg arbeiten. Eine grosse Hürde nahmen wir bereits vor der Gründung der Dectris AG, als wir die Technologie, die wir später für unsere Röntgenkameras nutzen konnten, am Paul-Scherrer-Institut entwickelten. Wir mussten viele Rückschläge hinnehmen und hatten auch Schwierigkeiten, den Prototypen produktreif zu machen und industriell produzieren zu lassen. Aber unsere Bemühungen haben sich ausgezahlt: Rund 3 Jahre nach der Gründung wurden uns die Detektoren förmlich aus den Händen gerissen.

Dank Ihren Detektoren ist die Herstellung eines Impfstoffs gegen das Zika-Virus weit vorangeschritten. Hätten Sie bei der Gründung der Dectris AG gedacht, dass Ihre Produkte einmal einen solch grossen Beitrag zur Weltgesundheit leisten würden?

Wir haben gehofft, dass unsere Geräte zu wichtigen Resultaten führen würden. Doch unser direktes Ziel war, Unsichtbares sichtbar zu machen. Die Fortschritte im Kampf gegen das Zika-Virus sind ein schöner Erfolg. Unsere Detektoren haben aber zu weit mehr Erfolgen geführt, die kaum in den Medien erscheinen. So konnten beispielsweise Moleküle entdeckt werden, die Dopamin- und Cannabis-Rezeptoren binden und deshalb in Mitteln gegen Schmerzen und Entzündung Anwendung finden könnten. Ob diese Forschungsergebnisse tatsächlich für Arzneimittel verwendet werden können, wird jetzt in klinischen Langzeitstudien geprüft. Letztes Jahr wurden weltweit 50% aller Proteinstrukturen mit Hilfe unserer Detektoren bestimmt. Das hätte ich nicht für möglich gehalten.

Welche Massnahmen ergreifen Sie, damit die Dectris AG auch in Zukunft innovationsfähig bleibt und ihre Marktposition sichern kann?

Unser Ziel ist es, profitabel und unabhängig zu bleiben. Wir wollen unsere Produktpalette vergrössern und neue Märkte erschliessen. Dazu sind grosse Investitionen nötig. Deshalb stecken wir unsere Gewinne prinzipiell in die Entwicklung neuer Produkte. Momentan arbeiten wir an Detektoren für Elektronenmikroskopie. Längerfristig wollen wir im Medizintechnikmarkt Fuss fassen.

“

Die Schibli-Gruppe gewinnt den Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich



Die Preisträger des Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich 2018

Jan Schibli war überwältigt, als SVC Präsident Andreas Gerber die Schibli-Gruppe aus Zürich zum Sieger ausrief. Der CEO führt das Familienunternehmen in dritter Generation. Die Schibli-Gruppe bietet umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Elektrotechnik, Gebäudetechnik, Informatik, Kommunikation und Automatik an. „Nie hätte ich gedacht, dass eine Firma mit einer solch langweiligen Dienstleistung den Prix SVC gewinnen kann“, sagte Schibli in seiner Dankesrede, die er am Morgen zwar vorbereitet, schnell aber wieder weggeworfen hatte, um kein schlechtes Omen zu schaffen. Er hob vor allem seine Mitarbeitenden hervor, die den Erfolg erst möglich gemacht hatten und nun im Hallenstadion inmitten der 2200 Zuschauer aufgestanden waren, um den Gewinn des 6. Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich zu bejubeln.

Der zweite und dritte Platz gingen an das Familienunternehmen Reichle & De-Massari (R&M) AG aus Wetzikon und an die Transa Backpacking AG aus Zürich. Weitere drei Finalisten wurden für ihre ausserordentlichen Leistungen ausgezeichnet: Die Meister Abrasives AG aus Andelfingen überzeugte mit Präzisionsschleifwerkzeugen für die Medizinaltechnik, die Automobil- und die Chipindustrie. Das Gastronomieunternehmen Pumpstation Gastro GmbH aus Zürich punktete mit seiner Ausrichtung auf aussergewöhnliche Besuchererlebnisse. Und die QUALIPET AG aus Dietlikon ist mit seinen inzwischen 90 Filialen seit 27 Jahren Marktführer im Schweizer Haustierbedarf.



Zahlen und Fakten Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich 2018

Preisträger	<ol style="list-style-type: none"> 1. Schibli-Gruppe 2. Reichle & De-Massari AG 3. Transa Backpacking AG
	Diplomrang: Meister Abrasives AG Pumpstation Gastro GmbH QUALIPET AG
Ort	Hallenstadion, Zürich
Datum	18. Januar 2018
Anzahl Gäste	2200



Der Filmrückblick zum
Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich 2018



Eine unternehmerische Perle

Die Schibli-Gruppe beschäftigt an 15 Standorten in der Schweiz sowie einem in Dresden rund 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dass sie einen Grossteil ihrer 90 Lernenden nach dem Abschluss fest anstellt, sagt viel über ihre Unternehmensphilosophie aus: Einerseits nimmt sie die Ausbildung selbst in die Hand, um sich auch künftig auf qualitativ hochstehende Mitarbeitende verlassen zu können. Andererseits fördert sie so die Identifikation mit dem Unternehmen und den Zusammenhalt unter ihren „Schiblianern“. Michael Steinmann, Präsident der 16-köpfigen Expertenjury, fand nur anerkennende Worte in seiner Laudatio: „Die Schibli-Gruppe ist eine unternehmerische Perle. Ihre Erfolgsrezeptur aus Geschäftssinn, Familiensinn, Förderung von Talenten und Respekt vor den persönlichen Ambitionen der Mitarbeitenden hat die Jury sehr beeindruckt.“

Silber und Bronze für Reichle & De-Massari (R&M) AG und Transa Backpacking AG

Der zweite Rang geht an das Familienunternehmen Reichle & De-Massari (R&M) aus Wetzikon, das sich erfolgreich in einem hochkompetitiven Zukunftsmarkt behauptet. Mit seinen Verkabelungslösungen für hochwertige Kommunikationsnetze ist es Marktführer in der Schweiz und

vertreten in über 40 Ländern. Es beschäftigt weltweit 920 Mitarbeitende, davon 250 in der Schweiz. Ebenfalls Marktführerin in ihrer Branche ist die Transa Backpacking AG, Expertin für Travel- und Outdoorausrüstungen. Das Unternehmen besteht seit 40 Jahren und verfügt über 10 Filialen und Outlets. Neben Verkauf und professioneller Beratung bieten die 320 Angestellten ihren Kunden ein umfangreiches Serviceangebot, Anwenderkurse, Testanlagen und Aktivitäten.

Ein unterhaltsamer Abend

Die äusserst unterschiedlichen Finalisten zeigten einmal mehr die enorme KMU-Vielfalt, die der Wirtschaftsraum Zürich zu bieten hat. Auch Volkswirtschaftsdirektorin Carmen Walker Späh zeigte sich im Podiumsgespräch erfreut über diesen Leistungsausweis und gratulierte allen Finalisten zu ihrem grossartigen Erfolg. Moderator Nik Hartmann führte gewohnt humorvoll und schlagfertig durch den begeisternden Anlass. Am Ende bedankte sich Gastgeber Steven Himmelsbach, SVC Regionenleiter Wirtschaftsraum Zürich, bei allen Beteiligten für ihr Engagement und lud zum obligaten Apéro riche, wo die Gäste den Abend mit interessanten Begegnungen und intensiven Gesprächen ausklingen liessen.





„Ohne Nachwuchsförderung keine Spitzenleistung“

Interview mit Jan Schibli, CEO der Schibli-Gruppe,
Sieger des Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich

”

Was bedeutet der Gewinn des Prix SVC für die Schibli-Gruppe?

Der Preis ist für uns eine grosse Genugtuung. Wir haben weder ein Produkt noch eine Dienstleistung, die einzigartig ist. Dank hervorragender Mitarbeitenden, die überdurchschnittlich gut arbeiten, konnten wir uns trotzdem gegen unsere Konkurrenten durchsetzen.

Sie führen das Familienunternehmen in dritter Generation. Was haben Sie seit Ihrem Antritt verändert?

Ich bin Chefverkäufer und repräsentiere als Schibli die Schibli-Gruppe. Zudem habe ich unser Angebot und die Kompetenzen laufend erweitert, sodass wir heute ein Komplettanbieter für die Bereiche Elektrotechnik, Gebäudetechnik, Informatik, Kommunikation und Automatik sind.

Fast jeder Fünfte Ihrer Mitarbeiter ist Lernender. Inwiefern kann die Schibli-Gruppe von ihnen profitieren?

Heute ist es schwer, gute Fachspezialisten zu finden. Deshalb bilden wir sie selbst aus. Ich halte mich dabei an einen Ansatz aus dem Sport: Ohne professionelle Nachwuchsförderung, keine Spitzenleistung in der ersten Mannschaft.

Die Schibli-Gruppe hat 15 Standorte in der Schweiz und einen in Dresden. Wie profitieren Sie von dem zusätzlichen Standort in Deutschland? Und weshalb gerade Dresden?

Mein Vater las früher gerne Erich Kästner, der aus Dresden stammte. Das hat wohl dazu beigetragen, dass er sich 1990 an einer Übernahme der Bauhof West GmbH in Dresden beteiligte. Zwei Jahre später übernahm er deren gesamtes Elektrowerk. In Dresden läuft vieles anders als hier. Das gibt uns oft Inputs, Dinge auch in der Schweiz mal anders anzupacken. Als junger Mann konnte ich so zudem persönlich miterleben, wie die DDR in eine freie Marktwirtschaft eintrat.

Was sind Ihre nächsten grossen Ziele mit dem Unternehmen?

Wir möchten im Raum Zürich Komplettanbieter Nummer 1 werden. Unser Ziel ist es, unseren Umsatz in sechs bis sieben Jahren von momentan 80 auf 100 Millionen Franken zu steigern. Zudem möchten wir weiterhin regionale Sportler und Sportvereine unterstützen. Auch unsere Mitarbeitenden sollen in Vereinen tätig sein. Denn Vereine sind bekanntlich der soziale Kitt der Gesellschaft.

“



Corvaglia Holding AG gewinnt den Prix SVC Ostschweiz 2018

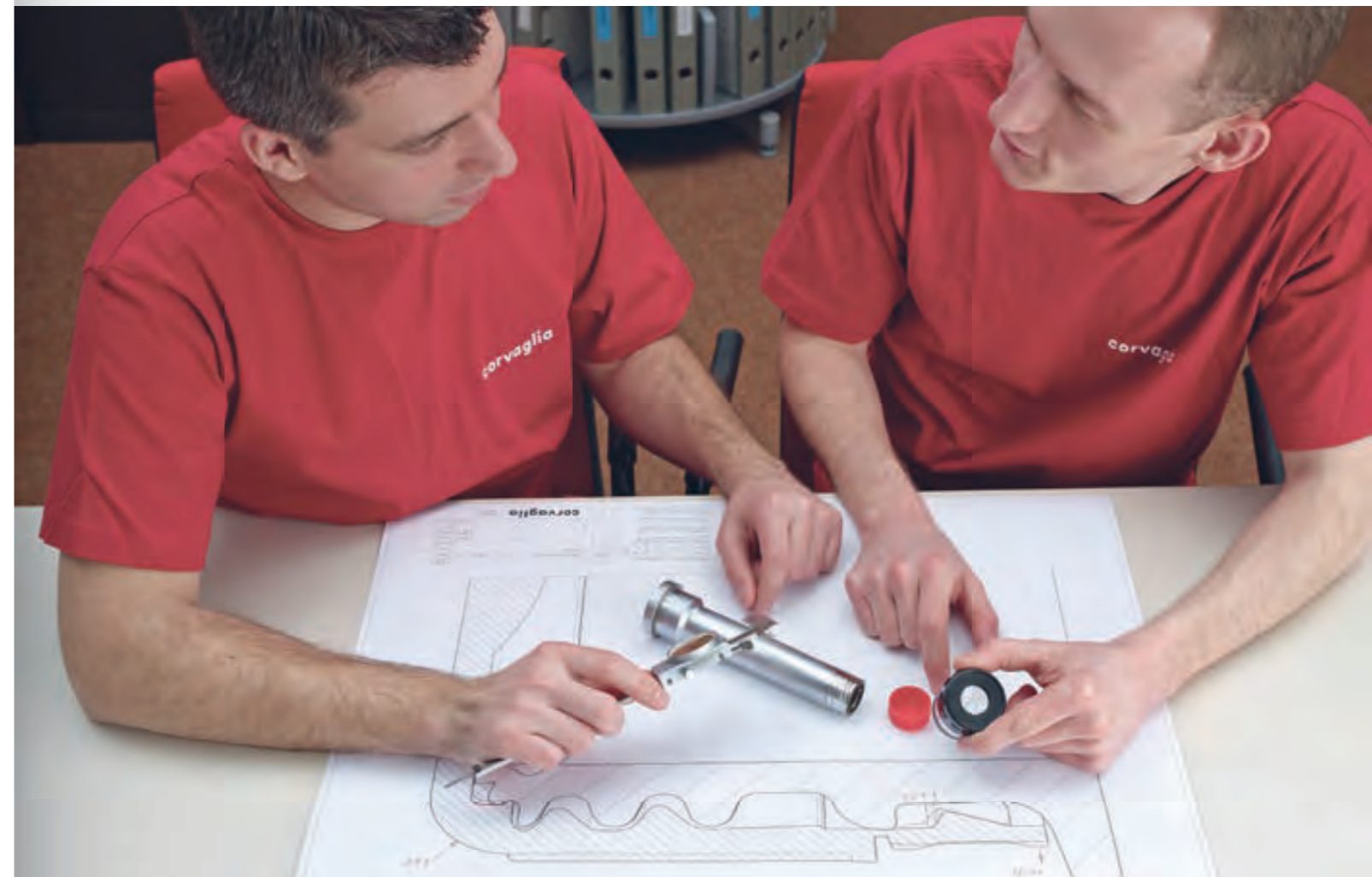


SVC Präsident Andreas Gerber umringt von den Preisträgern des Prix SVC Ostschweiz 2018

Die Corvaglia Holding AG hat den Dreh raus: Das Unternehmen aus Eschlikon Thurgau konnte die Jury mit seinen Verschlüssen für PET-Getränkeflaschen überzeugen und gewann den Prix SVC Ostschweiz 2018. „Aus dem Nichts hat Romeo Corvaglia eine Firma aufgebaut, die unsere Jury in ehrfürchtiges Staunen versetzt hat“, erklärte Jurypräsident Professor Dr. Thomas Zellweger in seiner Laudatio. Der Direktor des Center for Family Business an der Universität St.Gallen fuhr fort: „Ihm und seinem Team ist es gelungen, eine global tätige Firma aufzubauen, mit heute 275 Mitarbeitenden, 18 Lehrlingen, hoch innovativen Produkten und Produktionszentren in der Schweiz, den USA und Mexiko.“ Die Corvaglia Holding AG stellt jährlich 80 Milliarden Verschlüsse für PET-Getränkeflaschen her und exportiert sie in die ganze Welt. Zu ihren Kunden gehören namhafte Grosskonzerne wie Coca-Cola, Pepsi und Nestlé. Seit 2007 hält sie den Weltrekord für den leichtesten Getränkeverschluss und spart so jährlich tausende Tonnen Kunststoff. Das Unternehmen deckt die gesamte, vollintegrierte Prozesskette ab, von Verschlussdesign- und Entwicklung, Formenbau, Verschlussproduktion bis hin zu Applikation und technischem Support.

Silber und Bronze gingen nach St.Gallen

Auf dem 2. Platz landete die HB-Therm AG: Der St.Galler Familienbetrieb stellt seit 50 Jahren hochwertige High-tech-Geräte für die Kunststoffspritzguss-Industrie her. Ihre Temperiergeräte stellen kontrollierte Werkzeug-



Zahlen und Fakten Prix SVC Ostschweiz 2018

Preisträger	<ol style="list-style-type: none"> 1. Corvaglia Holding AG 2. HB-Therm AG 3. Namics AG
	Diplomrang: Büchi Labortechnik AG MS Direct Group AG Uffer AG
Ort	Olma Messen, St.Gallen
Datum	8. März 2018
Anzahl Gäste	1000



Der Filmrückblick zum
Prix SVC Ostschweiz 2018



temperaturen sicher, indem sie Wärme geregelt zu- oder abführen. Sie finden unter anderem Anwendung in der Automobil-Branche, der Medizinaltechnik und in Konsumgütern wie Haushaltsgeräten und Elektrowerkzeugen. Die Jury bezeichnete die HB-Therm AG als „Hidden Champion“, die mit heute rund 130 Mitarbeitenden im Bereich innovativer Temperiertechnik Massstäbe setzt. Die Produktion in St.Gallen vertreibt die Temperiergeräte an die eigenen Vertriebsgesellschaften in Deutschland und Frankreich sowie über ein Vertriebsnetz in über 50 weitere Länder.

Drittplatzierte ist die ebenfalls in St.Gallen beheimatete Namics AG. Namics gehört zu den führenden Fullservice-Digitalagenturen für E-Business, E-Commerce und Websites sowie digitale Kommunikation im deutschsprachigen Raum. Als strategischer Partner im digitalen Wandel bietet der E-Business-Spezialist seit 1995 strategische Beratung, kreative Konzeption und technische Umsetzung aus einer Hand. An ihren Standorten in Frankfurt, Hamburg, München, St.Gallen, Zürich und Belgrad betreuen rund 500 Mitarbeitende Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen.

Finalisten überzeugen mit Innovation

Die weiteren Finalisten und Preisträger des Abends sind die Büchi Labortechnik AG aus Flawil, die MS Direct Group AG aus St.Gallen und die Uffer AG aus Savognin. Die sechs Finalisten wurden von einer 13-köpfigen Expertenjury in einem mehrstufigen Verfahren aus einer Liste von rund 150 Unternehmen nominiert. Zur Auswahl standen Firmen aus beiden Appenzell, Glarus, Graubünden, St.Gallen und Thurgau. Sie überzeugten mit ihren Produkten und Innovationen, ihrer Verankerung in der Region, der Qualität der Mitarbeitenden und des Managements sowie mit einem nachhaltigen Erfolgsausweis.

Rund 1000 Gäste aus Wirtschaft, Politik und Gesellschaft fanden sich in den Hallen der Olma Messen in St.Gallen ein, um die achte Verleihung des Prix SVC Ostschweiz mitzuverfolgen. Der feierliche Anlass wurde von Marco Fritsche moderiert. Beim anschliessenden Dining-Around wurde auf die grossartigen Preisträger und auf neue Bekanntschaften angestossen.





„Wir konnten mit Know-how und innovativen Produkten punkten“

Interview mit Romeo Corvaglia, Firmengründer und Verwaltungsratspräsident der Corvaglia Holding AG, Sieger des Prix SVC Ostschweiz

”

Wie haben Sie den Sieg des Prix SVC gefeiert?

Da einige unserer Mitarbeitenden viel unterwegs sind, war es schwierig, kurzfristig die ganze Belegschaft zu einem Fest zusammenzutrommeln. Dafür gab es diverse gemeinsame Essen jeweils im kleineren Rahmen. Wir werden an unserer kommenden Jahresfeier, an welcher am meisten Mitarbeitende anwesend sein werden, nochmals mit allen gemeinsam anstossen und gebühlich feiern!

Was hat Sie 1991 dazu bewegt, Verschlüsse herzustellen?

Ich habe damals Formenbauer und VerschlussHersteller im Bereich Getränkeverschlüsse beraten und in ihrem Auftrag Verschlüsse und Spritzgiessformen konstruiert. Als dann im grossen Stil von Glas auf PET umgestellt wurde, stellte ich fest, dass kaum Know-how betreffend PET-Getränkeverschlüssen vorhanden war. Deshalb habe ich selbst damit begonnen, entsprechende Spritzgiessformen zu entwickeln und als komplette Systeme zu verkaufen. Mit der Übernahme der Werkzeugbau Kellenberger AG kam ich 1997 zu meinen ersten 14 Angestellten.

Mittlerweile beliefern Sie unter anderem Coca-Cola, Pepsi und Nestlé mit Verschlusslösungen. Wie konnten Sie Ihre Konkurrenten ausstechen?

Wir haben uns eingehend über unsere potentiellen Kunden informiert und konnten so einerseits mit Know-how über ihre internen Prozesse punkten. Andererseits überzeugten wir mit unseren innovativen Produkten. Wir waren zum Beispiel massgeblich daran beteiligt, dass die Dichtscheiben in den PET-Getränkeverschlüssen fast vollständig verschwanden: Wir haben Verschlüsse aus einem Guss hergestellt, die kohlenensäurehaltige Getränke auch ohne Dichtscheibe lange frisch halten. Seit 2007 halten wir zudem den Weltrekord für den leichtesten Getränkeverschluss.

Sie haben die Führung 2015 an Dr. Michael Krueger abgegeben.

Ist es Ihnen leicht gefallen, sich zurückzuziehen?

Nein, leichtgefallen ist es mir nicht. Es war ein mehrjähriger Prozess. Doch mit Michael Krueger habe ich den richtigen Mann für die Position gefunden und kann mich seither auf meine Rolle als Verwaltungsratspräsident zurückziehen. So bin ich immer noch nah genug am Geschehen. Ich habe mich auf mein neues Leben gut vorbereitet und schaue mit Genug-tuung zurück, aber ich vermisse nichts.

Wo wird die Corvaglia in zehn Jahren stehen?

Bis in zehn Jahren werden wir mehr Marktanteile gewonnen und neben unseren Standorten in Eschlikon, Mexiko und den USA noch weiter expandiert haben. Besonders in Mexiko sind unsere Kapazitäten bald erschöpft, weshalb wir uns dort als nächstes um einen weiteren Standort bemühen.

“

Seven-Air Gebr. Meyer AG gewinnt den Prix SVC Zentralschweiz 2018



Die Preisträger des Prix SVC Zentralschweiz 2018

Ein sehr angenehmes Klima herrschte im KKL Luzern während der Verleihung des Prix SVC Zentralschweiz im Juni 2018. Dafür verantwortlich waren nicht nur die 1300 Gäste und 6 spannenden Finalisten, sondern vor allem der Sieger, die Seven-Air Gebr. Meyer AG. Denn die Lüftungs- und Klimageräte, die für den wohltemperierten Konzertsaal sorgen, tragen ihre Marke. Die Geräte haben auch die Expertenjury des Prix SVC überzeugt, und so durften die Brüder Christoph und Tobias Meyer am Ende der Verleihung die Siegetrophäe in die Höhe stemmen. Sichtlich gerührt dankten sie ihren Eltern und den rund 400 Mitarbeitenden für deren unermüdlichen Einsatz. Urban Camenzind, Jurypräsident und Volkswirtschaftsdirektor Kanton Uri, betonte in seiner Laudatio, dass bei der Seven-Air Gebr. Meyer AG auch das Betriebsklima stimmt: „Die Treue der Mitarbeitenden zum Unternehmen kommt nicht von ungefähr. Die Seven-Air Betriebsmusik und das eigene Fussballteam manifestieren diese vorbildlich gelebte Unternehmenskultur.“ Die Seven-Air überzeuge zudem durch hohe Qualität und Umweltbewusstsein, kombiniert mit Kompetenz, Kontinuität und Verlässlichkeit. Das 1971 gegründete Familienunternehmen wird von den Brüdern Meyer in zweiter Generation geführt und ist spezialisiert auf die Herstellung und den Vertrieb von innovativen und energiesparenden Lüftungs- und Klimageräten. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Luzern und Produktionsstandort in Hitzkirch setzt bei seinen Produkten auf hohe Qualität und optimierte Energie-Nutzung mit Wärme-Rückgewinnung und hohen Isolationswerten.



Zahlen und Fakten Prix SVC Zentralschweiz 2018

- | | |
|--------------------|---|
| Preisträger | <ol style="list-style-type: none"> 1. Seven-Air Gebr. Meyer AG 2. Veriset AG 3. Rigitrac Traktorenbau AG |
| Diplomrang: | <ul style="list-style-type: none"> Bergkäserei Aschwanden Bruno's Best AG Stanserhorn-Bahn AG |

Ort	KKL, Luzern
Datum	12. Juni 2018
Anzahl Gäste	1300



Der Filmrückblick zum
Prix SVC Zentralschweiz 2018



Digitale Küchen und innovative Traktoren gewinnen Silber und Bronze

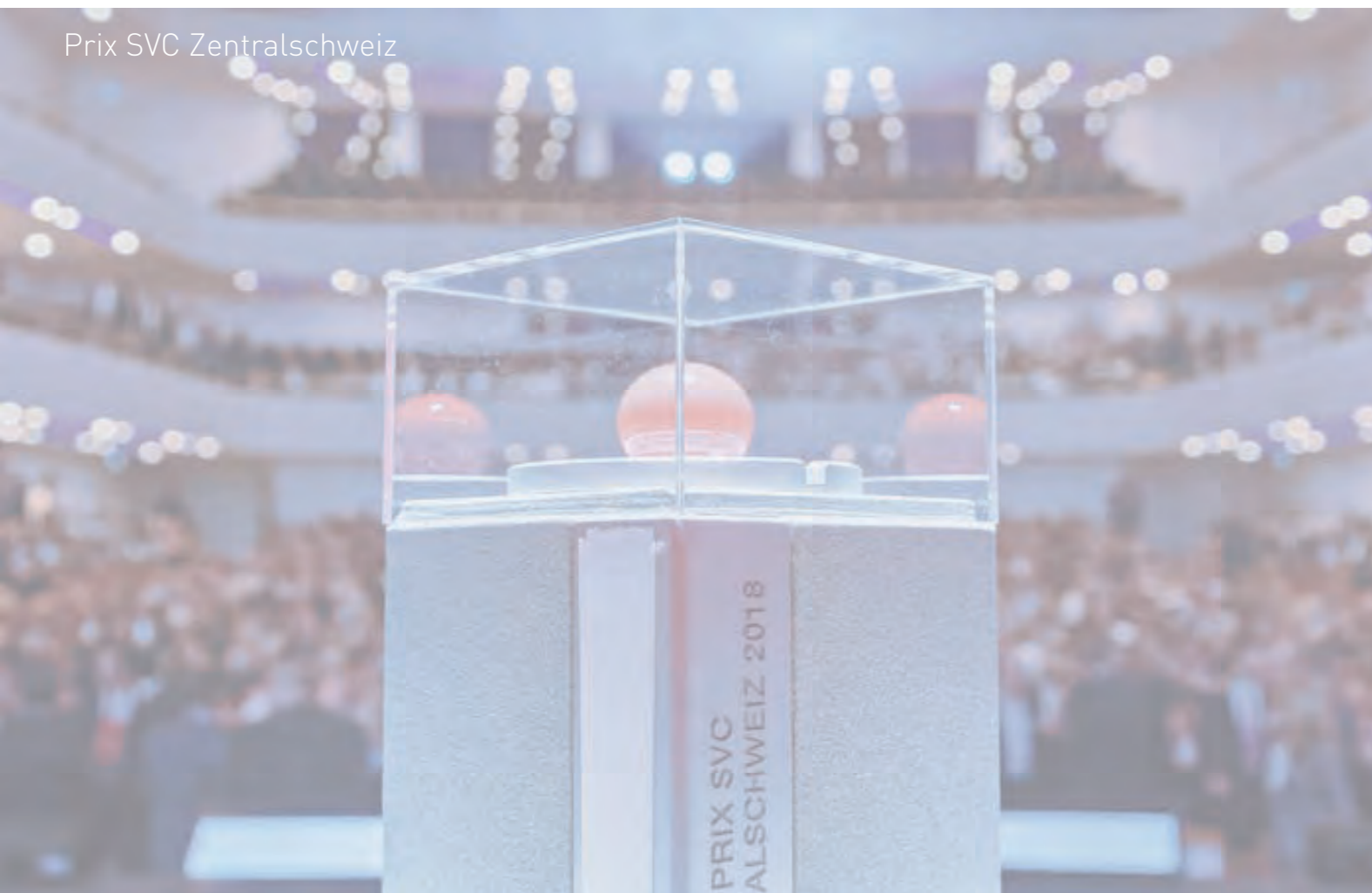
Auch das zweitplatzierte Unternehmen wertet Gebäude auf: Die Veriset AG, Marktführerin im Schweizer Küchenbau, beschäftigt 270 Mitarbeitende und verfügt dank neuen Produktionsanlagen über modernste Produktionstechnik, hohe Flexibilität in der Produktion und die Kostenführerschaft im Schweizer Küchenbau. Das 1999 gegründete Unternehmen schafft es, kostenoptimierte Küchen nach einem vorgegebenen Zielpreis zu entwickeln. Mit der „Digitalen Küche“ vernetzt die Veriset AG sämtliche Küchengeräte auf einer Plattform und eröffnet so neue Kocherlebnisse mit grossem Mehrwert für ihre Kunden. Auch ihr soziales Engagement und ihre Nachhaltigkeit überzeugte die Jury: Die Küchenkorpusse der Veriset AG bestehen ausschliesslich aus Schweizer Holz. Zudem stellt sie den Menschen ins Zentrum und beschäftigt Personen aus 22 Nationen, darunter auch Menschen mit Hörbeeinträchtigung. Bronze holte sich die Rigitrac Traktorenbau AG. 1976 machte sich Sepp Knüsel schon im Alter von 20 Jahren mit einer Landmaschinenfirma selbständig. 2003 verwirklichte er seinen Traum, einen eigenen Traktor zu bauen – den Rigitrac. Seither setzt der Familienbetrieb mit laufenden Neuerungen wie dem Mitteldrehgelenk

neue Masstäbe in der Hangmechanisierung und im Traktorenmarkt generell. Qualität und Perfektion stehen dabei in der Entwicklung und Produktion an erster Stelle. Ebenfalls ausgezeichnet wurden die Bergkäserei Aschwanden aus Seelisberg mit ihrem aus Heumilch hergestellten Bergkäse, Bruno's Best AG aus Sarnen, bekannt für ihre beliebten Bruno's Best Salatsaucen, sowie die Stanserhorn-Bahn AG aus Stans, die mit der weltweit ersten Cabrio-Bahn eine Tourismusattraktion geschaffen hat.

Zentralschweizer KMU-Elite wurde gefeiert

„Am diesjährigen Prix SVC Zentralschweiz ist die Zusammensetzung der Finalisten sehr vielfältig“, betonte Christoph Baggenstos, SVC Regionenleiter Zentralschweiz. „Sie alle gehören zur KMU-Elite der Schweiz. Unser Blick richtet sich auf vorbildliche Unternehmen, die Arbeitsplätze kreieren und die Schweizer Wirtschaft mitgestalten.“ Der Prix SVC Zentralschweiz wurde bereits zum siebten Mal durchgeführt. Gewohnt humorvoll führte Moderator Nik Hartmann durch den Abend. Auch er mischte sich am anschliessenden Networking-Apéro unter die Gäste und hob das Glas auf die Gewinner.





„Wir verkaufen keine Massenware“

Interview mit Tobias Meyer, Inhaber und Leiter Verkauf
bei der Seven-Air Gebr. Meyer AG, Sieger des Prix SVC Zentralschweiz

”

Sie haben Ihren Mitarbeitenden an der Preisverleihung versprochen, die Auszeichnung ausgiebig zu feiern. Wie hat der restliche Abend ausgesehen?

Der Preis ist eine grosse Anerkennung für die gesamte Belegschaft. Wir hätten ihn nicht erhalten, wenn unsere Mitarbeitenden nicht jeden Tag volles Engagement zeigen würden. Deshalb haben wir nach der Preisverleihung beim Apéro riche mit ihnen angestossen und den Abend in vollen Zügen genossen.

Ihr Bruder und Sie teilen sich die Führung des Unternehmens. Wer hat bei wichtigen Entscheidungen in der Regel das letzte Wort?

Wichtige Entscheide treffen wir stets zu zweit. Manchmal kann das durchaus zu Diskussionen führen, doch wir finden immer eine Lösung, die für beide passt. Im Grundsatz haben wir zum Glück die gleichen Vorstellungen. Christoph bringt als Leiter Technik natürlich mehr Know-how in diesem Bereich ein, während ich als Leiter Verkauf speziell die Bedürfnisse des Marktes einbringe.

Die Seven-Air ist Schweizer Marktführer und auch international erfolgreich. Was machen Sie besser als Ihre Konkurrenz?

Unsere Kunden schätzen unsere Produktvielfalt, unsere Dienstleistungen, das Know-how und die flexible Produktion vor Ort. Wir punkten mit einer bald 50-jährigen Erfahrung und verkaufen keine Massenware. Jede Lüftung ist anders und passt genau zum entsprechenden Objekt.

Sie werben mit dem Slogan „Green is in the Air“. Wie sieht Ihr ökologisches Engagement aus?

Wir produzieren umweltschonend. Unsere Pulverbeschichtungsanlage ist beispielsweise lösungsmittelfrei. Zudem haben wir eine Hartschaumisolation, welche absolut FCKW-frei ist und im Vergleich mit Gehäusen mit Weichisolation (Stein- oder Glaswolle) eine 45% geringere Umweltbelastung ausweist.

Welches Objekt bedeutete bisher die grösste Herausforderung beim Ausstatten mit Klimageräten?

Da jedes Gebäude seinen eigenen Charakter hat, sind auch die Anforderungen an die Lüftung immer wieder anders. Herausfordernd sind natürlich grosse komplexe Gebäude mit verschiedenen Disziplinen. Herauspicken möchte ich dabei den Roche Bau 1 in Basel, das zurzeit höchste Gebäude der Schweiz, bei welchem nebst der Grösse auch auf eine sehr hohe Energieeffizienz Wert gelegt wurde. Dass uns dies sehr gut gelungen ist, zeigt die Tatsache, dass wir zwischenzeitlich auch den Zuschlag für den Roche Bau 2 erhalten haben, welcher noch ein paar Meter höher ist als sein Zwillingbruder.

“

Wir danken den regionalen Jurymitgliedern für ihr Engagement

Espace Mittelland	Prof. Dr. Artur Bernhard Dr. Sebastian Markus Peter Daniel Monika Olivier Hans-Ulrich Andrea B. Peter Roland Jürg Walter Nicola Thomas	Baldauf Emch Friess Heiniger Jost Kusio Löffel-Bösch Mange Müller Roch Röthlisberger Schaller Schwarzenbach Steinlin Thibaudeau Trachsler	Professor für Betriebswirtschaftslehre der Universität Bern Geschäftsleiter EMCH Aufzüge AG Leiter Standortförderung Kanton Bern Leiter Partnermanagement SME, Swisscom (Schweiz) AG Chefredaktor Berner Zeitung Geschäftsführer Impact Immobilien AG Delegierte des Verwaltungsrats Bigla AG Audit Partner, Leiter Region Mittelland, Sitzleiter Bern, Ernst & Young AG Ehrenpräsident SVC, Unternehmer, VRP Berna Industrie- und Dienstleistungspark AG Geschäftsführerin business4you AG VRP Röthlisberger Schreinerei AG Leiter Region Mittelland Credit Suisse (Schweiz) AG Inhaber Marcaro AG Jurypräsident CEO MPS Micro Precision Systems AG COO und Mitglied der Geschäftsleitung der Gruppe Mobilier
Nordschweiz	Christoph Raphael Felix Bernhard B. Willi Beat Urs Silvia Dr. Gottlieb Dr. Stephan Raphael André Heinrich Beatrice Marc Thomas	Brutschin Buck Erbacher Fischer Glaeser Herzog Hofmann Huber Keller Mumenthaler Richterich Schaub Schmutz Stirnimann Thommen Weber	Regierungsrat BS, Vorsteher Departement für Wirtschaft, Soziales und Umwelt Partner, McKinsey & Company Inc. Switzerland Autor Basler Zeitung Regionalleiter KMU-Geschäft Nordschweiz, Credit Suisse (Schweiz) AG VRP GLAESER WOGG AG Generalagent, die Mobilier Generalagentur Basel Regierungsrat AG, Vorsteher Departement Volkswirtschaft und Inneres (DVI) CEO und VRP, Dr. med. Aufdermaur AG General Counsel und Mitglied der Konzernleitung, F. Hoffmann-La Roche AG Head Economic & Swiss Public Affairs Novartis Pharma AG Head of Corporate Product Marketing Ricola Ltd. Leiter Wirtschaftsprüfung, Mitglied der Geschäftsleitung Ernst & Young AG Leiter Verkauf KMU Region Central Swisscom (Schweiz) AG CEO Baloise Session Präsident und Delegierter des Verwaltungsrates, W. Thommen AG Regierungsrat BL, Vorsteher Volkswirtschafts- und Gesundheitsdirektion
Ostschweiz	Gian Christine Heinrich Andreas Andrea Remo Ruth Andreas Peter Christian Esther Christoph Prof. Dr. Thomas	Bazzi Bolt Christen Etter Fanzun Krucker Metzler-Arnold Schmidheini Schütz Sieber von Ziegler Zeller Zellweger	Generalagent, Inhaber die Mobilier Generalagentur St. Gallen Leiterin Lesermarkt, Stv. Leitung St. Galler Tagblatt AG Managing Partner Regions Switzerland and Liechtenstein Ernst & Young AG VRP Optiprint AG Geschäftsführender Partner, Fanzun AG Sales Director East Enterprise Customers Swisscom (Schweiz) AG Stiftungsrätin Avenir Suisse CEO, Mitinhaber Varioprint AG Inhaber Letrona AG CEO, Mitinhaber Sieber Transport AG VR und Mitinhaberin azinova group AG Leiter KMU Region Ostschweiz, Credit Suisse (Schweiz) AG Direktor, Center for Family Business Universität St. Gallen
Suisse romande	Tibère Ghislaine Pierre-Alain Fathi Isabelle	Adler Bloch Cordinaux Derder Harsch	Directeur romand, Avenir Suisse Journaliste Economie et Finance, Le Temps Délégué du Conseil de Fondation CRPM, Lausanne Conseiller national et CEO Agefi CEO, Henri Harsch HH SA

	Sylvain Juan Christophe Mathieu Vincent Claude Jean-Marie Nadir Michael	Johansson Leston Nicolet Quartier Riesen Romy Salina Solenghi Willimann	Managing Partner, McKinsey & Company Partner, Ernst & Young SA CEO FELCO SA Directeur PME Suisse romande, Swisscom (Suisse) SA Directeur Chambre Valaisanne de Commerce et de l'Industrie Directeur général, Dimension SA Responsable clientèle PME Région Genève Credit Suisse (Suisse) SA Directeur général, Sottas SA Responsable Région Suisse Romande, Credit Suisse (Suisse) SA
Svizzera italiana	Alessandra Luca Stefano Marzio Dr. Daniele Michele Prof. Giambattista Stefano Carlo Lino	Alberti Albertoni Caccia Grassi Lotti Masdonati Ravano Rizzi Secchi Terlizzi	Direttrice Chocolat Stella SA, Giubiasco Direttore Camera di Commercio Ticino Partner di EY, Responsabile della sede di Lugano Responsabile clientela aziendale, regione Ticino di Credit Suisse (Svizzera) SA Presidente di direzione SES Agente Generale La Mobiliare Direttore Ricerca e Innovazione SUPSI Dipartimento finanze ed economia, Direttore Divisione economia Head of Sales Ticino Swisscom (Svizzera) SA Editorialista Corriere del Ticino
Wirtschaftsraum Zürich	Antoine Dr. Silvio Marianne Roman Andreas Steven Daniel Roger Dr. Felix Bruno Christoph Dr. Thomas Christian Dirk Urs Rolf Michael	Berger Bonaccio Fassbind Geiser Gerber Himmelsbach Läubli Müller Obrist Odermatt Rossacher Sauber Schindler Schütz Seitz Sonderegger Steinmann	Geschäftsinhaber Berger Gartenbau Kilchberg Leiter Technologietransfer ETH Zürich Partner Dynamics Group strategy/communication/research CEO & Managing Partner Farner Consulting AG Leiter KMU-Geschäft Schweiz, Credit Suisse (Schweiz) AG Leiter Firmenkunden Region Zürich, Credit Suisse (Schweiz) AG Partner McKinsey & Company Schweiz Partner, Sitzleiter Zürich Ernst & Young AG CEO Hunziker Gruppe Gründer und Partner Value Solutions Group Head of Sales Region East (Swisscom KMU), Swisscom (Schweiz) AG Konsulent Lustenberger Rechtsanwälte Zürich Generalagent Generalagentur Zürich, Die Mobilier Chefredaktor BILANZ Ringier Axel Springer Schweiz AG Inhaber Eugen Seitz AG CEO Kistler Gruppe McKinsey & Company, Inc. Switzerland
Zentralschweiz	Franzsepp Christoph Urban Michael Peter Alain Reto Martina Toni Beat Claudia Christoph Ralph Dr. Thomas Priska	Arnold Baggenstos Camenzind Fahrni Galliker Grossenbacher Hofer Krummenacher Lötscher Mächler Mattig Müller Müller Schmuckli Stähelin-von-Büren	Inhaber, Geschäftsführer Arnold & Co. AG Sand- und Kieswerke Leiter Firmenkunden Region Zentralschweiz Credit Suisse (Schweiz) AG Regierungsrat und Volkswirtschaftsdirektor des Kantons Uri Geschäftsführer Swiss Venture Club CEO Galliker Transport AG Geschäftsmitinhaber, CEO und VR-Präsident Eberli Sarnen AG Partner Ernst & Young AG VR Network 41 Holding AG Generalagent Luzern die Mobilier Leiter Verkaufsregion Zentralschweiz Swisscom (Schweiz) AG Geschäftsmitinhaberin Mattig-Suter und Partner Treuhand- und Revisionsgesellschaft VR-Präsident Alfred Müller AG CEO SCHURTER Holding Group VRP Bossard Holding AG CEO, Inhaberin DIE WALDSTÄTTER



Veranstaltungen

- 62 – 65 Mitgliederversammlung 2016 /17
- 66 – 67 Preisträgertreffen
- 68 – 69 SVC Finanz und SVC Stiftung für das Unternehmertum
- 70 – 71 SVC Sport

4

Mitgliederversammlung 2016/17

Die SVC Mitgliederversammlung 2017 war an Emotionen kaum zu überbieten: Der Initiant des SVC und langjährige Präsident Hans-Ulrich Müller trat nicht mehr zur Wiederwahl an und wurde am 6. September 2017 im Bellevue Palace in Bern gebührend verabschiedet. Vor rund 400 Mitgliedern würdigte Bundesrat Johann N. Schneider-Ammann Hans-Ulrich Müller in einer Laudatio, beglückwünschte ihn zu seinen ausserordentlichen Leistungen und übergab ihm als Dank für seinen Einsatz zugunsten des Werkplatzes Schweiz eine vom SVC produzierte Festschrift. Hans-Ulrich Müller hat sich in seiner Zeit als Präsident mit viel Herzblut und Engagement für den Aufbau und die Entwicklung des SVC eingesetzt. Unter seiner Führung wuchs der Verein zu einem der wichtigsten Unternehmernetzwerke der Schweiz an. Dank Veranstaltungen wie den Prix SVC Verleihungen, dem Wunsch-Schloss oder Podiumsdiskussionen zu aktuellen Themen erhält der Verein heute regelmässig grosse mediale Beachtung. „Es ist die Verbindung von Kontinuität und Innovationskraft, welche die stärksten Schweizer KMU auszeichnet. Genauso ist es auch beim SVC“, erklärte Hans-Ulrich Müller. „Jetzt ist der perfekte Moment, um einer neuen Generation mit neuen Ideen Platz zu machen.“

Von Erfolg und Emotionen

In Form eines SVC Logos aus Glas übergab Hans-Ulrich Müller das Zepter feierlich seinem Nachfolger Andreas Gerber. Der bisherige Vize-Präsident war zwei Jahre Vor-

standsmitglied und davor sowohl im Espace Mittelland wie auch im Wirtschaftsraum Zürich SVC Regionenleiter und Jurymitglied des Prix SVC. Als Leiter des Schweizer KMU-Geschäfts der Credit Suisse kennt er die KMU-Landschaft bestens. „Ich bin stolz, das Präsidium dieses erfolgreichen und gut geführten Vereins übernehmen zu können“, so Gerber. „Gemeinsam mit dem Vorstand werde ich als Präsident alles daransetzen, diesen Erfolgsweg weiterzugehen. Dabei werden auch unter meiner Leitung die beiden grössten Stärken des Vereins im Zentrum stehen: hochwertige Kontaktmöglichkeiten und gemeinsam erlebte Emotionen.“

Für gemeinsam erlebte Emotionen sorgte an diesem Abend auch Hackbrettvirtuose Nicolas Senn, der souverän und mit herzhaftem Appenzeller Humor durch den Anlass führte. Für besondere Highlights sorgte er, wenn er sich jeweils an sein Hackbrett setzte und zusammen mit dem Boogie-Woogie-Pianisten Elias Bernet verschiedene Musikstile zu mitreissendem „Hack'n'Roll“ verschmelzen liess.

Vom scheidenden zum Ehrenpräsidenten

Tosenden Applaus gab es nicht nur für die Musiker – auch die abtretenden Vorstandsmitglieder ernteten kräftigen Beifall für ihren Einsatz. Neben Hans-Ulrich Müller wurden Brigitte Breisacher, Denis Grisel, Silvio Tarchini sowie SVC Mitgründerin Elisabeth Zölch Bühner aus dem Vorstand verabschiedet. Hans-Ulrich Müller verabschiedete





jeden persönlich und bedankte sich bei ihnen jeweils mit einem Geschenk. Neu in den Vorstand gewählt wurden die beiden Nationalräte Marcel Dobler und Fabio Regazzi, die Unternehmerin Corinne Fischer, Mobiliar-Geschäftsleitungsmitglied Thomas Trachsler sowie Andreas Arni, Leiter Entrepreneurs & Executives bei der Credit Suisse (Schweiz) AG. Die fünf neuen Vorstandsmitglieder bringen eine grosse Verbundenheit mit der KMU-Wirtschaft mit und werden dem SVC den Zugang zu neuen Netzwerken ermöglichen. SVC Mitgründer Dr. Beat Brechbühl, der an diesem Abend erneut in den Vorstand gewählt wurde, schlug den Mitgliedern vor, Hans-Ulrich Müller zum Ehrenpräsidenten zu ernennen. Begleitet von stehenden Ovationen wurde dieser Antrag genehmigt. Der anschliessende Apéro bot schliesslich Gelegenheit, den emotionalen Abend nachklingen zu lassen und auf vergangene Zeiten und neue Herausforderungen anzusprechen.



SVC Preisträgertreffen

An den SVC Preisträgertreffen erhalten SVC Firmenmitglieder einen exklusiven Blick hinter die Kulissen eines Prix SVC Preisträgers. Sie zelebrieren das Aufeinandertreffen unternehmerischer Exzellenz, fördern den Austausch zwischen Unternehmerinnen und Unternehmern aus den verschiedensten Branchen und ermöglichen das Knüpfen neuer Kontakte. Der CEO führt die 30 bis 40 Gäste jeweils persönlich durch den Betrieb und gibt seine Strategien und Erfolgsrezepte preis. „Die Treffen führen jedes Mal zu neuen Bekanntschaften und neuen Inspirationen“, schwärmt der neue SVC Geschäftsführer Michael Fahrni. „Nicht selten ergeben sich auch neue Kooperationen zwischen dem Gastgeber und einem der Gäste oder unter den Gästen selbst.“

Keine Grenzen: Bildung im digitalen Zeitalter

Das dritte SVC Preisträgertreffen Suisse romande fand im September 2017 in Ecublens statt. Die Coopacademy SA, Finalistin des Prix SVC Suisse romande 2016, lud an ihren Standort im EPFL Innovationspark ein, wo sie ihre Online-Lernplattform für Unternehmen präsentierte. Die Plattform basiert auf einer revolutionären pädagogischen Methode, die darauf abzielt, sowohl Mitarbeiter als auch Kunden auszubilden. CEO Jean-Marc Tassetto und Direktorin Research & Development Jessica Dehler nahmen die rund 50 Gäste mit auf eine Reise in die digitale Welt und erklärten unter anderem, inwiefern künstliche Intelligenz bei der Online-Ausbildung von Nutzen ist. Ihre Ausführungen stiessen auf grosses Interesse. Auch am anschliessenden Apéro wurde das Thema weiter vertieft und über die unbegrenzten Möglichkeiten des World Wide Web diskutiert.

Keine haarige Angelegenheit: Schweizer Präzision überzeugt weltweit

Im Mai 2018 trafen sich über 40 Gäste zum fünften SVC Preisträgertreffen Espace Mittelland. Sie besuchten die Heiniger AG in Herzogenbuchsee. Das Unternehmen ist Preisträger des Vorjahres und Weltmarktführer im Geschäft mit Tierschuren: Millionen Nutztiere wie Schafe, Kühe, Pferde oder auch Hunde und Kamele werden weltweit tagtäglich mit Heiniger Geräten geschoren und gepflegt. Beim Preisträgertreffen gewährte CEO Daniel Heiniger spannende Einblicke in diesen Nischenmarkt und in die Erfolgsgeschichte des Familienunternehmens. Nach einer unterhaltsamen Firmenpräsentation besuchten die Gäste die Abteilungen Messerproduktion und Montage. Im Anschluss wurde in einem Film gezeigt, dass auch die besten Schafscherer der Welt mit Heiniger Geräten arbeiten und mit ihnen Weltmeister werden. Auch seine Zukunftspläne gab Daniel Heiniger preis: Das Unternehmen erweitert seinen Markt und wird auch Geräte für Menschen herstellen. Die geladenen Firmenmitglieder waren sich einig: Der Abend sorgte für interessante Einblicke und produktionsnahe Erlebnisse. Ein Apéro bei strahlendem Sonnenschein rundete die gelungene Veranstaltung ab.



SVC – AG für KMU Risikokapital unterstützt digitalen Wandel

Start-up-Unternehmen schaffen Arbeitsplätze und gehören zu den wichtigsten Innovationstreibern der Schweiz. Trotzdem ist es eine der grössten Knacknüsse von Start-ups, an das nötige Kapital zu gelangen. Die SVC – AG für KMU Risikokapital (SVC AG) bietet Unterstützung. Sie wurde in Kooperation mit dem Swiss Venture Club als hundertprozentige Tochtergesellschaft der Credit Suisse (Schweiz) AG gegründet, mit dem Ziel, neue Arbeitsplätze zu schaffen oder bestehende zu sichern und damit den Werkplatz Schweiz nachhaltig zu stärken. Neben etablierten Unternehmen und kleinen Gewerbebetrieben investiert die SVC AG auch in Jungunternehmen.

FinTech im Fokus

Gerade Jungunternehmen greifen stark auf digitale Technologien zurück. Die SVC AG möchte diesen digitalen Wandel unterstützen und fokussiert sich inhaltlich auf die drei strategischen, sehr digitalen und zukunftssträchtigen Gebiete Robotics & Automation, MedTech sowie FinTech. Für den Bereich FinTech stellt die Credit Suisse (Schweiz) AG zusätzliches Investitionskapital von 30 Millionen Franken zur Verfügung. In diesem neuen Investitionsfeld unterstützt die SVC AG Firmen, die digitale Finanzinnovationen entwickeln und auf den Markt bringen. Die Tradeplus24 AG ist das erste FinTech-Unternehmen, das unterstützt wurde. Es bietet KMU eine innovative Lösung, um einfach und flexibel Geschäftskredite auf Basis bestehender Debitoren zu erhalten.

Die SVC AG bricht Rekorde

Die SVC AG blickt auf ihr bisher profitabelstes Jahr zurück: 2017 konnte sie mit ihren Investments eine Rendite erzielen, damit die Betriebskosten decken und das Investmentkapital weiter aufstocken – das Geschäftsmodell der SVC AG als „Perpetuum mobile“ funktioniert. Bislang gab es in der Geschichte der SVC AG 85 Investitionsrunden bei 44 Firmen. Insgesamt investierte sie dabei 108 Millionen Franken. Von den 44 getätigten Investments werden derzeit noch 24 aktiv im Portfolio betreut. Der Erfolg der SVC AG scheint sich im Markt herumgesprochen zu haben: Während anfangs zwischen fünf und zehn Finanzierungsanfragen pro Woche eingingen, sind es heute rund 15 Anfragen pro Woche. Bei den meisten davon ist die Digitalisierung ein wichtiger Teil des Geschäftsmodells. Bis zum Jahresende 2017 wurden insgesamt 2500 Anfragen bearbeitet. Der Prozess verläuft immer gleich: Nach der Prüfung mit positiver Beurteilung des Business- und Finanzplans wird der Antragsteller zu einem Unternehmertumsgespräch eingeladen. Als Vorbereitung dafür dient ein FAQ mit den wichtigsten Fragen und den benötigten Dokumenten. Das Investment Committee, ein hochqualifiziertes, unabhängiges Expertengremium der SVC AG, entscheidet dann über die Risikokapitalvergabe.

Weitere Informationen zur SVC – AG für KMU Risikokapital finden Sie auf www.svc-risikokapital.ch.

Die SVC AG in Zahlen

Anzahl bearbeitete Anfragen	2500	Anzahl aktiver Portfoliogesellschaften	24	Gesamtsumme der Investitionen	CHF 108 Mio.
Kapitalrückfluss seit 2010	CHF 57 Mio.	Mitarbeitende in Portfoliogesellschaften	2570	Anzahl Patente der Portfoliogesellschaften	>300

Stand: Dezember 2017

SVC Stiftung für das Unternehmertum

Seit 2011 setzt sich die SVC Stiftung für das Unternehmertum dafür ein, den Unternehmertum in allen Wirtschaftsregionen der Schweiz zu fördern. Ihr Fokus liegt dabei auf den Bereichen Bildung, Nachhaltigkeit und Öffentlichkeitsarbeit. Das Anliegen des Wirkungsfeldes Bildung ist die Integration von Jugendlichen in den Arbeitsprozess und die Stärkung des dualen Bildungssystems. Der Bereich Nachhaltigkeit befasst sich mit der Förderung der beruflichen Selbständigkeit, mit dem Aufbau zukunftsgerichteter Arbeitsplätze und mit der Sensibilisierung der Unternehmer für einen schonenden Umgang mit Ressourcen. Und der Bereich Öffentlichkeitsarbeit sorgt dafür, dass die Vorzüge des Standorts Schweiz hervorgehoben werden, unternehmerische Leistungen an die Öffentlichkeit gelangen und sich das Verständnis für unternehmerfreundliche Rahmenbedingungen in der Gesellschaft verbessert.

Mit dem Präsidium des Swiss Venture Clubs gab Hans-Ulrich Müller auch jenes der SVC Stiftung für das Unternehmertum in neue Hände. Am 1. Januar 2018 hat Didier Denat, Leiter Corporate & Investment Banking und Mitglied der Geschäftsleitung der Credit Suisse (Schweiz) AG, das Präsidium der SVC Stiftung übernommen. „Die SVC Stiftung konnte bereits zahlreiche innovative und wegweisende Projekte unterstützen, die das Unternehmertum der Schweiz auf einzigartige Art und Weise fördern“, freut sich Didier Denat.

Unter anderem wurden folgende Projekte 2017 von der SVC Stiftung unterstützt:

„I care for you“ – Crowdfunding für eine bessere Welt

Soziale und humanitäre Projekte zu ermöglichen – das ist das Ziel von „I care for you“. Die Schweizer Crowdfunding-Plattform wird von der gleichnamigen Stiftung betrieben und basiert auf dem Grundgedanken, dass man mit vielen kleinen Spenden Grosses bewegen kann. Die Plattform ermöglicht gemeinnützigen Organisationen und Privatpersonen, Online-Sammelaktionen durchzuführen, um so die nötigen Mittel für ihre Projekte aufzubringen. Diese können im In- oder Ausland umgesetzt werden und haben zum Ziel, die Umwelt oder das Leben von Menschen und Tieren auf nachhaltige Weise zu verbessern.

Die SVC Stiftung für das Unternehmertum unterstützt „I care for you“ seit dessen Start vor drei Jahren. 2017 wurden auf der Plattform insgesamt 49 Projekte erfolgreich abgeschlossen, was einer Erfolgsquote von 69% entspricht. Die insgesamt gesammelten 357'000 Franken wurden zum Beispiel dafür eingesetzt, um einer kenianischen Kinderfussballmannschaft Ausrüstungsgegenstände wie Trikots, Fussbälle oder Schienbeinschoner zu schicken. Die Rehkitzrettung investierte die Spenden in Drohnen mit Wärmebildkameras, mit welchen bestimmte Gebiete vor dem Mähen auf Rehkitze abgesucht werden, damit diese dem Mäher nicht zum Opfer fallen. Und ein Lernstudio in Biberist sammelte Geld, um Nachhilfestunden für Schüler und Lernende anzubieten, deren Familien sich in einer finanziellen oder sozialen Notlage befinden.

Erfolgsfaktoren von Schweizer KMU – Feldstudie für eine florierende Wirtschaft

Weiter unterstützt die SVC Stiftung für das Unternehmertum die Feldstudie „Erfolgsfaktoren der Schweizer Hidden Champions“. Die Studie unter der Leitung von Prof. Jean-Pierre Jeannot vom IMD Institut Lausanne hat zum Ziel, aufzuzeigen, welche spezifischen Schritte die jeweiligen Firmen in ihre Erfolgsposition geführt und dort gehalten haben. Die Erkenntnisse sollen Unternehmerinnen und Unternehmern dabei helfen, diese Strategiemuster selbst anzuwenden. Schweizer Bildungsstätten sollen das neue Wissen auch an zukünftige Manager und technische Führungskräfte weitergeben. Und das Verständnis für die notwendigen gesellschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen soll gestärkt werden, um den Erfolg exportorientierter Schweizer KMU auch in Zukunft zu gewährleisten. Die Studie wird voraussichtlich Ende 2019 als Buch publiziert.



Kontakte knüpfen beim Kanonenstart

Im Freien fließen die Gedanken, Bewegung beflügelt den Geist und gemeinsames Golfen verbindet. Das hat sich auch die SVC Golf Trophy zu Nutze gemacht. Die Golfturniere boten die Möglichkeit, interessante Gespräche zu führen, Erfahrungen auszutauschen und gemeinsame Erfolge zu feiern. Vor den Turnieren wurden die Teilnehmenden beim Einspielen auf der Driving Range von Golf-Profis mit Tipps und Tricks für einen optimalen Schlag versorgt. Finanziert wurde die Business-Golfserie durch über 20 Sponsoren und Partner.

Rückblick SVC Golf Trophy 2017

Insgesamt traten 2017 296 Teilnehmende an vier Turnieren zum 4er Texas Scramble mit Kanonenstart an: Zum Saisonauftakt im Juni 2017 erwartete die 56 Teilnehmerinnen am Ladies Special im Emmentaler Oberburg ein reichhaltiges Rahmenprogramm. Die Golferinnen kamen in den Genuss von Nackenmassagen, Hairstyling und einer Kleiderboutique. Drei Wochen später genossen 64 golfbegeisterte Unternehmerinnen und Unternehmer in Oberkirch die abwechslungsreiche Anlage mit atemberaubendem Blick auf den Sempachersee. An einem sonnigen Herbsttag im September fanden sich 104 gutgelaunte Gäste im Golf & Country Club Blumisberg ein. Zum Abschluss der SVC Golf Trophy 2017 wurde im Oktober mit 72 Teilnehmenden traditionsgemäss auf dem 18-Loch-Championship-Course des Golf Gerre Lozone gefeiert.





Netzwerk

- 74 – 75 Netzwerk
- 76 – 77 Netzwerkpartner
- 78 – 81 Ehemalige Preisträger
- 82 – 85 Partner und Sponsoren
- 86 – 87 SVC Mitglieder
- 88 – 89 Organigramm und Vorstand
- 90 – 91 Schirmherren, Ehrenpatronat, Regionenleiter
- 92 – 93 Geschäftsleitung und SVC Team

5

Der SVC vernetzt

Das Netzwerk wird beim Swiss Venture Club gross geschrieben. Jedes Jahr nehmen über 6000 Gäste an den SVC Veranstaltungen teil und nutzen die Gelegenheit, sich mit anderen Unternehmerinnen und Unternehmern auszutauschen. Das breit gefächerte Veranstaltungsangebot des SVC spannt sich über drei Sprach- und sieben Schweizer Wirtschaftsregionen. Für die Organisation und den reibungslosen Ablauf der Anlässe ist der SVC auf die Unterstützung von engagierten Partnern und Sponsoren sowie ein motiviertes Team angewiesen.

Unverzichtbare Unterstützung

Im vergangenen Geschäftsjahr konnte der SVC zahlreiche neue Partnerschaften eingehen. Neu hat sich der SVC mit dem Start-up-Spezialisten TOP 100 Swiss Startup Award zusammengetan, um Unternehmen in der Gründungsphase mit Know-how und einem breiten Netzwerk zur Seite zu stehen (mehr dazu ab Seite 18). Mit der Tellco AG, Generalunternehmerin für die berufliche Vorsorge, und dem Kreditversicherer Euler Hermes konnten zwei weitere namhafte nationale Partner gewonnen werden. Die Partnerschaft mit der Vermittlungsagentur Pemsa wurde zudem ausgebaut, womit Pemsa nun neu zum Kreis der Hauptsponsoren gehört. Die Unternehmen vervollständigen das Netz von über 500 Partnern und Sponsoren, deren Unterstützung für den SVC unverzichtbar ist. Auch die über 3000 Firmen- und Einzelmitglieder tragen wesentlich zum Erfolg des SVC bei. Als direkte An-

sprechpersonen stehen den Mitgliedern in sieben Regionen acht Regionenleiter mit ihrem Team zur Verfügung. Sie repräsentieren den SVC in der jeweiligen Region und geben dem Verein ein Gesicht. Durch ihre regionale Verankerung und überregionale Ausstrahlungskraft helfen auch die Mitglieder des SVC Ehrenpatronats und die SVC Schirmherren mit, das SVC Netzwerk zu stärken und neue Mitglieder zu gewinnen. Für die innovativen Ideen und die strategische Weiterentwicklung des Vereins zeichnen sich die Mitglieder des Vorstands verantwortlich.

Erfahrene Experten

Eine weitere zentrale Funktion nehmen die Mitglieder der unabhängigen Expertenjurys wahr: Für die Prix SVC Verleihungen ermitteln sie die besten Unternehmen der sieben Schweizer Wirtschaftsregionen und bringen im Nominationsverfahren ihre Expertise ein. So konnten in den letzten Jahren 55 Preisverleihungen durchgeführt werden, bei denen bereits 329 Preisträger ausgezeichnet wurden.

Das Engagement all dieser Akteure ermöglicht es dem SVC, Unternehmerpersönlichkeiten und Entscheidungsträgern weiterhin an zahlreichen hochkarätigen Veranstaltungen die Gelegenheit zu bieten, sich zu vernetzen und auszutauschen. Dafür wollen wir uns herzlich bedanken.



Dank unseren Partnern profitieren unsere Mitglieder von spannenden Mitgliederangeboten. Mehr dazu auf unserer Website.

Erfolg hoch zwei

Um erfolgreich zu sein, müssen Unternehmerinnen und Unternehmer innovativ, risikobereit und schnell sein. Der Swiss Venture Club hat sich zum Ziel gesetzt, sie darin zu unterstützen. Doch zum Erfolg eines Unternehmens gehört auch solides und nachhaltiges Wirtschaften. Deshalb spannt der SVC seit 2004 mit Ernst & Young, kurz EY, zusammen. So können auch seine Mitglieder vom fundierten Know-how des Beraters profitieren. EY verfügt in der Schweiz über 100 Jahre Erfahrung im KMU-Segment und unterstützt Unternehmen weltweit in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuer-, Transaktions- und Unternehmensberatung. Damit soll die Wirtschaft gestärkt, Talente entwickelt und nachhaltiges Wachstum sowie die weltweite Zusammenarbeit von Unternehmen gefördert werden.

Direkter Weg zum Erfolg

Vor rund vier Jahren hat EY ein Instrument entwickelt, das die Unternehmen noch direkter zum Erfolg führt: Der EY Growth Navigator bündelt die Erfahrungen von über 250 Preisträgern des Wettbewerbs EY Entrepreneur of the Year, sowie 500 Partnern, die diese Unternehmen seit Jahren betreuen. Ihre Erfolgsrezepte wurden so aufbereitet, dass andere Unternehmen davon lernen und profitieren können. Der EY Growth Navigator hilft dabei, das eigene Geschäftsmodell zu bewerten, wertvolle Impulse aus Erfolgsmodellen zu erhalten und strategische Prioritäten für das Wachstum zu identifizieren. Dabei setzt der Navigator auf die sieben Wach-

tumstreiber: Kunden und Märkte, operatives Geschäft, Mitarbeiter und Kultur, Systeme und Technik, Kapital und Finanzen, Transaktionen und Allianzen sowie Risiko. „Gemeinsam mit dem Management begleiten wir das Unternehmen Schritt für Schritt auf dem Weg, der bereits nachweislich und nachhaltig zum Erfolg geführt hat“, erklärt Sascha Stahl, Direktor Business Development bei EY Schweiz. „Dabei folgt das Unternehmen nicht der Strategie anderer, sondern wendet auf seinem Kurs jene Erfahrungen an, die anderen Unternehmern zu Erfolg und Wachstum verholfen haben.“

Doppelte Chance auf eine Auszeichnung

Der SVC und EY spannen auch bei der Verleihung ihrer Wirtschaftspreise zusammen. Denn Auszeichnungen sind nicht nur Anerkennung für die Preisträger, sondern auch Ansporn und Inspiration für andere Unternehmen. Während der Prix SVC vor allem regional von grosser Bedeutung ist, die Gewinner in den jeweiligen Wirtschaftsregionen bekannt macht und der Bevölkerung näherbringt, arbeitet EY mit dem Entrepreneur of the Year Schweiz auf nationaler Ebene. Indem die Auszeichnung Entrepreneur of the Year in über 70 Ländern an erfolgreiche Unternehmerpersönlichkeiten vergeben wird, zeigt er die Innovationsfähigkeit der Schweiz auch im internationalen Vergleich. Dabei ist eine gute Abdeckung aller Regionen, Branchen und Unternehmensgrössen entscheidend. „Während der Prix SVC die Unternehmen auszeichnet, küren wir Unternehmerpersönlichkeiten. Deshalb sind

Eigentümer und Familienunternehmer, die der SVC bei der Verleihung des Prix SVC entdeckt, in der Regel auch für uns spannend“, verrät Sascha Stahl. Finalisten des Prix SVC sind, sofern es sich um inhabergeführte Unternehmen handelt, automatisch vorgeschlagen für die Teilnahme am Wettbewerb Entrepreneur of the Year. So auch Willi Miesch, der 2015 mit seinem Medizinaltechnik-Unternehmen Medartis AG den Prix SVC Nordschweiz gewonnen hat. Ein Jahr später wurde er für den EY Entrepreneur of the Year in der Kategorie „Industrie/High-Tech/Life Sciences“ nominiert und konnte schliesslich auch diese Auszeichnung mit nach Hause nehmen.

Wertvolle Partnerschaften

Der SVC bemüht sich stets darum, seinen Mitgliedern ein Rundpaket zu bieten. Mit den Goldpartnern Credit Suisse, EY, Swisscom und die Mobiliar werden die wegweisenden Felder Wirtschaftlichkeit, Finanzierung, Digitalisierung und Versicherung abgedeckt. Damit gibt der SVC seinen Mitgliedern das nötige Rüstzeug mit auf den Weg, um regionale, nationale und sogar internationale Erfolge zu feiern.



Interview mit Philippe Rouvinez,
Mitglied der Geschäftsleitung bei Domaines Rouvinez

„Die Familienidentität aufrecht zu erhalten, bleibt eine Herausforderung“

Ihr Familienunternehmen Domaines Rouvinez hat 2006 den dritten Platz des Prix SVC Suisse romande erreicht. Wie hat sich das Unternehmen seither weiterentwickelt?

Wir konnten unsere lokalen Weine noch weiter verbessern, indem wir mit der Einführung unserer Coeur de Domaine Linie 2012 das Beste aus unseren verschiedenen Weinbergen vereint haben. Zudem ist uns ein sehr harmonischer Generationenwechsel gelungen: Unsere Eltern, Dominique und Jean-Bernard Rouvinez, haben das Unternehmen nun an Frédéric, Véronique und mich abgegeben.

Am Concours Mondial in Brüssel wurde einer Ihrer Weine mit der höchsten je vergebenen Note ausgezeichnet, Ihre Weine trugen bereits Titel wie „Bester Wein des Jahres“ oder „Bester Schweizer Wein“. Was bedeuten Ihnen solche Auszeichnungen?

Die Jury degustiert die Weine bei solchen Auszeichnungen jeweils blind, weshalb immer ein unkalkulierbarer Aspekt und etwas Glück mitspielen. Die Regelmässigkeit der Auszeichnungen ist aber eine grosse Belohnung für die Arbeit, die unser Team leistet, und Motivation, sich ständig zu verbessern.

Zum 70. Geburtstags des Unternehmens haben Sie die „wohl verrückteste Innovation in der Firmengeschichte“ vorgestellt: ein Bier. Weshalb gehen Sie damit neue Wege?

Mit dem Bier „L'Echappée“ wagen wir uns in den neuen boomenden Bereich des Craft Beer. Das war ein praktischer und zugleich leidenschaftlicher Schritt. Praktisch, weil die Brauwelt nicht weit von der Welt des Weines entfernt ist und viele Synergien mit unserem technischen und kaufmännischen Team möglich sind. Und leidenschaftlich, weil wir auch selbst gerne ein gutes Bier geniessen und uns durch unsere belgische Mutter mit einem Land verbunden fühlen, das für sein Bier weltberühmt ist.

Welche Herausforderungen werden in den kommenden Jahren auf die Domaines Rouvinez zukommen? Innovation wird eine Herausforderung bleiben. Sie hat uns in der Vergangenheit ermöglicht zu wachsen und wird uns auch in Zukunft an der Spitze unserer Branche halten. Dabei geht es nicht nur darum, neue Produkte herauszubringen. Innovation betrifft grundsätzlich alle Geschäftsbereiche. Eine weitere Herausforderung wird es sein, die Familienidentität aufrecht zu erhalten. Denn der familiäre Charakter unseres Geschäfts ist sowohl intern als auch extern ein grosser Vorteil.

Seit der Gründung der Cave Rouvinez auf der Colline de Géronde bei Siders 1947 ist die Familie Rouvinez zum grössten Weinbergeigner im Wallis geworden. Trotzdem ist die Philosophie des Unternehmens Domaines Rouvinez mit Sitz in Siders dieselbe geblieben: erdverbunden, familiär, qualitativ hochwertig und innovativ. Die Familie Rouvinez ist ein Pionier der integrierten Produktion (IP), deren Ziel es ist, den Einsatz von chemischen Produkten in der Landwirtschaft auf ein Minimum zu beschränken. Seit 2013 leiten Philippe, Véronique und Frédéric Rouvinez das Familienunternehmen in der dritten Generation.



Interview mit Daniel Bloch,
CEO der Chocolats Camille Bloch SA

„Wir konzentrieren uns auf das Genusserlebnis“

Die Chocolats Camille Bloch SA hat am Prix SVC Espace Mittelland 2015 den zweiten Platz belegt. Inwiefern konnte Ihr Unternehmen von diesem Preis profitieren?

Der Prix SVC war der erste Preis, den wir als Unternehmen erhalten haben. Er kam genau zum richtigen Zeitpunkt: Wir hatten gerade das Rekordjahr 2014 hinter uns und standen mit der Umsetzung des Besucherzentrums „CHEZ Camille Bloch“ vor einem grossen Bauvorhaben. Der Preis hat uns für das Projekt nochmals richtig Schub verliehen.

Das Angebot an Schokolade in der Schweiz ist gross. Was zeichnet Ihre Produkte aus?

Wir punkten mit edlen Produkten und einer langjährigen Geschichte. Wir produzieren seit fast 90 Jahren feinste Schokoladespezialitäten, die eine Mischung sind aus Exklusivität, Geschmack und Sinnlichkeit.

Der Schokoladenkonsum der Schweizerinnen und Schweizer ist in den letzten Jahren stetig gesunken. Wie gehen Sie damit um? Wir setzen auf Klasse, statt auf Masse. Das heisst, wir konzentrieren uns auf die Qualität der Schokolade und auf das Genusserlebnis. In unserem Besucherzentrum beispielsweise kann man Schokolade erleben. Die Besucher können unter anderem ihre Namen auf ein Ragusa gravieren und erhalten einen Einblick in die Geschichte von Camille Bloch.

Sie setzen auf eine nachhaltige Unternehmensführung im wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Bereich. Wie stellen Sie sicher, dass die Kakaobohnen unter fairen und umweltbewussten Bedingungen produziert werden? Seit 2012 können wir die Herkunft unserer Kakaobohnen vollständig zurückverfolgen. In Zusammenarbeit mit der Stiftung Source Trust bilden wir im Anbaugebiet in Ghana Bauern aus für einen kontinuierlichen, ökologisch und sozial verträglichen Anbau. Damit wir uns selbst ein Bild davon machen können, sind wir regelmässig vor Ort.

Welche Pläne verfolgen Sie mit Camille Bloch in naher Zukunft?

Vorerst konzentrieren wir uns auf die Innovationen, die kürzlich auf den Markt gekommen sind. Momentan arbeiten wir beispielsweise daran, unser neuestes Produkt „Torino La Piazza“ bekannt zu machen. Die Pralinés überraschen mit einem flüssigen Kern und mit der innovativen Verpackung konnten wir den Swiss Packaging Award gewinnen.

Die Chocolats Camille Bloch SA ist ein traditionsreiches Familienunternehmen mit Sitz in Courtelary JU. Es wurde 1929 von Camille Bloch in Bern gegründet. Heute wird das Unternehmen in dritter Generation von Daniel Bloch geleitet und beschäftigt 180 Mitarbeitende. Jedes Jahr werden rund 3'700 Tonnen Schokoladespezialitäten hergestellt, darunter auch die Schokoladenriegel Ragusa und Torino. Rund ein Viertel davon wird ins Ausland exportiert. Am Prix SVC Espace Mittelland 2015 erreichte das Unternehmen den zweiten Platz.



Ehemalige Preisträger

Interview mit Didi Serena,
Mitgründer und Vorstandsvorsitzender LK International AG

„Wir setzen auf kompromisslose Qualität“

Die LK International AG hat 2012 den Prix SVC Zentralschweiz gewonnen. Was hat Ihnen der Preis bedeutet? Es hat uns bereits sehr geehrt, dass wir dafür nominiert wurden. Als mir Nik Hartmann dann die Siegeskulptur überreicht hat, konnte ich es kaum fassen. Es war eine grosse Bestätigung für uns und unsere Mitarbeitenden.

Was unterscheidet KJUS-Sportbekleidung von anderen? Wir setzen auf kompromisslose Qualität. Wir wollen das bestmögliche Produkt anbieten. Unsere Ski-, Golf- und Freizeitbekleidung überzeugt mit technisch ausgereiften Details, exklusiven Stoffen und Materialien. Dies führt zu einer Preispositionierung im mittleren bis oberen Preissegment.

Sie haben die Leitung des Unternehmens im vergangenen Jahr Ihrem Sohn Nico Serena übergeben, Ihr jüngster Sohn Sven Serena hat die Verantwortung für die Supply Chain übernommen. Was machen Ihre Söhne anders als Sie? Nico brachte seine Kreativität bereits ein, bevor er zum CEO wurde. Sein jugendlicher Ansatz ist sehr wichtig in dieser Branche, besonders was die Digitalisierung und die Ausrichtung der Produkte betrifft. Sven hingegen ist ein komplett anderer Typ. Er ist sehr systematisch und pfeift uns oft zurück, wenn er findet, dass wir ein zu grosses Risiko eingehen. Das ist in der Qualitätssicherung natürlich von grossem Wert. Die beiden werden in der Führung des Unternehmens von Langzeit-Geschäftspartner Reto Holzmann in der Funktion des CFO/COO ergänzt.

Die LK International AG setzt sich dafür ein, benachteiligten Kindern den Zugang zu Sport zu ermöglichen. Weshalb ist Sport so wichtig? Ich bin selbst sportlich sehr aktiv: Als gebürtiger Engadiner war ich früher Eishockeyspieler und fahre auch heute noch Ski. Da ich neben einem Golfplatz aufgewachsen bin, habe ich zudem schon als Kind Golf gespielt. Heute fahre ich intensiv Rennrad, bis zu 5500 Kilometer pro Jahr. Ich kann daher aus eigener Erfahrung sagen, dass Kinder stark von Sport profitieren können. Besonders der Mannschaftssport ist eine wertvolle Lebensschule: Die Kinder werden in ein Team integriert, müssen sich anpassen und laufen tendenziell weniger Gefahr, auf Abwege zu kommen.

Wo sehen Sie die LK International AG in zehn Jahren? Unsere Ski- und Golf-Bekleidung hat sich sehr gut etabliert. Ich denke, dass in zehn Jahren auch der Freizeitbekleidung eine grössere Bedeutung zukommt und wir da mit unserem technischen Know-how punkten können.

Die LK International AG mit Sitz in Hünenberg entwickelt und vertreibt innovative Premium-Sportbekleidung. Die erste KJUS Kollektion wurde im Jahr 2000 vom Schweizer Unternehmer Didi Serena und dem norwegischen Skirennfahrer und Olympiasieger Lasse Kjus auf den Markt gebracht. Mittlerweile hat sich KJUS mit seiner Ski-, Golf- und Lifestyle-Bekleidung weltweit einen Namen gemacht. Seit 2017 wird das Unternehmen von Didi Serenas Sohn Nico Serena und Langzeit-Geschäftspartner Reto Holzmann geführt. Didi Serena konzentriert sich seither auf seine Rolle als Vorstandsvorsitzender.



Interview mit Thomas Köberl,
Mitgründer und Verwaltungsrat der Abacus Research AG

„Unser Erfolgsrezept heisst Innovation, Innovation, Innovation“

„Abacus hat 2004 den Prix SVC Ostschweiz gewonnen. Was hat sich durch die Auszeichnung für das Unternehmen verändert? Der Preis hat uns beflügelt: Vor 14 Jahren haben wir noch 150 Mitarbeitende beschäftigt, heute sind es bereits über 390. Unsere Philosophie ist jedoch dieselbe geblieben: Die Mitarbeitenden stehen bei uns im Zentrum. Was sich geändert hat, ist die Beteiligung am Unternehmen. Während früher nur das Gründerteam an der Firma beteiligt war, sind es heute rund 50 Mitarbeitende, die seit mindestens zehn Jahren im Unternehmen tätig sind.“

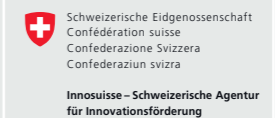
Abacus ist Schweizer Marktführer für Business Software im Bereich KMU. Was ist Ihr Erfolgsrezept? Unser Erfolgsrezept heisst Innovation, Innovation, Innovation. Wir erneuern unsere Software kontinuierlich und nachhaltig. Die aktuelle Version „Generation four“ ist beispielhaft für die Innovationskraft unseres Unternehmens. Gleichzeitig stellen wir sicher, dass Abacus-Kunden seit 30 Jahren mit derselben Software arbeiten können, ohne dass durch Updates Daten verloren gingen. Hinzu kommen langjährige und kompetente Vertriebspartner sowie ein Kernteam, das seit 1985 dabei ist und sich entsprechend stark mit der Firma identifiziert.

Sie haben gesagt, die Mitarbeitenden stehen bei Ihnen im Zentrum. Ihr Unternehmen baut jedoch auch auf die Digitalisierung, die im Verdacht steht, Arbeitsplätze zu gefährden? Die Digitalisierung ist nicht aufzuhalten. Dadurch kommt es zu einer Verlagerung von Arbeitsplätzen. Administrative Prozesse werden zwar schlanker und effizienter, andererseits gibt es in der IT-Branche und den damit verwandten Bereichen neue Jobs. Bei uns und unseren Partnern hat die Digitalisierung zum Beispiel über 1'000 neue Stellen geschaffen: Denn neben unseren Mitarbeitenden sind auch über 600 Personen mit der Beratung und Betreuung unserer Kunden beschäftigt.

Welchen Herausforderungen muss sich Abacus in Zukunft stellen? Unser Hauptaugenmerk muss es sein, relevant zu bleiben. Das heisst, wir dürfen Trends nicht verschlafen. Dazu gehört, dass Software teilweise zum kostenlosen Gut wird, wie das in verschiedenen Bereichen bereits heute der Fall ist. Einerseits müssen wir dieser Erwartungshaltung genügen, andererseits müssen wir die Entwicklung der Software weiter finanzieren können. Dieser Spagat gelingt unter anderem dadurch, dass wir eine kostenlose Basisversion und eine kostenpflichtige Profiversion anbieten.

Die Abacus Research AG wurde 1985 von Thomas Köberl und zwei weiteren Absolventen der Universität St.Gallen gegründet, die heute noch alle im Unternehmen tätig sind. Mit mehr als 100'000 verkauften Softwaremodulen und über 42'000 Kunden ist Abacus der grösste und damit erfolgreichste unabhängige Schweizer Anbieter von Business Software. Der Hauptsitz der Abacus Research AG befindet sich in Wittenbach SG, weitere Niederlassungen hat das Unternehmen in Biel, Thalwil, München und Hamburg. 2004 erhielt die Abacus Research AG den ersten Prix SVC Ostschweiz.

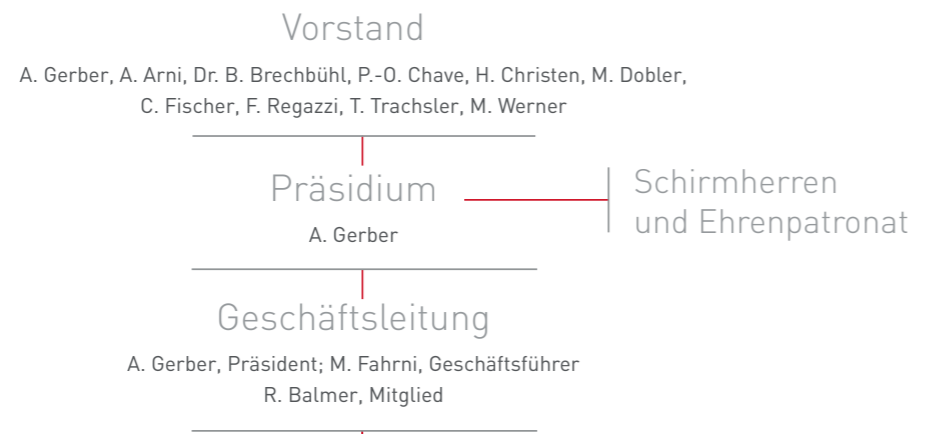
Nationale Partner und Sponsoren



Regionale Partner und Sponsoren

					<p>Die hier aufgeführten Partner und Sponsoren (Gegenwert > = CHF 10'000) stehen stellvertretend für alle Partner und Sponsoren unserer Veranstaltungen im Geschäftsjahr 2017 / 18.</p>				

Organigramm



Sponsoring K. W. Eskes
Events Ch. Ender, S. Vögeli
Management Support M.-L. Andermatt, I. Fegbli
Finanzen/IT Ch. Immler, A. Salzmann
Kommunikation R. Balmer, P. Blank, M. Daphinoff, S. Plattner

Espace Mittelland R. Schaller	Nordschweiz B. B. Fischer	Ostschweiz Ch. Zeller	Suisse romande M. Willimann, J.-M. Salina	Svizzera italiana M. Grassi	Wirtschaftsraum Zürich S. Himmelsbach	Zentral-schweiz Ch. Baggenstos
Schirmherr Dr. R. Stämpfli	Schirmherr O. H. Suhner	Schirmherr P. Spuhler	Schirmherr A. Koopmann	Schirmherr F. Cotti	Schirmherr W. B. Kielholz	Schirmherr F. Steinegger
OK R. Schaller	OK B. B. Fischer	OK Ch. Zeller	OK C. Barde	OK G. Cotti Musio	OK S. Himmelsbach	OK M. Fahrni
Jury W. Steinlin	Jury W. Glaeser	Jury Dr. T. Zellweger	Jury P.-A. Cardinaux	Jury M. Grassi	Jury M. Steinmann	Jury U. Camenzind

Prix SVC

Vorstand

Andreas Gerber



Präsident SVC
Leiter KMU-Geschäft Schweiz
Credit Suisse (Schweiz) AG

Andreas Arni



Vizepräsident
Leiter Entrepreneurs & Executives
Credit Suisse (Schweiz) AG

Dr. Beat Brechbühl



SVC Sekretär
Managing Partner
Kellerhals Carrard

Pierre-Olivier Chave



Gründer und Präsident
der PX Group SA

Heinrich Christen



Managing Partner Regions
Switzerland and Liechtenstein
Ernst & Young AG

Marcel Dobler



Nationalrat
und Unternehmer

Corinne Fischer



Unternehmerin
und VRP Bataillard AG

Fabio Regazzi



Nationalrat und VRP
Regazzi Holding SA

Thomas Trachsler



COO, Mitglied der
Geschäftsleitung der
Gruppe Mobiliar

Marc Werner



Chief Operating Officer
Mitglied der Konzernleitung
Swisscom AG

Schirmherren und Ehrenpatronat

Dr. Thomas Gottstein



Präsident des Ehrenpatronats
CEO Credit Suisse (Schweiz) AG
und Mitglied der Geschäftsleitung
der Credit Suisse Group AG

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

Andreas Koopmann



Mitglied des
Ehrenpatronats und
Schirmherr Suisse romande
VRP Georg Fischer AG,
ehemals CEO Bobst Group

Dr. h. c. Willy Michel



Mitglied des Ehrenpatronats
VRP Ypsomed Holding AG,
VRP Adval Tech Holding AG,
Vizepräsident BV Holding AG

Hans-Ulrich Müller



Ehrenpräsident
Swiss Venture Club
VRP und Inhaber
Berna Industrie- und
Dienstleistungspark AG

Johann N.
Schneider-Ammann



Mitglied des
Ehrenpatronats
Bundesrat
Vorsteher Departement
für Wirtschaft, Bildung
und Forschung WBF

Peter Spuhler



Mitglied des
Ehrenpatronats und
Schirmherr Ostschweiz
VRP und Eigentümer von Stadler,
Alt Nationalrat

Dr. Dr. hc. Rudolf Stämpfli



Mitglied des
Ehrenpatronats und
Schirmherr Espace Mittelland
Verleger und Mitinhaber
Stämpfli Gruppe AG, Bern

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

Marzio Grassi



Svizzera italiana

Steven Himmelsbach



Wirtschaftsraum Zürich

Christoph
Baggenstos



Zentralschweiz

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

Übergabe der Geschäftsleitung

Sabine Herren übergibt die Leitung an Michael Fahrni

Ab April 2018 steht der Swiss Venture Club unter einer neuen Leitung: Mit Michael Fahrni übernimmt ein ausgewiesener Betriebswirtschafter mit langjähriger Führungserfahrung die Geschäftsführung. Er folgt auf Sabine Herren, die sich entschieden hat, den SVC nach 16 Jahren zu verlassen. Sie hat seit der Gründung massgeblich zum Erfolg des SVC beigetragen. 2012 übernahm Sabine Herren die Geschäftsführung des SVC und setzte sich seither mit viel Engagement für das weitere Wachstum und Gedeihen des Clubs ein. Ein spezielles Anliegen war ihr die weitere Professionalisierung der Prix SVC Veranstaltungen. So gelang es ihr, dass sich der Prix in allen Regionen zu einer hochklassig inszenierten Feier des KMU-Unternehmertums entwickelte und der SVC zu einem der wichtigsten Unternehmernetzwerke wurde.

Sabine Herren stellt sich neuen Herausforderungen

Sabine Herren stellt sie sich nun als COO und Geschäftsleitungsmitglied der Berna Industrie- und Dienstleistungs AG in Deisswil einer neuen Herausforderung. Andreas Gerber bedauert ihren Weggang: „Im Namen des gesamten Vereins danke ich Sabine Herren herzlich für ihren langjährigen, ausserordentlich grossen Einsatz für den SVC und wünsche ihr für die Zukunft viel Erfolg und alles Gute.“

Stark engagiert – beruflich, politisch und privat

Ihr Nachfolger Michael Fahrni gilt bei SVC Präsident Andreas Gerber als Wunschkandidat: „Er bringt alle Eigenschaften mit, um den Stellenwert des SVC langfristig hoch zu halten und um die Zukunft des Vereins aktiv mitzugestalten.“ Michael Fahrni engagiert sich bereits seit sieben Jahren für den SVC, bisher waren seine Kompetenzen aber vorwiegend der Region Zentralschweiz vorbehalten: Von 2011 bis 2016 agierte er dort als SVC Regionenleiter, seit 2012 ist er Mitglied der Jury und seit 2014 OK-Präsident des regionalen Prix SVC. Auch beruflich ist Michael Fahrni bestens in der Schweizer KMU-Szene verankert: Während vielen Jahren war er im Firmenkundengeschäft der Credit Suisse (Schweiz) AG

tätig, baute für die Grossbank neue Geschäftsbereiche auf und leitete verschiedene Teams im Bereich der Firmenkundenbetreuung. Engagiert ist Michael Fahrni auch in seiner Freizeit: Der vierfache Vater joggt, spielt Golf, unterstützt einen Turnverein und ist an seinem Wohnort Münsingen in der Bildungskommission tätig. Als neuer Geschäftsführer des SVC ist er nun auch beruflich wieder in seiner Berner Heimat anzutreffen. „Der SVC ist ein äusserst spannender und aktiver Verein, der eine unglaublich erfolgreiche Entwicklung hinter sich hat“, erklärt er. „Es ist eine tolle Herausforderung, den SVC in die Zukunft zu führen und ihn gemeinsam mit dem SVC Team weiterzuentwickeln.“



Michael Fahrni, Geschäftsführer SVC (ab 1.4.2018) und Sabine Herren, ehemalige Geschäftsführerin SVC (bis 31.3.2018)

Geschäftsleitung und SVC Team

Andreas Gerber



Präsident

Sabine Herren



Geschäftsführerin bis 31. 3. 2018

Michael Fahrni



Geschäftsführer ab 1. 4. 2018

Rahel Balmer



Mitglied Geschäftsleitung, Kommunikation

Marie-Louise Andermatt



Management Support

Paulina Blank



Kommunikation

Milena Daphinoff



Kommunikation

Christina Ender



Eventmanagement

Kay W. Eskes



Sponsoring

Iris Fegbli



Management Support

Christoph Immler



Finanzen und IT

Sabrina Plattner



Kommunikation

Andrea Salzmann



Management Support / IT

Tamara Stuber



Eventmanagement bis 31.7.2018

Sandra Vögeli



Eventmanagement

Jennifer Zwyer



Kommunikation bis 31.7.2018



Geschäftsbericht

- 96 – 97 Bilanz und Erfolgsrechnung
- 98 Anhang
- 99 Revisorenbericht
- 100 Impressum

6

Bilanz

Bilanz per 31. März 2018
mit Vorjahresvergleich

	31.03.18 in CHF	31.03.17 in CHF
Aktiven		
Umlaufvermögen		
Flüssige Mittel	5 676 985	5 596 489
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	0
Übrige kurzfristige Forderungen	4 677	39
Aktive Rechnungsabgrenzungen	170 412	242 034
Total Umlaufvermögen	5 852 074	5 838 562
Total Aktiven	5 852 074	5 838 562
Passiven		
Fremdkapital		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	0	267 657
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	0	22 772
Passive Rechnungsabgrenzungen Prix SVC Verleihungen	282 291	145 000
Passive Rechnungsabgrenzungen Sponsoring	545 178	487 500
Passive Rechnungsabgrenzungen	91 989	107 600
Total kurzfristiges Fremdkapital	919 458	1 030 529
Rückstellung IT	200 000	200 000
Total langfristiges Fremdkapital	200 000	200 000
Total Fremdkapital	1 119 458	1 230 529
Eigenkapital		
Stand per 1. April	4 608 033	1 758 235
Jahresgewinn (Zunahme Kapital)	124 584	2 849 798
Stand per 31. März	4 732 616	4 608 033
Total Passiven	5 852 074	5 838 562

Erfolgsrechnung

Erfolgsrechnung vom 1. April 2017 bis 31. März 2018
mit Vorjahresvergleich

	2017 / 2018 in CHF	2016 / 2017 in CHF
Betrieblicher Ertrag		
Projekt- und Event-Sponsoring	1 124 728	798 584
Beiträge SVC Partner	3 509 441	3 524 676
Mitgliederbeiträge	416 505	419 492
Übriger betrieblicher Ertrag	556	0
Verluste aus Forderungen	-3 889	-6 378
Total Betrieblicher Ertrag	5 047 341	4 736 374
Betrieblicher Aufwand		
Prix SVC Verleihungen	2 068 352	1 545 850
Personal, Infrastruktur Dritte	1 816 623	1 817 009
PR, Medien, Internet, Marketing, Eventmanagement-Tool	565 435	468 945
SVC Bildung	15 827	3 352
Veranstaltungen, SVC Sport	332 850	258 542
Publikationen, Jahresbericht, Media Marketing	7 127	32 575
Verwaltungsaufwand, Infrastruktur Geschäftsstelle	113 230	86 682
Total Betrieblicher Aufwand	4 919 443	4 212 955
Betriebsergebnis 1	127 897	523 419
Finanzaufwand	-3 439	-2 493
Finanzertrag	125	375
Betriebsergebnis 2	124 584	521 301
Ausserordentlicher, einmaliger und periodenfremder Aufwand	0	-42 868
Ausserordentlicher, einmaliger und periodenfremder Ertrag	0	13
Auflösung Rückstellungen	0	2 371 352
Jahresgewinn (Zunahme Kapital)	124 584	2 849 798

Anhang

Anhang der Jahresrechnungen 2017/2018 und 2016/2017

Angaben zur Unternehmung

Firma	Swiss Venture Club
Rechtsform	Verein
Sitz	Belp
Adresse	Schlössli, Rubigenstrasse 35, 3123 Belp
Firmennummer	CHE-113.631.676

Angaben über die in der Jahresrechnung angewandten Grundsätze

Die Jahresrechnung wurde nach den Vorschriften des Schweizer Gesetzes, insbesondere der Artikel über die kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung des Obligationenrechts (Artikel 957 bis 962) erstellt.

Angaben und Erläuterungen zu Positionen der Erfolgsrechnung

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 Preisverleihungen. Zudem sind die einzelnen Preisverleihungen bezüglich Ertrag und Aufwand stark unterschiedlich und somit nur bedingt vergleichbar.

	2017 / 2018	2016 / 2017
Nettoauflösung stiller Reserven	0	2 371 352
Bandbreite der Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt	unter 10	unter 10

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Nach dem Bilanzstichtag und bis zur Verabschiedung der Jahresrechnung durch den Vorstand sind keine wesentlichen Ereignisse eingetreten, welche die Aussagefähigkeit der Jahresrechnung beeinträchtigen könnten bzw. an dieser Stelle offengelegt werden müssten.



Tel. +41 31 327 17 17
Fax +41 31 327 17 38
www.bdo.ch

BDO AG
Hodlerstrasse 5
3001 Bern

Bericht der Revisionsstelle zur eingeschränkten Revision an die Mitgliederversammlung des

Swiss Venture Club, Belp

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang auf den Seiten 96 bis 98) des Swiss Venture Club für das am 31. März 2018 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung ist der Vorstand verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, die Jahresrechnung zu prüfen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Zulassung und Unabhängigkeit erfüllen.

Unsere Revision erfolgte nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränkten Revision. Danach ist diese Revision so zu planen und durchzuführen, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung erkannt werden. Eine eingeschränkte Revision umfasst hauptsächlich Befragungen und analytische Prüfungshandlungen sowie den Umständen angemessene Detailprüfungen der bei der geprüften Einheit vorhandenen Unterlagen. Dagegen sind Prüfungen der betrieblichen Abläufe und des internen Kontrollsystems sowie Befragungen und weitere Prüfungshandlungen zur Aufdeckung deliktischer Handlungen oder anderer Gesetzesverstösse nicht Bestandteil dieser Revision.

Bei unserer Revision sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Jahresrechnung nicht Gesetz und Statuten entspricht.

Bern, 18. Juni 2018

BDO AG

Matthias Hildebrandt

i. V. Sibylle Schmid

Leitender Revisor
Zugelassener Revisionsexperte

Impressum

Herausgeber

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

Projektleitung

Jennifer Zwyer, Swiss Venture Club, Belp
Maurice Desiderato, Communicators, Zürich

Mitarbeit

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

Belp, im Juli 2018

Auflage

3500 Ex. Deutsch
550 Ex. Französisch
220 Ex. Italienisch

Grafische Gestaltung

Jaray Communications, Zürich

Druck

Stämpfli AG, Bern