

Prix SVC Nordschweiz 2019

Basler Zeitung | Samstag, 30. November 2019

Rang 1

Häring-Gruppe:
Das diesjährige Sieger-
unternehmen baut
Erstaunliches aus Holz.

Seite 5

Rang 2

Brack.ch: Beim erfolg-
reichen Onlinehändler sind
die Kunden der Treiber.

Seite 7

Rang 3

BSI: Das Unternehmen
entwickelt seit Jahrzehnten
Software, die jeder benutzt.

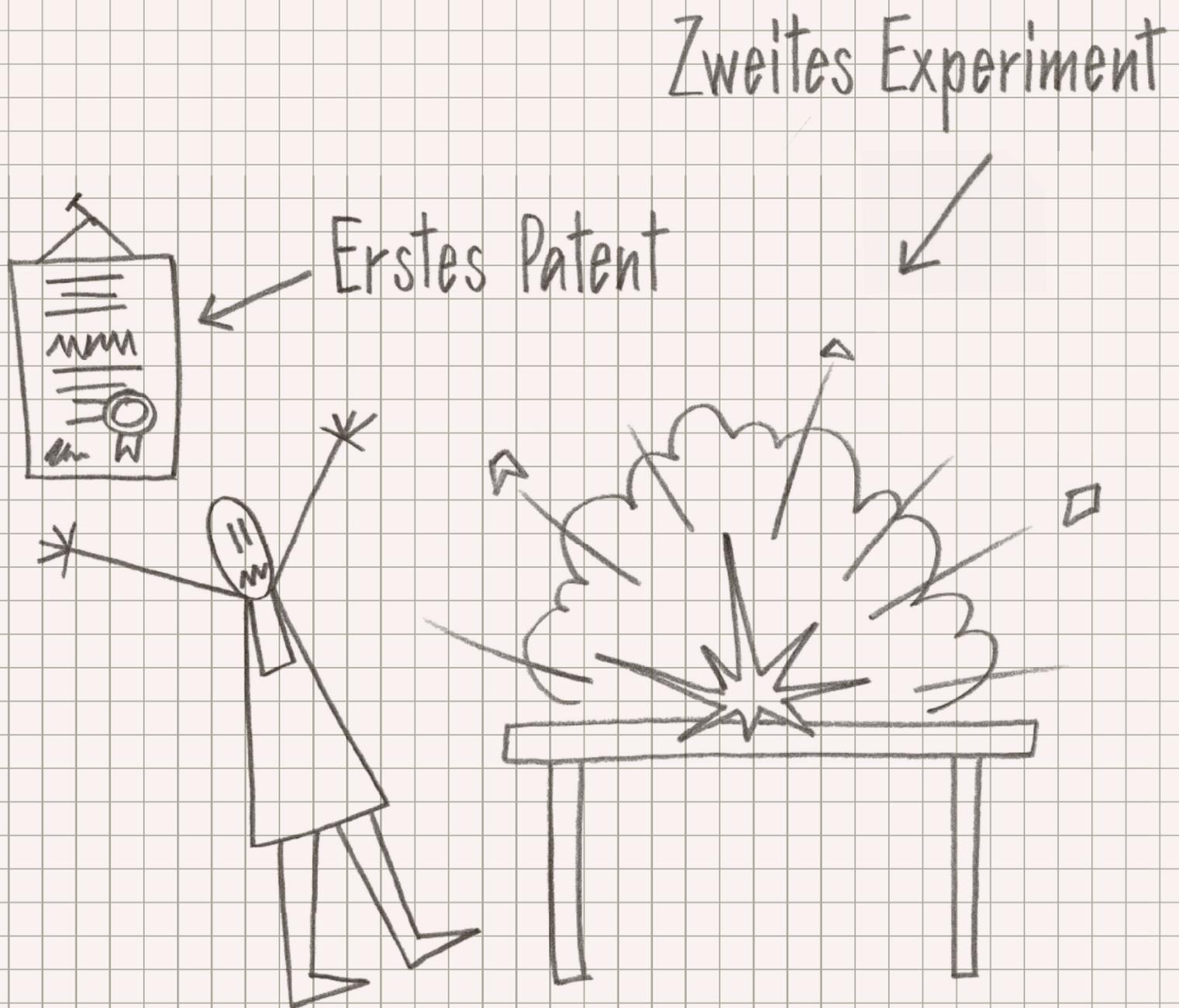
Seite 9

Diplomränge

Burckhardt + Partner AG
Solvias AG
Zaugg Maschinenbau AG

Seiten 12–13





Gefahrlos
experimentieren:
am Mobiliar
Forum Thun.
mobiliar.ch/mft

Was immer kommt – wir helfen Ihnen
rasch und unkompliziert. **mobiliar.ch**

die Mobiliar

Leuchttürme unserer Wirtschaft



Stolz auf die Preisträger: SVC Präsident Andreas Gerber. Bild: zvg

Unsere Wirtschaft ist geprägt von kleinen und mittelgrossen Unternehmen. Einige dieser Betriebe sind in technologischen Nischen weltweit marktführend. Andere wiederum bieten lokal wichtige Dienstleistungen und Arbeiten an, um einen starken und prosperierenden Wirtschafts- und Forschungsstandort zu sichern. Diese Unternehmen sind in der Öffentlichkeit weniger bekannt als grosse Weltkonzerne mit bekannten Namen. Zu Unrecht! Der Prix SVC Nordschweiz rückt diese «Hidden Champions», unsichtbare Sieger also, ins Rampenlicht. Sie haben es verdient.

Der Prix SVC Nordschweiz hilft, den breit abgestützten Branchenmix in dieser Wirtschaftsregion sichtbar zu machen. Er zeigt, in welchem grossen und anspruchsvollen Umfeld Unternehmen agieren, und weist vor allem auf, wie erfolgreich Unternehmen in der pulsierenden Nordschweiz-Region sind. Die Finalisten sind Leuchttürme unserer Wirtschaft und unterstützen damit positive und unternehmerfreundliche Rahmenbedingungen.

Es ist die Verbindung von Kontinuität und Innovationskraft, welche die stärksten Schweizer KMU auszeichnet. Der Lebenszyklus

eines KMU geht weit über den Lebenshorizont eines Gründers oder eines Inhabers hinaus. Genauso ist es auch beim SVC. Wir brauchen Unternehmerinnen und Unternehmer, die inspirieren. Unsere sechs Preisträger tun dies. Sie sind Innovatoren, Pioniere und Vorbilder. In einem gut funktionierenden Zusammenspiel von Wirtschaft, Politik und Gesellschaft werden sie auch die Herausforderungen der Zukunft erfolgreich meistern. Davon bin ich überzeugt.

Der SVC ist stolz auf die Preisträger des Prix SVC Nordschweiz 2019.

Andreas Gerber, SVC Präsident

Inhalt

Nomination

Unternehmen können sich nicht um eine Nomination für den Prix SVC bewerben. Sie werden von einer Expertenjury ausgewählt und bewertet. Seite 4

Gewinner

Schon die Nomination allein ist ein Gewinn: Die sechs für den Prix SVC Nordschweiz nominierten Unternehmen im Porträt vorgestellt. Seiten 5–9 und 12–13

People

Die Preisverleihung fand am Donnerstag in Basel statt. Unter die 1200 geladenen Gäste mischten sich viele bekannte Gesichter aus Politik und Wirtschaft. Seiten 10–11

Blick zurück

Vor zwei Jahren holte sich die Dectris AG aus Baden beim Prix SVC Nordschweiz die Siegestrophäe. CEO Christian Brönnimann blickt zurück. Seite 15

Interview

Bernhard B. Fischer steht seit der Lancierung des Prix SVC Nordschweiz als OK-Präsident im Einsatz. Im Interview spricht er über aktuelle Herausforderungen. Seite 17

IMPRESSUM

«Prix SVC Nordschweiz» ist eine Beilage der Basler Zeitung in Zusammenarbeit mit dem Swiss Venture Club. **Herausgeberin/Verlag** Basler Zeitung AG, Aeschenplatz 7, 4002 Basel, Tel. 061 639 10 50, E-Mail: beilagen@tamedia.ch, Website: beilagen.bazonline.ch **Anzeigen** Tamedia AG, Advertising, Tel. +41 (0)61 639 10 50, E-Mail: inserate@baz.ch, Website: advertising.tamedia.ch **Head of Advertising Basel** Damian Fischer **Key Account Manager** Jannik Waiz **Redaktion und Produktion** Anik Coray (Leiterin Beilagen), Philipp Mosser, Andreas Minder, Alexandra Bucher (Redaktion), Pedä Siegrist, Andrea Thüler, Sandro Siemer (Layout) **Mitarbeit** Daniel Aenishänsli, Sebastian Briellmann, Andreas Schwander, Stephanie Weiss **Partner** Sabrina Plattner, Leonie Stäger **Auflage** 40465 (Wemf 2019) **Leser** 103000 (MACH Basic 2019-2) **Druck** DZB Druckzentrum Bern AG, Zentweg 7, 3006 Bern

Auf dem Holzweg zum Erfolg

Preisverleihung Das Holzbauunternehmen Häring-Gruppe gewinnt den vom Swiss Venture Club (SVC) ausgerichteten Prix Nordschweiz 2019. Über 1200 Gäste verfolgten die Siegerehrung am Donnerstagabend im Congress Center Basel.

Daniel Aenishänsli

Durchs Programm führten Dani von Wattenwyl und die Basler Sängerin Nubya, die dem Anlass mit zwei Songs eine besondere Note gab. Die Freude in den Reihen der Häring-Gruppe war sehr gross. Als SVC Präsident Andreas Gerber den Sieger bekannt gab, schien der Jubel fast grenzenlos. SVC Regionenleiter Nordschweiz und OK-Präsident Bernhard B. Fischer meinte: «Es macht so etwas von Spass.»

Fischer nannte die drei Hauptfaktoren für den Häring-Triumph. Weil das Familienunternehmen die gesamte Wertschöpfungskette abdeckt, könne es Topqualität garantieren. Zudem hob Fischer die Innovationskraft des Holzbauers und die Geschwindigkeit der Firma hervor. Christoph Häring, Verwaltungsratspräsident des Unternehmens, antwor-



Bernhard B. Fischer, SVC Regionenleiter Nordschweiz, stellte die sechs Finalisten vor. Die Spannung im mit über 1200 Gästen gefüllten Congress Center Basel war deutlich spürbar. Bild: Pino Covino

«Den Preis verstehe ich auch als Anerkennung an das freie Unternehmertum in einem freien Markt.»

Christoph Häring
VR-Präsident der Häring-Gruppe

tete: «Ich bin überwältigt.» Dass seine Firma in den vergangenen 140 Jahren so weit gekommen ist, sei auch günstigen Fügungen zu verdanken. «Den Preis verstehe ich auch als Anerkennung an das freie Unternehmertum in einem freien Markt.»

Die weiteren Finalisten waren die Brack.ch AG aus Mägenwil (Rang 2), die BSI Business Sys-

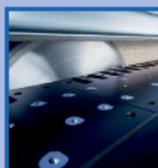
tems Integration AG aus Baden (Rang 3), die Zaugg Maschinenbau AG aus Schönenwerd (Diplomrang), die Solvias AG aus Kaiseraugst (Diplomrang) sowie die Burckhardt + Partner AG aus Basel (Diplomrang).

Auch die Vorgängerin der Häring-Gruppe auf dem Podest, die Dectris AG, war in der Person von CEO Christian Brönnimann zu Gast. Er nannte den Moment, in dem man realisiert, gewonnen zu haben, grossartig. Der Prix Nordschweiz habe allen im Team einen «Kick» gegeben.

Der Baselbieter Regierungspräsident Isaac Reber sprach von einer erfolgreichen Wirtschaftsregion. Dabei betonte er, wie wichtig es sei, über die Kantons Grenzen hinaus zudenken. «Wir sind gemeinsam erfolgreich – oder nicht», sagte er. Gemeinsam sei man in der Region seit nunmehr vielen Jahren mit gutem Wachstum unterwegs.

ANZEIGE

VEREINT DEN HANDEL MIT HOLZWERKSTOFFEN, INDUSTRIELLER VORFERTIGUNG, LOGISTIK UND SERVICE.



KURATLE GROUP AG | Bahnhofstrasse 311 | 5325 Leibstadt | kuratlegroup.com



Prix SVC Nordschweiz

Der SVC rückt erfolgreiche Unternehmen ins Zentrum

Nominationsverfahren Mit dem Prix SVC will der Swiss Venture Club (SVC) das Unternehmertum in verschiedenen Regionen der Schweiz fördern. In den vergangenen sechzehn Jahren wurden bereits weit über dreihundert Firmen für ihre Leistungen gewürdigt.

Swiss Venture Club

Im Zweijahrestakt wird der Prix SVC an vorbildliche Unternehmen in den Wirtschaftsregionen Espace Mittelland, Nordschweiz, Zentralschweiz, Ostschweiz, Suisse romande, Svizzera italiana und im Wirtschaftsraum Zürich vergeben. Der Preis zeigt auf, wie wichtig KMU für die Schweizer Wirtschaft sind, und motiviert Unternehmen, über sich hinauszuwachsen. In den vergangenen sechzehn Jahren zeichnete der SVC an 59 Preisverleihungen bereits 353 Unternehmen aus. Bis zu 2200 Gäste aus Wirtschaft, Politik, Kultur und Medien verfolgen jeweils Ansprachen, Preisübergaben und Talkrunden und nutzen den anschliessenden Apéro fürs Networking.

Erfahrene Expertenjury

Die Auswahl der Kandidaten wird von einer unabhängigen Jury übernommen. Den Unternehmen selbst ist es nicht möglich, sich für eine Nomination für den Prix SVC zu bewerben. Die Jurymitglieder sind unabhängig, arbeiten praxisnah und sind stark in der jeweiligen Region verwurzelt. 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.

Vielfältige Selektionskriterien

Im Kriterienkatalog werden harte und weiche Faktoren berücksichtigt. Wichtig für die Nomination ist beispielsweise der konkrete Leistungsnachweis. Dazu gehören erfolgreiche Partnerschaften, Akquisitionen, Turnarounds oder Management-Buy-outs. Aber auch Einzigartigkeit der Value Proposition, also ein hohes Mass an Differenzierung durch einzigartige Produkte oder Verfahren, muss ein Unternehmen vorweisen können.



Expertenjury des Prix SVC Nordschweiz 2019. Hintere Reihe (von links): Marc Thomann (W. Thomann AG), Bernhard B. Fischer (Credit Suisse [Schweiz] AG), Heinrich Schmutz (Swisscom [Schweiz] AG), Felix Erbacher (Basler Zeitung), Robert Sum (Standortförderung Kt. Basel-Landschaft), Raphael Buck (McKinsey & Company). Vordere Reihe (von links): Beatrice Stirnimann (Baloise Session), Willi Glaeser (Glaeser Wogg AG), Nicole Küng (Autohaus Küng AG), Remo Franz (Rofra Holding AG), Annelise Aliq (Standortförderung Kt. Aargau), Urs Indermühle (Ernst & Young AG), Martin Stricker (Amt für Wirtschaft und Arbeit Kt. Basel-Stadt). Bild: Robert Hausmann

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 einen regionalen Beitrag leisten, indem es lokale Zulieferer berücksichtigt, Arbeitsplätze schafft und sich für Kultur, Sport und Wirtschaft in der Region engagiert.

Hohe Ansprüche

Im Sinne der Nachhaltigkeit soll das Unternehmen seine Wettbe-

werbsvorteile 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 Mitarbeitenden fließen in die Bewertung mit ein: Während sich das Management stark für den Erfolg des Unternehmens und für die Mitarbeitenden engagiert, zeichnen sich die Mitarbeitenden durch Motivation, Qualifikation und langfristige Loyalität aus. Auch der kommerzielle Erfolg des Unternehmens wird nicht ausser Acht gelassen: Das Unter-

nehmen sollte ein langfristiges, im Branchenvergleich überdurchschnittliches Umsatz- und Gewinnwachstum aufweisen. Sind schliesslich auch das Erscheinungsbild des Unternehmens sowie der Gesamteindruck stimmig, steht einer Nomination nichts mehr im Weg.

Mehrere Selektionsstufen

Während der Recherchephase sucht die Jury rund ein Jahr vor der Preisverleihung nach Unternehmen, die für eine Nomination infrage kommen. Mit Hilfe von EY und McKinsey erstellt die Jury für jedes KMU ein Unternehmensprofil, das anhand des Kri-

terienkatalogs laufend erweitert wird. An einer ersten Jurysitzung wird dann die Longlist, die aus 90 bis 200 Unternehmen besteht, diskutiert und auf eine Shortlist von rund zwölf Unternehmen reduziert. Diese Unternehmen werden je nach Branche auf die Jurymitglieder aufgeteilt, die sich dann für ein erstes Gespräch mit der jeweiligen Unternehmensführung treffen. Vor Ort erhalten sie so Einblick in das Unternehmen und nutzen die Gelegenheit, kritische Fragen zu stellen.

Besuchstag und Preisvergabe

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 gesucht. Diese stellen der Jury die Geschäftsleitung, die Unternehmensstrategie und den Betrieb vor. An einer dritten Jurysitzung wird schliesslich die Rangierung der sechs Preisträger erstellt. Während die Siegeskulturnur dem Erstplatzierten vorbehalten ist, gehen nach der Preisverleihung alle Finalisten als Gewinner aus dem Saal: Sie alle waren beim Selektionsverfahren erfolgreich und wurden als Vorzeigunternehmen der Region identifiziert.

ANZEIGE

Das **Netzwerk** ist entscheidend für Ihren Erfolg.
Warum sollten Sie 3'000 Persönlichkeiten einen
Vorsprung geben?

Swiss
Venture
Club

swiss-venture-club.ch

Jetzt SVC Mitglied werden,
Ihr Netzwerk vergrössern
und von attraktiven Angeboten
profitieren.

SVC⁺
WIR VERNETZEN KMU

Aufbruch ins neue Holzbaueitaler

Rang 1 Aus einheimischen Fichten fertigt die Häring-Gruppe in Eiken Erstaunliches an: von Brücken, Wohn- und Industriegebäuden über riesige Kuppeln bis hin zu erdbebensicheren Hochhäusern.

Stephanie Weiss

Es riecht nach Holz in der riesigen Produktionshalle der Firma Häring. Ein paar Zimmermänner machen sich an gigantischen Holzelementen zu schaffen, den Rest erledigen Roboter. Ein solcher dreht gerade eine ganze Hauswand auf die andere Seite. «Früher brauchte man dafür mehrere Zimmerleute und Krane, denn das sind mehrere Tonnen, die hier gedreht werden. Mit dieser Methode ist es viel sicherer», erklärt Oscar Elias, CEO der Häring-Gruppe.

Auch Ausschnidarbeiten, etwa für Fenster, Leitungen und Steckdosen, übernehmen Roboter – und das auf den Millimeter genau. Die

«In der Baubranche ist es aussergewöhnlich, dass in einem Betrieb die Digitalisierung so fortgeschritten ist.»

Oscar Elias
CEO der Häring-Gruppe

Aufgabe der Facharbeiter besteht darin, die vorgefertigten Elemente wie Legosteine zusammensetzen. Am Schluss wird das Dämmmaterial in die Wände eingearbeitet. «Beim konventionellen Bau kommt die Dämmung vor die Mauer, bei uns wird sie direkt in die Wand integriert. So spart man Platz und gewinnt Wohnfläche.»

Anschliessend steht das fertige Haus in seinen Einzelteilen in Eiken bereit und wartet darauf, auf dem Bau zusammengesetzt zu werden. «Unser Ziel ist, auf der Baustelle möglichst wenig machen zu müssen, denn die Qualität passiert hier.» Pro Tag kann mit dieser Methode ein Einfamilienhaus vorgefertigt werden. «Für eine Schule werden wir ein dreigeschossiges Schulgebäude während der Ferien aufbauen», berichtet Elias, der das 140-jährige Familienunternehmen mit seinen 140 Mitarbeitenden seit zwölf Jahren leitet.

Exakter dank Robotern

Christian Häring gründete 1879 die Firma, die heute bereits in fünfter Generation geführt wird. Die Häring-Gruppe mit Geschäftssitz in Eiken und Mutterz umfasst die Tochterfirma Roth in Burgdorf, die auf die Herstellung von Holztragkonstruktionen und Ingenieurholzbauten spezialisiert ist, sowie die chinesische Partnerfirma Haring Swiss Wood Structures Tianjin. Nebst dem Verwaltungsratspräsidenten Christoph Häring gibt es insgesamt sieben Aktionäre aus der Familie. «Damit ein Familienunternehmen handelsfähig bleiben kann, muss die Verantwortung kumuliert und konzentriert werden. Aufgrund des guten Geschäftsgangs konnten wir Aktien zurückkaufen.»

In der Produktionshalle wird indes weiter gesägt, gehämmert und geleimt. Da die Roboter



Verwaltungsratspräsident Christoph Häring und CEO Oscar Elias blicken auf eine lange Firmengeschichte zurück. Die Häring-Gruppe wird bereits in fünfter Generation von der Familie geführt. Bild: zvg

nicht alle Arbeiten erledigen können, sind im hinteren Teil der Halle etwas mehr Zimmerleute anzutreffen. Sie fertigen Elemente wie etwa eine Treppe in Handarbeit an. «Da wir Lehrlinge ausbilden, ist es wichtig, dass das Handwerk gelernt wird», erklärt Oscar Elias und betont dabei den hohen Stellenwert, den die Häring-Gruppe der Ausbildung beimisst. Die Mehrheit der angestellten Zimmerleute sei jeweils auf Montage.

Bis 2012 produzierte die innovative Holzbaufirma während hundert Jahren in Pratteln, bis es zu eng wurde, da sich das Dorf stark ausgeweitet hatte. «Wir befinden uns mitten im Wohnquartier und produzierten in Schicht.

Das wurde schwierig. Eiken ist ein idealer Standort.» Mit dem Umzug wurde die Produktion modernisiert. «In der Baubranche ist es aussergewöhnlich, dass in einem Betrieb die Digitalisierung so fortgeschritten ist. Wir übernehmen die Pläne der Architekten und planen das Haus digital in 3D. Dabei fertigen wir jedes Gebäude individuell an. Wir glauben, dass dies die Bauweise der Zukunft ist.»

Einheimischer und nachhaltiger Rohstoff

Mit der speziellen Dämmtechnik habe die Häring-Gruppe schon lange vor dem Minergie-Standard mit hoher Isolierung gearbeitet. «Der grosse Vorteil von Holzgebäuden ist, dass man sie mit dieser Me-

thode viel genauer und schneller fertigen kann und man in einem Haus aus Naturmaterialien wohnt. Holz ist ein einheimischer, nachhaltiger und nachwachsender Rohstoff.» Elias deutet auf einen Plan, der an der Aussenwand eines Roboters hängt. «Das ist ein Projekt unseres neuen Geschäftsmodells. Mit dem Modell Attico wollen wir die Schweiz verdichten.» Vom Schreibtisch aus analysieren Mitarbeitende von Häring das Aufstockungspotenzial in Städten und gehen auf die Eigentümer mit einem Aufstockungsplan zu. «Wenn wir nur 10 Prozent des bestehenden Potenzials aufstocken, haben wir Wohnflächen für 1,4 Millionen Menschen gebaut und das, ohne dafür Land zu brauchen.»

Firmenporträt

Die 1879 gegründete Häring-Gruppe mit Sitz in Eiken und Mutterz setzt auf die Digitalisierung und die Nachhaltigkeit in der Bau- und Immobilienbranche. Dabei entwickelt und produziert sie aus dem einheimischen und nachhaltigen Rohstoff Holz leistungsfähige Bausysteme und Tragwerkstrukturen, die höchsten Ansprüchen bezüglich Funktionalität und architektonischer Formgebung genügen. Die Firmengruppe beschäftigt 140 Mitarbeitende und besitzt die Tochterfirma Roth in Burgdorf sowie die Partnerfirma Haring Swiss Wood Structures Tianjin Ltd in China.

5 Fragen an Oscar Elias, CEO der Häring-Gruppe

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

Bislang waren wir zurückhaltend, was Teilnahme an Wettbewerben betrifft. In diesem Jahr, in dem wir 140 Jahre alt werden, wollten wir mitmachen. Wir waren überzeugt, dass die Teilnahme für uns eine schöne PR-Sache ist. Als Unternehmen finden wir es auch wichtig, nach aussen zu tragen, dass wir noch in der Schweiz mit einem heimischen Rohstoff produzieren. Wir waren sehr stolz, dass wir es unter die sechs Finalisten geschafft haben.

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

Der moderne Holzbau boomt extrem, deshalb haben wir stark investiert. Heute ist die gesamte Wertschöpfungskette von der Planung bis zur Montage bei uns im Haus. Im Gegensatz zu den meisten Unternehmen der Branche reagieren wir nicht nur auf Nachfrage, sondern transformieren uns zu einem Anbieter innovativer Bauprojekte und -produkte. Ein weiterer Erfolgsfaktor der Häring-Gruppe sind die Beständigkeit und die Kontinuität.

Wie ist Ihre Firma in der Öffentlichkeit präsent? Werbung, Social Media, Public Relations oder anderes?

Da wir unterschiedliche Zielgruppen haben, arbeiten wir crossmedial. Mit den sozialen Medien erreichen wir institutionelle und private Anleger gut. Da viele Architekten printaffin sind, verschicken wir noch Broschüren. Zudem organisieren wir viele Anlässe. Nach Fertigstellung einer Aufstockung laden wir potenzielle Kunden zu einem Vor-Ort-Apéro ein und zeigen im Objekt selbst, was wir gemacht haben.

Von welchen Prinzipien lassen Sie sich als Vorgesetzter leiten?

Wir sind im Projektgeschäft tätig, was für die Mitarbeitenden sehr fordernd ist. Deshalb betone ich immer wieder die vier M: Man muss Menschen mögen. Damit ich selber gestalten und entscheiden kann, muss der VR mir diese Freiheit lassen. Dasselbe gilt für die Kollegen: Da braucht es von meiner Seite her Vertrauen, damit sie gestalten können und Verantwortung übernehmen.

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihrer Firma?

Wir sind überzeugt, dass wir mit unserem innovativen Bausystem Marktanteile gewinnen werden und dass wir bereits in einem neuen Holzbaueitaler sind. Denn damit binden wir CO₂ und bauen nachhaltig mit einem einheimischen Rohstoff. Der Werkstoff Holz wurde stark weiterentwickelt, sodass er heute viel formstabiler ist. Wir haben soeben ein System entwickelt, mit dem man sogar erdbebensichere Hochhäuser erstellen kann.



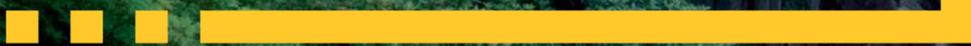
EY

Building a better
working world

Bestimmt Ihr Unternehmen die Familie oder Ihre Familie das Unternehmen?

Wir begleiten Entrepreneur*innen und Familien-
unternehmen seit mehr als 100 Jahren.

Erfahren Sie mehr unter: ey.com/ch



The better the question. The better the answer. The better the world works.

Wie Zahnstocher gegen riesige Spiesse

Rang 2 Der Onlinehändler Brack.ch will weiterwachsen – trotz viel Konkurrenz und Wettbewerbsnachteilen.



Der erfolgreiche Unternehmer Roland Brack hat seine Firma als Hobby im Estrich seines Elternhauses gegründet. Bild: Robert Hausmann

Sebastian Briellmann

Roland Brack hätte für grosse Worte ja durchaus ein paar überzeugende Argumente in der Hinterhand, aber das ist seine Sache nicht. Zufrieden und ein wenig stolz klingt er, wenn er über die

Erfolgsgeschichte von Brack.ch erzählt. Das schon, aber er gilt als einer, der lieber im Hintergrund agiert. Daran hat sich nichts geändert, auch wenn der Fricktaler zuletzt häufiger in TV-Shows aufgetreten ist. Es klingt alles ganz normal, ganz einfach, wenn er

über seine Firma erzählt, dabei hat er dieser eine bemerkenswerte Wachstumskurve verpasst.

25 Jahre ist es nun her, dass Brack sein gleichnamiges Unternehmen gegründet hat, zuerst als Hobby und im Estrich des Elternhauses, wie er immer wieder betont. Er verkaufte damals Einzelteile für Computer, die er aus Taiwan importierte. Heute ist er Inhaber der Muttergesellschaft von Competec, zu welcher auch Brack.ch gehört. Die Zahlen: über 700 Mitarbeitende, über 700 Millionen Franken Umsatz.

Die treibenden Kunden

Dass aus Brack.ch aber einmal ein derart grosses Handelsunternehmen werden sollte, hat Roland Brack wohl damals, im Estrich, kaum geahnt. Heute sagt er: «Es ist schon speziell, dass wir als Onlinehändler unter den zehn grössten sind. Schliesslich sind wir, im Gegensatz zur Konkurrenz, nicht als solche geboren.»

Doch als ihm die Möglichkeiten des Internets aufgefallen sind, hat er sofort begriffen: So kann ich dem Kunden noch besser helfen. «Ich war schon immer innovations- und durchaus risi-

«Die Kunden sind der Treiber, und die müssen wir zufriedenstellen.»

Roland Brack
Gründer Brack.ch

kofreudig. Also habe ich den Schritt gewagt – seither bauen wir stetig aus.» Zu Beginn habe man ihn gewarnt, Traditionalisten unter den Herstellern hätten das als Teufelszeug abgetan, aber Brack blieb ruhig. Er sagt: «Die Kunden sind der Treiber, und die müssen wir zufriedenstellen.»

Und die Kunden wollten (und wollen) online einkaufen. Und auf Brack.ch kaufen sie offensichtlich gerne ein, das zeigen verschiedene Umfragen von Branchenportalen – obschon die Preise nicht immer die billigsten sind.

Das heisst aber nicht, dass alles einfach ist für Brack. Er weiss, dass sich die Branche verändert. Das Onlinegeschäft wird noch weiterwachsen, sagt Brack. «Dafür sind wir gerüstet, wir haben alle Produktfelder abgedeckt – die Breite

ist also erreicht. Neue Produkte lassen sich in bereits existierende Divisionen eingliedern.» Nun gehe es darum, tiefer zu werden, denn: «Potenzial für grössere Marktanteile ist gegeben. Wir dürfen uns aufgrund unseres grossen Angebots aber nicht verzetteln, da müssen wir aufpassen.»

Damit das geschieht, braucht es Effizienz, einen zentralistischen Ansatz. Drei Standorte in Mägenwil, Willisau und Renens sorgen dafür, dass jedes Produkt wörtlich immer auf Lager ist. Gegen die Kritik, dass Brack.ch so mitverantwortlich für das Lädelersterben in den Städten ist, wehrt sich der Gründer: «Am Ende entscheidet nur der Kunde.» Ebenso verwahrt er sich dagegen, ein Klimasünder zu sein, da jedes Paket mit Abgaben kompensiert werde. Auch gegen den Vorwurf, dass ein roboterisiertes Logistiksystem Arbeitsplätze vernichte, wehrt sich Brack: «Sehen Sie: Wir benutzen ein solches System seit 2012 – es hilft uns bei Geschwindigkeit und Präzision.»

Die verbliebenen Vorteile

Es gibt ausserdem Studien, die belegen: In Ländern, wo am meisten

Roboter eingesetzt werden, sind die Arbeitslosenquoten am tiefsten. «Das ist interessant und schön zu sehen.» Er mache sich überhaupt keine Sorgen, dass er deswegen Mitarbeitende entlassen müsse. Mehr zu schaffen machen Brack die Entwicklungen im globalen Onlinehandel, vor allem die Konkurrenz aus China namens Alibaba. Er sei ja grundsätzlich ein Optimist, aber die massive Ungleichheit sei schwerwiegend, ein Kampf mit Zahnstochern gegen riesige Spiesse. «Die Chinesen zahlen keine Mehrwertsteuer, keinen Zoll und deutlich weniger Porto. Es kann doch nicht sein, dass ein Paket, das wir aus der Schweiz innerhalb der Schweiz verschicken, viel teurer ist als eines von Alibaba, dessen Pakete aus China kommen.» Der Verband des Schweizerischen Versandhandels schätzt den Wettbewerbsnachteil auf 50 Millionen Franken – jedes Jahr.

Dieser Kampf, so Brack, sei bezogen auf die Preise, eigentlich aussichtslos. Es gehe darum, die verbliebenen Vorteile gut auszuspielen: Schnelligkeit und bessere Qualität. Dass das gelingen wird, daran lässt Roland Brack aber keine Zweifel aufkommen.

ANZEIGE

Für Geschäfte aus allen Branchen:

Die SERV versichert Exporte von Konsum- und Investitionsgütern ebenso wie Dienstleistungen an ausländische Käufer.



Exportieren? Aber sicher.

Die SERV – für finanzielle Sicherheit bei Exportgeschäften und Hilfe bei Liquiditätsengpässen.

SERV Schweizerische Exportrisikoversicherung
+41 58 551 55 55 | info@serv-ch.com | www.serv-ch.com

Schweizerische Exportrisikoversicherung
Assurance suisse contre les risques à l'exportation
Assicurazione svizzera contro i rischi delle esportazioni
Swiss Export Risk Insurance



Der Swiss Venture Club gratuliert

1. Rang

Häring-Gruppe
Eiken
Christoph Häring
Inhaber & VRP (links)
Oscar Elias, CEO (rechts)



2. Rang

BRACK.CH AG
Mägenwil
Roland Brack
Gründer & Inhaber



3. Rang

BSI Business Systems
Integration AG, Baden
Markus Brunold
CEO



Diplomrang

Burckhardt+Partner AG
Basel
Samuel Schultze
CEO



Diplomrang

Solvias AG
Kaiseraugst
Karen Hübscher
CEO



Diplomrang

Zaugg Maschinenbau AG
Schönenwerd
Toni Zaugg
Inhaber & VRP



 CREDIT SUISSE

 **EY** Building a better working world

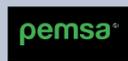
 die Mobiliar

 swisscom

Goldpartner

 CARAN'ACHE
Genève

 cP
Centre Patronal

 pensa

 swisscard
PAYMENTSOLUTIONS

 auviso
audio visual solutions

 BREDELLA
PRATTELN

 COMMUNICATION AG
CONSULTANCY & COMMUNICATION

Sponsoren und Partner

 iba
Büro und mehr

 serv

 teico
Vorsorge, Bank, Immobilien

 w/on
WELCOME INTO OUR NETWORK

 Basler Zeitung

 telebasel

Medienpartner

Der elektronische Tante-Emma-Laden

Rang 3 BSI macht seit Jahrzehnten Software, die jeder benutzt, aber von der kaum jemand weiss, woher sie kommt.

Andreas Schwander

Kaum jemand hat jemals direkt mit BSI zu tun gehabt – es sei denn, er oder sie hat bei AMAG einen VW gekauft, schon einmal ein Paket bei der Post aufgegeben oder eine Haushaltsversicherung bei einer Versicherung abgeschlossen. Bei all diesen Firmen laufen im Hintergrund die Programme des Schweizer Softwareherstellers BSI. «Unsere Lösungen helfen Unternehmen dabei, Kunden zum richtigen Zeitpunkt über den richtigen Kanal das richtige Angebot zu machen», erklärt Geschäftsführer Markus Brunold.

Dabei hilft das Wissen über die Bestellungen, Bedürfnisse und Lebensumstände des Kunden, das als Grundlage für Marketing-, Sales- und Servicekampagnen genutzt werden kann. Die Idee dahinter ist laut Brunold der elektronische und automatisierte Tante-Emma-Laden, in dem Kundenservice grossgeschrieben wird und die Bedürfnisse und Möglichkeiten der Kunden genau bekannt sind – mit dem Unterschied, dass die natürliche Intelligenz der Tante



«Wir sind wie ein Familienbetrieb», sagt Markus Brunold, Geschäftsführer des Softwareherstellers BSI. Bild: zvg

Emma durch künstliche Intelligenz ersetzt wird.

Software erkennt die wichtigen Momente

Bei Hausratversicherungen sind die Schlüsselmomente im Leben der Kunden wichtig: Heirat, wenn Kinder unterwegs sind oder ein Haus gebaut wird. Diese Momente gilt es, mithilfe von künstlicher Intelligenz zu erwi-

schen, um Kunden passende Angebote zu machen. Und das Angebot für eine Hausratversicherung darf für die frisch Verheirateten auf keinen Fall gleich aussehen wie für die frisch Geschiedenen.

BSI entwickelt Softwarelösungen, die Unternehmen und Kunden verbinden und dabei einen persönlichen, kompetenten und sympathischen Service bie-

«Unsere Lösungen helfen Unternehmen, Kunden zum richtigen Zeitpunkt über den richtigen Kanal das richtige Angebot zu machen.»

Markus Brunold
Geschäftsführer BSI

ten. Das Unternehmen ist 1996 als Management-Buy-out der ABB entstanden. Schon von Anfang an war klar, dass sich derartige Softwarelösungen nicht entwickeln lassen, wenn zu hierarchische Strukturen vorherrschen. Zudem haben viele Programmierinnen und Programmierer eine Abneigung gegen starre Organisationen. Bei BSI gibt es deshalb keine Abteilungen, sondern Rol-

len, die sich je nach Projekt oder Lebensphase verändern. Die Mitarbeitenden verstehen sich als Netzwerk. Die Gründer und Vorgänger von Brunold arbeiten noch immer im Unternehmen mit, aber in anderen Rollen.

Firma gehört Mitarbeitenden

Die Mehrheit der Angestellten hält Anteile am Unternehmen, und wer BSI verlässt, muss die Anteile verkaufen. «Wir sind wie ein Familienbetrieb», sagt Brunold, «einfach ohne einen Patron.» Langfristigkeit ist ein wichtiger Punkt bei BSI. Viele namhafte Kunden arbeiten seit über zwanzig Jahren mit dem Unternehmen zusammen. Neben Sicherheit und Stabilität wird Innovationskraft grossgeschrieben: Mit dem BSI Lab verfügt BSI über ein eigenes Innovationsförderprogramm. Es ermöglicht den Softwareentwicklerinnen und -entwicklern, sich für eine bestimmte Zeit aus dem Projektgeschäft zurückzuziehen, um Prototypen zu bauen und neue Technologien auszuprobieren. Die Ergebnisse fliessen teilweise direkt in die Produktentwicklung mit ein. «Im BSI Lab sind wir wie ein Startup unterwegs», so Brunold.

BSI macht an acht Standorten in der Schweiz und in Deutschland mit etwa 300 Mitarbeitenden rund 55 Millionen Franken Umsatz. Dank der vielen Standorte ist man näher am Kunden und an den Talenten. Zudem ist Deutschland ein wichtiger Markt, etwa mit HDI, Edeka und der Degussa Bank als Kunden. Konkurrenten sind Silicon-Valley-Schwergewichte wie Oracle, Salesforce oder Microsoft. Sie sind dank einer starken Marketingmaschinerie in der Öffentlichkeit deutlich präsenter, aber letztlich auch weiter entfernt von der europäischen Mentalität. Hier liegen die Stärken von BSI: einerseits die Nähe zum Kunden und das Verständnis für seine Bedürfnisse, andererseits innovative Lösungen, die auf Augenhöhe mit internationalen Wettbewerbern sind.

In der Zukunft will der Softwarehersteller BSI auf Basis wegweisender Innovationen die Umsetzung kundenzentrierter Geschäftsmodelle und Ökosysteme von Unternehmen vorantreiben und dank neuer Talente und neuer Kunden weiter wachsen.

ANZEIGE



Up_date?

Wir schliessen Ihre IT-Lücken.
Cloudlösungen für KMU. Unser Business.

swisscom

swisscom.ch/IT



Andreas Gerber (SVC Präsident) und Peter A. Derendinger (VRP Credit Suisse [Schweiz] AG, Preisstifter 1. Platz)



Martin Kuonen (Direktor Centre Patronal Bern, Preisstifter Diplommänge) und Urs Indermühle (Partner, Sitzleiter Basel, EY; Preisstifter 2. Platz)



Natasa Dobric, Alena Urbani und Simona Vuotto (Credit Suisse [Schweiz] AG)



Gabriele Libera (L1 Architekten AG), Dani von Wattenwyl (Moderator) und Johannes Barth (Banque Heritage SA)



Thomas Kübler (Leiter Standortförderung Baselland), Nicole Borer (Ehinger & Cie.) und Tom Afheldt (Ehinger & Cie.)



Eva Meier, Shane Zutter und Kim Fischer (Tochter des SVC Regionenleiters Bernhard B. Fischer)

Ungestüme Feierlaune in

Warum Rituale so wichtig sind, bewiesen die 1200 geladenen Gäste an der diesjährigen Preisverleihung des Prix SVC Nordschweiz. Die Anwesenden aus den Bereichen Politik, Wirtschaft und Kultur feierten den bereits 9. Sieger der Region.

«Der Norden ist ein wichtiger Wirtschaftsmotor für das gesamte Land», so antwortet Bernhard Fischer, Regionenleiter und OK-Präsident des Prix SVC Nordschweiz, auf die Frage, wie die Region Nordschweiz im nationalen Vergleich abschneidet. Dabei seien KMU in keinem Fall wegzudenken. «Die Gesellschaft ist sich

generell zu wenig bewusst, was KMU leisten und wie wichtig sie für die Schweizer Wirtschaft sind.» Daher wurden sie dieses Jahr einmal mehr vom Swiss Venture Club (SVC) geehrt – im Rahmen der 59. Verleihung des Prix SVC. Zum Anlass am 28. November versammelten sich prominente Vertreter

aus Politik, Wirtschaft und Kultur im Congress Center Basel, um das Sieger-KMU – den 9. Gewinner der Region Nordschweiz – und die fünf Kontrahenten zu ehren. Natürlich war auch dieses Jahr für die 1200 Gäste ein wichtiger Part das anschließende Networking beim Apéro riche.

ab

Swiss Venture Club

Der Swiss Venture Club (SVC) ist ein unabhängiger, non-profitorientierter Verein von Unternehmern für Unternehmer mit dem Ziel, KMU als treibende Kraft der Schweizer Wirtschaft zu unterstützen und zu fördern sowie zur Schaffung und der Erhaltung von Arbeitsplätzen in der Schweiz beizutragen. Der SVC schafft in sieben Wirtschaftsregionen Kontakt- und Netzwerkmöglichkeiten für seine über 3000 Mitglieder und generiert unternehmerische Impulse für den Wirtschaftsstandort Schweiz.

Als Austauschplattform von Praktikern für Praktiker schafft der SVC den Nährboden für erfolgreiche Ideen und Geschäftsmöglichkeiten und bietet damit einen Mehrwert für KMU.



Wer Teil des grössten unabhängigen Netzwerks der Schweiz werden möchte, kann sich anmelden unter: www.swiss-venture-club.ch. Es warten innovative Mitgliederangebote.



Stanoje Jovanovic, Corinne Bättig und André Scheibel (TNT Swiss Post GmbH)



Karen Huebscher (CEO Solvias) und Luzi von Bidder (VR-Präsident und Mitaktionär von Solvias)



Sarah Harsch (Marketingmanager Swisscom [Schweiz] AG) und Heinrich Schmutz (Regionalverkaufsleiter Swisscom [Schweiz] AG)



Bernhard B. Fischer (SVC Regionenleiter Nordschweiz und OK-Präsident) und Peter Haecy (VR-Vizepräsident Haecy-Gruppe)



Laurent Vial, Daniel Fankhauser, Marcel Meier und Pascal Zimmermann (Caran d'Ache SA)



Matthias Kribbel (CEO Tradeplus24) und Prospero Grasso (Sales Director Tradeplus24)



Überraschungsgast Nubya mischt das Publikum musikalisch auf.

Bilder: Pino Covino

n Basel – zum neunten Mal!



Doris Baumann mit Patrik Baumann (CEO Zaugg Maschinenbau AG)



Susanne Glaeser mit Willi Glaeser (Jurypräsident SVC)



Mónica Pinto, Janine Felber und Viktoriya Friese (Häring-Gruppe)



Marc Thommen (Jurymitglied SVC und Präsident und Delegierter des VR W. Thommen AG) und Beat Herzog (Generalagent Basel Die Mobiliar, Preisstifter Innovationspreis)



Annelise Alig Anderhalten (Jurymitglied SVC und Leiterin Standortförderung Kanton Aargau) und Simone Wyss Fedele (Jurymitglied SVC und CEO Switzerland Clobal Enterprise)



Christoph Brutschin (Jurymitglied SVC und Regierungsrat Basel-Stadt), Monica Gschwind (Regierungsrätin Basel-Landschaft) und Isaac Reber (Regierungspräsident Basel-Landschaft)



Pia Cortellini (Assistentin VR Haecy-Gruppe) mit Christin Haecy



Michael Fahrni (SVC Geschäftsführer) und Antonella Mangiaracina Arn (Leiterin KMU Geschäft Schweiz, Swisscard AECS GmbH)



Francesco Bellanza (CEO Wion GmbH) und Oliver Kramer (Geschäftsführer Wion GmbH)

Prix SVC Nordschweiz

Breit aufgestellt

Diplomrang Bei den Architekten und den Generalplanern von Burckhardt + Partner stehen die ganzheitlichen Zusammenhänge im Fokus.

Sebastian Briellmann

Das Bürogebäude an der Dornacherstrasse im Gundeli ist, einmal betreten, einladend, offen, stilvoll eingerichtet auch – und dennoch wird ersichtlich, dass hier gearbeitet und nicht gefaulenzt wird. Das ist wohl das, was heute als modern gilt. Zu Hause ist hier Burckhardt + Partner – und als Architekturbüro ist dieses Interieur wohl auch das, was erwartet werden darf. Sollte man meinen, schliesslich arbeiten hier ja Menschen, die einen Blick für Ästhetik haben, gerne auch Künstler genannt werden (und sich auch als solche sehen).

Föderal und zentral

Mittlerweile ist das aber eine reichlich naive Sicht, wie Samuel Schultze, Partner und Vorsitzender der Geschäftsleitung, erklärt: «Architekten waren früher viel mehr Generalisten; Baumeister und Architekt waren identisch.» Das habe sich dann in Planung und Ausführung aufgeteilt. Heute gebe es viele Architekten, die sich nicht mehr um die Ausführung kümmern. Schultze bedauert,



Hat das grosse Ganze im Blick: Samuel Schultze. Bild: Robert Hausmann

dass diese Segmentierung der Aufgaben auch durch ein Desinteresse des Architekten für die ganzheitlichen Zusammenhänge begünstigt werde.

Burckhardt + Partner, das nicht nur ein Architektur-, sondern auch ein Generalplanungsunternehmen ist, hat darauf Rücksicht

genommen. Technologisch sei man führend, sagt Schultze, in der Anwendung digitaler Werkzeuge wie in der Umsetzung innovativer Bautechnologien. Der rasanten Entwicklung werde Folge geleistet. «Wir wollen die digitalen Werkzeuge spielerisch beherrschen. Sie sollen einen Mehrwert

«Wir wollen die digitalen Werkzeuge spielerisch beherrschen. Sie sollen einen Mehrwert darstellen.»

Samuel Schultze
CEO Burckhardt + Partner AG

darstellen, damit wir effizienter arbeiten und uns mehr den inhaltlichen Themen widmen können.»

Dass dies beim 1951 in Basel gegründeten Unternehmen passiert, davon ist auszugehen. Mit rund 400 Mitarbeitenden an acht Standorten – fünf in der Schweiz, drei in Deutschland – und einem Jahresumsatz von annähernd Hundert Millionen Franken ist der angesprochene technische Mehrwert zwecks Planung wohl Pflicht.

Jedes Büro arbeitet individuell, aber es besteht auch ein ständiger Wissensaustausch. Bereiche wie IT oder Kommunikation dagegen sind einheitlich geregelt.

Dieses Zusammenspiel von Föderalismus und Zentralismus nennt Schultze das «Erfolgsrezept». Die Standorte haben ein grosses Mass an Handlungsfreiheit, die Partner sind gleichberechtigt in unterschiedlich funktionierenden Regionen: «Als Basler kann ich nicht nach Genf gehen und sagen: Wir machen es jetzt so.» Breit aufgestellt ist Burckhardt + Partner aber nicht nur geografisch. Angeboten wird ein breites Leistungsspektrum in unterschiedlichen Geschäftsfeldern.

Strategie und Visionen

Schultze sagt: «Jedes Geschäftsfeld hat Spielregeln inhaltlicher Art. Als Büro haben wir die notwendige Grösse, damit wir die Erfahrung der Spezialisten mit der unvoreingenommenen Betrachtung junger Architekten kombinieren können. So entwickeln wir uns in den Geschäftsfeldern weiter, weil die Mitarbeiter voneinander lernen können und sich die Bedürfnisse in diesen Feldern auch ändern. So haben beispielsweise Pharma und Gesundheitswesen auch eine Parallele in den Betriebsabläufen. Und: Wohnen im Spital ist wesentlich.»

Bei allem Lerneffekt: Diese Ausgangslage dürfte manchmal auch zu Spannungen zwischen den Spezialisten führen. Wer ist wichtiger? Habe ich noch den gleichen Einfluss? Das sind Sorgen, vor denen fast niemand gefeit ist. Aber in einer Zeit, da sich die Firma auch als Immobilienstrategin versteht, bleibt wohl keine andere Wahl. Ein Beispiel sind Grundstücke, die gekauft werden, bevor überhaupt ein Investor gesucht wird. Für ein erfolgreiches Geschäft braucht es da mehr als nur eine visionäre Zeichnung.

Qualitäten von mehreren Spezialisten sind jedoch gefordert bei Grossprojekten wie dem neuen Kantonsspital in Aarau, ein 500-Millionen-Bauprojekt, bei dem Burckhardt + Partner den Wettbewerb gewonnen hat. Auch Marktführer wie Novartis oder Lonza nutzen die Stärke des Unternehmens in der Bearbeitung komplexer, anspruchsvoller und interdisziplinärer Projekte.

Burckhardt + Partner spielt also in der Liga der Grossen mit. Was geht da noch? Mehr Mitarbeitende, mehr Büros in mehr Städten? Schultze sagt: «Wir wollen uns weiterentwickeln – qualitativ.»

ANZEIGEN

WENGERPLATTNER

RECHTSANWÄLTE | STEUERBERATER | NOTARE BASEL | ZÜRICH | BERN

Effizient.
Praxisnah.
Wirkungsvoll.

Wirtschaftsrecht ist seit 30 Jahren unsere Domäne. Kompetenz und Erfahrung sind unsere Argumente für Ihren Erfolg.

www.wenger-plattner.ch

Wenger Plattner, Aeschenvorstadt 55, 4010 Basel

**SWITZERLAND
GLOBAL
ENTERPRISE**
enabling new business



**EXPORTBERATUNG
IN IHRER NÄHE**

Wir unterstützen Sie bei Ihren Expansionsvorhaben ins Ausland. Nutzen Sie eine individuelle, kostenlose Beratung mit unseren Marktexperten.

Für Sie auch in der Handelskammer beider Basel.

Finden Sie einen passenden Termin unter s-ge.com/beratung-basel



Mit Passion für die Wissenschaft

Diplomrang Im Auftragsforschungsunternehmen Solvias wird präzise Analysearbeit von Pharmawirkstoffen geleistet. Dank der steigenden Nachfrage und des erweiterten Angebots konnte der Konzern in den letzten Jahren laufend expandieren.

Stephanie Weiss

Karen Huebscher holt sich einen Labormantel und eine Schutzbrille aus dem Schrank und nimmt die Treppe hoch zu den etlichen Labors, die sich am Hauptsitz der Firma Solvias in Kaiseraugst befinden. «Hier wird vor allem chemische Analytik gemacht und an unserem Standort in Frankreich biologische und mikrobiologische Analytik, wie etwa zur Keimfreiheit von Produkten und Zellbiologie», erklärt die CEO des Konzerns. Solvias ist auf Auftragsforschung, Entwicklung und Herstellung für die Pharma-, die Biotech-, die Kosmetik- und die Medizinprodukte-industrie spezialisiert. Das Unternehmen wurde 1999 nach einem Management-Buy-out aus der Novartis gegründet und beschäftigt heute an drei Standorten mehr als 550 Mitarbeitende.

«Eine wichtige Aufgabe besteht beispielsweise in der Charakterisierung von Molekülen, um zu verstehen, wie diese wirklich funktionieren.» Pharmaunternehmen machen diese Analysearbeiten auch selbst, überlassen aber diese Expertise heute zunehmend Firmen wie Solvias. «Die größten Konkurrenten sind gleichzeitig unsere Kunden. Das ist ein Spannungsfeld für unsere Mitarbeitenden. Erst wenn man eine partnerschaftliche Bezie-

«Die Schnittstelle zwischen Forschung und Business hat mich schon immer vorangetrieben.»

Karen Huebscher
CEO Solvias

hung aufbauen kann, lässt sich dieses Konkurrenzdenken abbauen.» Die Nachfrage für solche Leistungen sei gross. «Es ist ein boomendes Geschäft. Wir sind in den letzten fünf Jahren jährlich um 10 Prozent gewachsen. Allein in diesem Jahr haben wir um die sechzig Leute rekrutiert. Nun werden wir aber etwas bremsen, um zu konsolidieren.»

Qualität steht an erster Stelle

Huebscher bleibt vor einer Tafel stehen, die in der Etage der Qualitätskontrolle an der Wand hängt und auf der viele Kurven und Tabellen zu sehen sind. «Hier wird überprüft, ob alle Qualitätskriterien erfüllt sind. Solvias operiert nach den Prinzipien von Lean Management.» Das gesamte Unternehmen befindet sich in einer Lean-Transformation. «Die Teams

treffen sich täglich beim Shopfloor, um zu schauen, wo sie stehen und welche Massnahmen ergriffen werden müssen, wenn etwas nicht so läuft, wie es sollte.» Vorbei an einer Kaffeebar, an der sich die Mitarbeitenden gratis bedienen können, geht es zu einem metallfreien Labor für die Analytik von Spurenelementen. «Hier wird beispielsweise nach Schwermetallen gesucht, die sehr toxisch wirken können in einem Medikament.»

Auf dieses Labor ist Huebscher besonders stolz, da diese Spezialinstallation mit einem spektakulären Einbau verbunden war. Seit 2014 leitet die promovierte Molekular- und Zellbiologin den Konzern. Der Wechsel von der Forschung in die Führungsebene habe sich für sie gelohnt. «Die Schnittstelle zwischen Forschung und Business hat mich schon immer vorangetrieben.» Wieder zurück im Erdgeschoss bleibt sie vor dem CEO Board stehen. «Die Geschäftsführung trifft sich einmal pro Woche. Hier sehen wir, was in den nächsten zwei Wochen passiert, wo wir stehen und welche Massnahmen wir ergreifen müssen.» Die Informationen sind für alle einsehbar.

Freiräume für Spielerisches zulassen

«Am Anfang hatten die Leute ziemlich Respekt vor dieser Trans-



Auf Expansionskurs: Karen Huebscher leitet den Solvias-Konzern seit fünf Jahren. Bild: zvg

parenz. Mittlerweile wissen sie, dass wir die Resultate nicht dafür verwenden, mit dem Finger auf Mängel zu zeigen. Wir überlassen es den Teams, wieder in den grünen Bereich zu kommen.» Eine Mitarbeitendenschar mit lauter analytisch operierenden Wissenschaftlern zu führen, sei nicht immer einfach. «Die Organisation dazu zu bringen, dass man immer

dazulernen kann, ist eine echte Herausforderung.» Die Führung nach den Lean-Prinzipien hat Huebscher eingeführt. «2015 haben wir die ganzen Abläufe analysiert und 2016 alle Labors ausgeräumt und gleich aufgebaut, so dass man sich überall sofort zurechtfindet.»

Im Restaurant im Erdgeschoss steht zwischen den Tischen ein

Töggelikasten. «Ich finde es sehr wichtig, dass man sich nicht nur dem Ernst des Tages widmet, sondern sich auch mal rausnimmt und spielerisch denken kann. Solche Freiräume fördern das innovative und kreative Denken.» Deshalb hat die CEO an einem Mitarbeiterfest als Geschenk draussen auf der Terrasse noch einen Ping-Pong-Tisch hinzustellen.

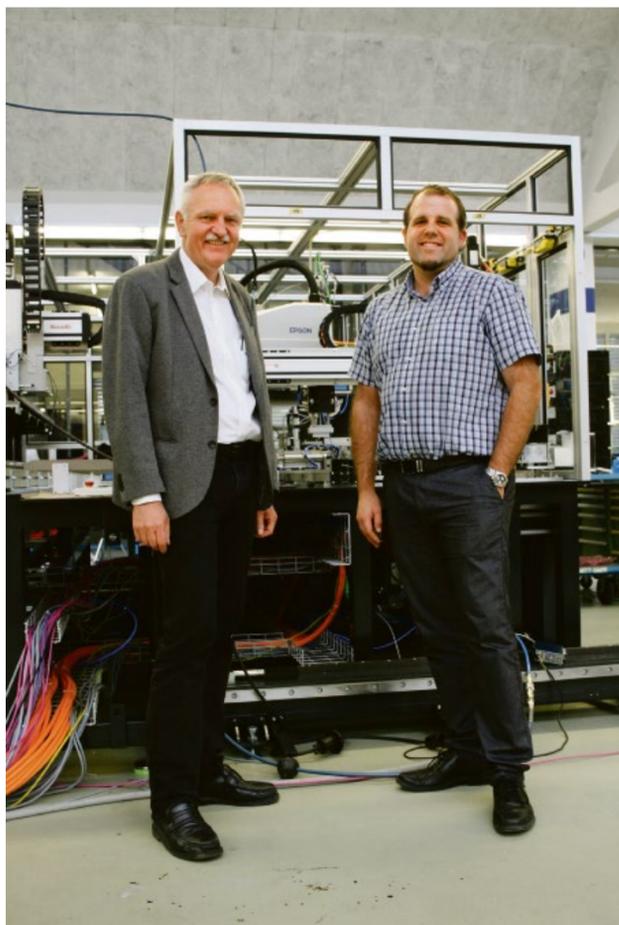
Sich den Problemen stellen – aber mit Freude

Diplomrang Der Schlüssel zum Erfolg sind Mitarbeitende, die nicht nur begabt sind, sondern auch zufrieden. Die Zaugg Maschinenbau AG in Schönenwerd entwickelt eindrückliche Lösungen für Produktionsunternehmen.

Daniel Aenishänslin

«Wo andere aufhören, da fangen wir erst so richtig an», sagt Toni Zaugg. Seit 24 Jahren fertigt er erfolgreich Maschinen, die es nicht ab Stange gibt. Meistens sind es Einzelstücke. Eine knifflige Aufgabe, denn jedes Mal fangen er und sein Mitarbeiter wieder bei Null an. «Das ist keine Last, sondern eine Freude», betont er. «Wenn wir eine Maschine zehnmal produzieren sollen, ist es nicht so spannend.» Zaugg scheut das Risiko nicht, sich auf unbekanntes Terrain vorzuwagen. In der Branche gilt der 64-Jährige als unerschrocken.

Freude an der Arbeit sei ihm in den Räumen der Zaugg Maschinenbau AG (zmb) immer am Herzen gelegen. Das gelte für seine Mitarbeitenden genauso wie für ihn, den Inhaber und Verwaltungsratspräsidenten. «Wenn jemand keine Lust hat, zur Arbeit zu kommen, soll er lieber zuhause bleiben.» Stempelkarten oder ähnliches existierten nicht. Jeder schreibe seine Arbeitszeit am PC ein, kontrolliert werde niemand. «Ich vertraue meinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu 100 Prozent», sagt Zaugg. Alle verfügten über einen Schlüssel, seien frei zu kommen und zu gehen, wie sie es für richtig hielten. «So ist es kein Problem, die Leute zu



Gründer Toni Zaugg (links) wird die Firmenführung im kommenden Jahr an seinen Nachfolger Patrik Baumann übergeben. Bild: Daniel Aenishänslin

motivieren – vor allem nicht, wenn immer neue Sondermaschinen mit immer neuen Problemen warten.»

Zehn Millionen Umsatz

1995 gründete Toni Zaugg die Zaugg Maschinenbau AG im solothurnischen Schönenwerd. Spezialisiert hat sich die zmb auf die Automatisierung von Arbeitsabläufen in Produktionsunternehmen. Zauggs Sondermaschinen finden sich in den Bereichen Logistik, Medizinaltechnik, Pharma-, Kunststoff-, Bau-, Nahrungsmittel-, Uhren- sowie Textilindustrie. Die Maschinen von zmb sind massgeschneidert auf die Bedürfnisse der Kunden. Produziert wird hauptsächlich für den Schweizer Markt. Zauggs Lösungen tragen unterschiedliche Preisetiketten. Es gibt sie ab rund 20 000 Franken. Die bisherige Obergrenze wurde bei 3,5 Millionen Franken erreicht. Die zmb macht jährlich einen Umsatz von zehn Millionen Franken.

«Top und handverlesen»

Seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nennt Zaugg «top» und «handverlesen». Auf Leute, von denen er überzeugt sei, gehe er zu. Einer seiner Konstrukteure habe früher für einen seiner Kunden gearbeitet. Sein Technischer Leiter ebenso. Gute Arbeitsbedingungen würden sich herum-

«Gutes Personal zu kriegen, ist sehr schwierig, deshalb suchen wir nicht einfach danach, sondern bilden es gleich selbst aus.»

Toni Zaugg, Inhaber
Zaugg Maschinenbau AG

sprechen. Habe man erst mal einen guten Namen in der Branche, helfe das enorm, gute Leute zu überzeugen. Zu den Angestellten werde Sorge getragen. «Das Geld kommt erst an zweiter Stelle.» Es sei ihm immer wichtig gewesen, dass es seinen Angestellten gut gehe.

«Gutes Personal zu kriegen, ist sehr schwierig», erzählt Zaugg, «deshalb suchen wir nicht einfach danach, sondern bilden es gleich selbst aus.» Das sind Studienabgängerinnen und

-abgänger, von denen man denke, sie hätten Potenzial. Er versuche sie zu überzeugen, sich für die zmb zu engagieren. Erst kürzlich habe die Firma wieder drei junge Programmierer ausbilden können. Gerade gute Programmierer seien auf dem Arbeitsmarkt nur schwerlich zu bekommen. Die grossen Player in der Industrie 4.0 saugten alles weg, was sich auf dem Arbeitsmarkt befinde.

Baumann übernimmt

Als Toni Zaugg die zmb 1995 gründete, profitierte er davon, dass Bally gleichzeitig sein Stammhaus in Schönenwerd schloss. Hier hat er sich Räumlichkeiten erworben und ist langsam gewachsen. Mit einer einzigen Mitarbeiterin startete er das Unternehmen. Sein Ziel war, ein Betrieb mit fünf Mitarbeitenden aufzubauen. Inzwischen sind es sechzig und sechs Lernende. Darunter auch der CEO Patrik Baumann, der nach Zauggs Ausscheiden aus der Firma übernehmen wird. Er wird einen neuen Schwerpunkt setzen. Baumann will die zmb in die Welt der Industrie 4.0 führen, in die umfassende Digitalisierung der Produktion.

Das wird im nächsten Jahr geschehen. Toni Zaugg gibt zu: «Ein emotionaler Moment, es schmerzt ein wenig.» Er hat es genossen, wo andere aufgehört, erst richtig anzufangen.

Wer mit Holz baut, ist der Zeit voraus

Von Aufstockungen über Mehrfamilienhäuser bis zu Lager- oder Reithallen – je länger, je mehr wird klar: Holz ist das ideale Material, um intelligent und wirtschaftlich zu bauen. Das natürliche Hightech-Produkt aus unseren Wäldern macht nicht nur das Wohnen komfortabel, es revolutioniert das ganze Bauwesen. Das Timber Age, das moderne Holzzeitalter, ist da!

Holz hat das Potenzial, das Bauwesen auf eine ganz neue Ebene zu bringen. Seit Jahrtausenden hat sich das Naturprodukt als robuster, stabiler und dabei leichter Baustoff bewährt. Nun zeigt sich, dass das traditionelle Material auch hochmodern ist. Bei Häring sind im Zuge der Digitalisierung hochpräzise Vorfertigung, termingenaue Baustellenlogistik und kurze Montagezeiten längst zum Standard geworden. In den eigenen Betrieben in Eiken/AG und Burgdorf/BE entstehen Bauteile wie Holz-Systembauelemente oder Brettschichtholzträger; die digitalen Prozesse garantieren dabei eine Präzision, die manchen Architekten staunen lässt.

Ein weiterer Vorteil des Baustoffes Holz ist die Vorfertigung: Vom Fenster bis zur Steckdose, von

der Gebäudehülle bis zum Eichenparkett wird alles im Werk vormontiert. So beginnt die Produktion der Bauteile bereits, wenn auf der Baustelle noch die Vorbereitungsarbeiten im Gang sind. Die kompletten Baukomponenten gelangen zeitgerecht auf die Baustelle und werden im Handumdrehen montiert. Dank der ausgeklügelten Logistik gelingt es Häring, auch äusserst knappe Fristen einzuhalten. Mit Building Information Modeling (BIM) sind reibungslose Bauarbeiten und sinnvoll platzierte Installationen sichergestellt. Denn das 3-D-Computermodell prüft Leitungsrohre, Durchstiche und Anschlüsse und schliesst so Kollisionen aus.

Trotz rationaler Fertigung ist eine vollkommen individuelle Gestaltung der Gebäu-

de möglich. Wer die Fachleute von Häring früh einbezieht, profitiert am meisten von ihrer Erfahrung im Systembau.

Dass sich Holz als Baumaterial mehr und mehr durchsetzt, hat zu einem guten Teil auch mit seinen beeindruckenden Materialeigenschaften zu tun. Es ist robust und korrosionsfest – das macht Holzbauten unterhaltsarm und wirtschaftlich. Vor Sonne und Regen geschützt, haben Holzkonstruktionen eine fast unbegrenzte Lebensdauer. Holzbauten widerstehen auch Erdbeben, da das Material leicht und elastisch ist. In der Kombination seiner physikalischen, ökologischen und ökonomischen Eigenschaften wird Holz auch in Zukunft schwer zu übertreffen sein.



Zwei Mehrfamilienhäuser, Lausen/BL

HÄRING
INNOVATIVES BAUEN MIT SYSTEM

Umfassendes Leistungsspektrum
Als vielseitiger und flexibler Dienstleister bietet Häring umfassende Leistungen für sämtliche Bauprojekte. So realisiert das Nordwestschweizer Unternehmen zum Beispiel als Immobilienentwickler Wohnüberbauungen, als Generalunternehmer Sporthallen, als Holzbaupartner Hybridbauten oder als Spezialist Aufstockungen im urbanen Raum. Pioniergeist und profundes Ingenieurwissen gehören seit der Gründung 1879 zur Tradition des Familienunternehmens. Davon profitieren die Kunden: Sie bekommen einfache, überzeugende Lösungen sowie ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Häring & Co. AG, Sisslerstrasse 15, 5074 Eiken, info@haring.ch, www.haring.ch



Fünf neue Wohnungen mit total 475 Quadratmetern Nutzfläche entstanden mit einer ATTICO® Aufstockung auf dem Dach des vierstöckigen Bürogebäudes am Kirchenweg in Zürich. Auf diese Weise konnte neuer Wohnraum gewonnen werden ohne dass dafür Bauland benötigt wurde.



Erlenmatt Ost, Basel. Das Gebäude «Baustein 1» erfüllt den Standard Minergie-P-Eco.



McDonald's Egerkingen

solvias

Forschung aus Leidenschaft



Solvias ist ein international anerkannter Anbieter von integrierten Lösungen für die Auftragsforschung, Entwicklung und Fertigung. Das Unternehmen bietet ein breites Spektrum an Dienstleistungen und Lösungen für die Pharmazie-, Biotechnologie-, Medizinprodukte- und Kosmetikbranche sowie für die Zell- und Gentherapie. Mit Hauptsitz in der Nähe von Basel, sind über 500 hochqualifizierte Mitarbeiter stolz darauf, die Wissenschaft in den Mittelpunkt der Kundenbetreuung zu stellen, um sicherere und bessere Produkte schneller auf den Markt zu bringen.

Unsere Mitarbeitenden liegen uns sehr am Herzen. Jeder Einzelne kann Veränderungen bewirken und sich sowohl beruflich als auch persönlich weiterentwickeln. Wir sind immer auf der Suche nach Laboranten, wissenschaftlichen Mitarbeitern sowie Entwicklern. Haben wir Ihr Interesse geweckt und möchten Sie Solvias näher kennenlernen? Melden Sie sich zu einer kostenlosen einstündigen Tour durch unsere Labore in Kaiseraugst an. Einer unserer wissenschaftlichen Experten wird Sie dabei begleiten. Bitte melden Sie sich bei regula.degen@solvias.com.

«Ich verbinde immer noch grosse Emotionen mit dem Sieg»

Rückblick Vor zwei Jahren landete die Dectris AG aus Baden beim Prix SVC Nordschweiz zuoberst auf dem Siegereppchen. Dectris-CEO Christian Brönnimann wirft einen Blick zurück und spricht über aktuelle Projekte.

Philipp Mooser

Über 1200 Gäste wohnten am 30. November 2017 im Congress Center Basel gespannt der Verleihung des Prix SVC Nordschweiz bei und verfolgten, wie die Dectris AG als Siegerin gekürt wurde. Das Unternehmen konnte sich gegen weitere hochkarätige Nominierte aus der Nordschweiz durchsetzen: die Krafft Gruppe, die Kuratle Group, die Nikles Inter AG, die Sensile Medical AG und die Stäger & Co. AG. «Wir von der Jury sind beeindruckt. Was Christian Brönnimann und sein Team innerhalb von nur elf Jahren erreicht haben, ist preiswürdig», begründete SVC Regionenleiter Bernhard B. Fischer den Juryentscheid. Im Jahr 2006 gegründet konnte sich die Dectris AG rasant als Marktführer in einem lukrativen Nischenmarkt positionieren. Allein zwischen 2010 und 2017 ist ihr Personalbestand von 34 auf über 100 Mitarbeitende angewachsen.

Dem Zika-Virus auf der Spur

Hersteller von Detektoren und Kameras würden nur sehr selten in Schlagzeilen erscheinen, hielt die Basler Zeitung in ihrer Berichterstattung über die Preisverleihung fest. Anders war das bei der Dectris AG, die bei ihrer Gründung als Spin-off aus dem Paul-Scherrer-Institut hervorging. Die Entschlüsselung des Zika-Virus und eines entsprechenden Antikörpers von Wissenschaftlern des Instituts Pasteur hatte dem Unternehmen internationale Aufmerksamkeit beschert. Das Timing stimmte: Just zu Beginn der Olympischen Spiele in Rio de Janeiro im Jahr 2016, als auch die Sorge um die Athleten ein öffentliches Thema war, erschien im renommierten Nature-Magazin ein Bericht.

Die Dectris AG vertreibt ihre Röntgendetektoren in aller Welt, rund die Hälfte davon im europäischen Raum. Dank ihrer beiden Produktreihen Eiger und Pilatus stellte das Unternehmen

die Detektoren bereit, die nötig waren, um dem Zika-Virus auf die Spur zu kommen. Ihre Hochleistungskameras sind für die Spitzenforschung unerlässlich und nehmen bis zu 9000 Röntgenbilder pro Sekunde auf. Diese dienen etwa zur Bestimmung des Aufbaus von Molekülen und Proteinen. Während mit einem Lichtmikroskop ein Hundertstel eines Haars dargestellt werden kann, liefern Röntgen- und Elektronenmikroskope atomare Auflösung.

Stark weiterentwickelt

CEO Christian Brönnimann erinnert sich nach wie vor gerne an die Preisverleihung zurück, wie er betont. «Ich verbinde immer noch grosse Emotionen mit dem Sieg des Prix SVC Nordschweiz 2017. Dreissig Mitarbeitende waren dabei, es wurde gejubelt. Es war ein Preis für die gesamte Firma.» Die Auszeichnung küre Innovation und Unternehmertum und sei eine Bestätigung dafür, «dass wir



Christian Brönnimann durfte 2017 den Siegerpreis entgegennehmen. Seither ist die Dectris AG weiter gewachsen. Bild: zvg

auf dem richtigen Weg sind». Auch die mit dem Sieg verbundene Unternehmerreise, gestiftet von der Credit Suisse, nach Vietnam und China sei hochinteres-

«Es war ein Preis für die gesamte Firma.»

Christian Brönnimann
CEO Dectris AG

sant gewesen und habe ihm persönlich die Möglichkeit geboten, viele neue Kontakte zu knüpfen, erklärt er weiter.

Die Siegeskulturnur werde prominent in einer Vitrine im Eingangsbereich des Unternehmens präsentiert, beschreibt Brönnimann deren Standort. «Wir sind stolz auf diesen Preis und zeigen ihn gerne bei Kundenbesuchen oder bei Vorstellungsgesprächen.» Und sowohl Kunden als auch Bewerber sind im Eingangsbereich der Dectris AG garantiert keine Seltenheit, wenn man einen Blick auf die Entwicklung in den letzten beiden Jahre wirft. «Wir haben uns

stark weiterentwickelt», bestätigt der Firmengründer. Man sei weiter gewachsen, habe inzwischen einen Standort in den USA eröffnet und die neue Produktfamilie Eiger2 lanciert.

Marktanteil vergrössern

«Wir haben uns erfolgreich im Elektronenmikroskopie-Markt etabliert und werden 2020 die ersten Seriengeräte liefern», blickt Brönnimann in die Zukunft. Zugleich verbessere sich das Unternehmen permanent hinsichtlich «transfer to production», also der Fähigkeit, Produkte effizient zu entwickeln und für die Produktion zu übergeben. «Damit sind wir für die Zukunft gerüstet, denn wir können schneller auf Veränderungen und neue Kundenanforderungen reagieren. Gleichzeitig wollen wir mit sehr innovativen Produkten im Bereich der Elektronenmikroskopie unseren Marktanteil vergrössern.» Dafür seien derzeit einige sehr interessante Projekte am Laufen.

ANZEIGE



TechCenter Reinach

**Freie Flächen
verfügbar**

Das TechCenter Reinach dankt seinen Mietern:

Beiersdorf

Endress+Hauser People for Process Automation

intertek
Total Quality. Assured.

TRIPLAN

Oettinger Davidoff

THE HUMAN FACTOR
nemensis

Swiss
BioQuant

HAECKY
SEIT 1916

truedyne

SELUCTION
PREMIUM ICT SERVICES

Projekt- und Arealentwicklung

Bewirtschaftung und Vermietung: 061 225 45 50

FANKHAUSER
ARCHITEKTUR

immo®
GESPÜR FÜR IMMOBILIEN | sense

TechCenter Reinach
Duggingerstrasse 15 4153 Reinach BL
www.techcenter-reinach.ch



Mehr als Architektur.

Burckhardt+Partner AG
Architekten Generalplaner
Basel Bern Genf Lausanne Zürich
Berlin Grenzach Stuttgart

www.burckhardtpartner.com

be- digital

*Plattform für digitale
Kompetenz Basel*

- konkrete Unterstützung bei der digitalen Transformation Ihrer Unternehmung mit Digital Checkup und Digital Project
- be-digital-Community vernetzt die ICT-Branche, Experten, Anwender und weitere Interessierte
- Talentpool – digitale Nachwuchstalente finden und fördern mit den ICT-Scouts
- Bildungsangebote für Führungskräfte und Best-Practice-Austausch

Interessiert? Dann werden Sie jetzt Teil der Community!

www.be-digital-basel.ch



EINE INITIATIVE DER

handelskammer beider basel

«Der Norden ist ein wichtiger Wirtschaftsmotor für das gesamte Land»

Einschätzung Bernhard B. Fischer steht seit der Lancierung des Prix SVC Nordschweiz als Regionenleiter und OK-Präsident im Einsatz. Im Interview zieht er Bilanz und spricht über die aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen.

Interview: Philipp Mooser

Bernhard Fischer, wenn Sie heute die Gelegenheit dazu hätten, ein neues Unternehmen zu gründen, welche Branche würde Sie am meisten reizen?
Reizen würden mich die Gastronomie und die Hotellerie. Es ist eine Branche, in der mit viel Einsatz und dem hilfsbereiten Austausch mit anspruchsvollen Kunden Erfolge erzielt werden können. Und in unserem wunderschönen Land haben wir sogar einen kompetitiven Vorteil.

Was würden Sie in diesem Unternehmen als Chef von Ihren Mitarbeitenden erwarten? Worauf würden Sie besonders grossen Wert legen?
Wichtig sind mir engagierte, motivierte und unternehmerisch denkende Mitarbeitende. Kreativität, Mut und Leidenschaft sind ebenfalls von zentraler Bedeutung. Gemeinsam ein Unternehmen zu entwickeln und weiterzubringen, ist wohl eine der grössten Genugtuungen eines Unternehmers.

Als Regionenleiter und OK-Präsident des Prix SVC Nordschweiz sind Sie seit der ersten Austragung im Amt. Wie haben Sie diese Zeit erlebt?
Bis zum heutigen Tag war es eine enorm spannende und inspirierende Zeit beim SVC. Es beeindruckt mich, wie viel Risiko einzelne Personen für ihren Betrieb eingehen und dafür neue, unbekannte Wege beschreiten. Es gibt in der Schweiz Hunderte von Firmen, die globale Marktleader sind. Die Gesellschaft ist sich generell zu wenig bewusst, was KMU leisten und wie wichtig sie für die Schweizer Wirtschaft sind. Es ist schön, mit dem Prix SVC Nordschweiz der Bevölkerung seit so vielen Jahren einen Einblick in die prämierten Firmen ihrer Region zu gewähren und seit Beginn ein Teil davon zu sein.

Wie ist die Stimmung in der Unternehmerlandschaft Nordschweiz derzeit? Wo drückt der Schuh? Worin bestehen die grössten Herausforderungen?
Im Grossen und Ganzen erlebe ich die Stimmung als positiv. Die Wettbewerbsfähigkeit konnte in den vergangenen Jahren trotz grosser Herausforderungen wie Währungsverwerfungen, Fachkräftemangel oder Digitalisierung in vielen Branchen gehalten oder sogar gesteigert werden. Diese Herausforderungen sowie die hohe Innovationskraft

«Der SVC gibt den Besten eine Plattform, damit wir von den Besten lernen können.»

Bernhard B. Fischer
SVC Regionenleiter Nordschweiz

haben die Unternehmerlandschaft in der Schweiz gestärkt und flexibler gemacht. Die Region Nordschweiz überzeugt dabei mit hoher internationaler Wettbewerbsfähigkeit. Das Zusammenspiel zwischen Werk-, Denk- und Finanzplatz ist unsere Stärke, und diese gilt es zu erhalten und gemeinsam zu festigen.

Färbt die internationale Stimmung – Stichwort Handelskrieg zwischen den USA und China – auch auf die KMU im Grossraum Basel ab? Wie wichtig sind Import und Export für sie?
Unsere Pharmaindustrie exportiert 99 Prozent ihrer Güter. Dazu kommt, dass wir als Grenzregion sehr viel aus dem Ausland importieren. Somit lautet meine Antwort auf Ihre Frage: Ja, Import und Export sind sehr wichtig für die Nordschweiz.

Stimmen die Rahmenbedingungen in der Nordschweiz? Hat es Platz für neue Ideen und Innovationen in der Nordschweiz? Wie schneidet die Region im nationalen Vergleich ab?
Die Entwicklungen in der Nordschweiz zeigen Prosperität und ein dynamisches wirtschaftliches Umfeld. Der Norden ist ein wichtiger Wirtschaftsmotor für das gesamte Land. Hier siedeln sich wertschöpfungsintensive und zukunftssträchtige Branchen wie die grössten Pharma- oder Detailhandelskonzerne der Schweiz an. KMU sind dabei in keinem Fall wegzudenken: Die Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen, ihre regionale Verankerung, ihre Verbindung mit Forschung und Wissenschaft – all dies ist höchst bemerkenswert. Ein anderes positives Beispiel ist die Zusammenarbeit der Fachhochschulen mit der Wirtschaft. Wichtig ist, dass sich das Unternehmertum entfalten kann und sich die Politik auf die Schaffung einer funktionierenden Infrastruktur und von attraktiven Rahmenbedingungen konzentriert.

Welche Rolle spielt dabei der SVC?
Der SVC gibt den Besten eine Plattform, damit wir von den Besten lernen können. Gleichzeitig fördern wir den Dialog zwischen Wirtschaft, Gesellschaft und Politik, was gesellschaftspolitisch essenziell ist. Wir geben dem Unternehmertum mit dem Prix SVC schweizweit eine Plattform und Visibilität, damit die Gesellschaft den Nutzen und die Attraktivität unternehmerischen Schaffens erkennt und schätzt.

Und welche konkreten Aufgaben übernehmen dabei Sie als Regionenleiter?
Ich bin stark in der Region Nordschweiz verankert, und als Regionenleiter repräsentiere ich den SVC – ich bin sozusagen das Gesicht des SVC in der Region Nordschweiz. Als OK-Präsident des



«Die Entwicklungen in der Nordschweiz zeigen Prosperität und ein dynamisches wirtschaftliches Umfeld», betont Bernhard B. Fischer. Bild: Robert Hausmann

Prix Nordschweiz bin ich – zusammen mit einem eingespielten Team – für das Gelingen der Verleihung zuständig und darf dabei als Gastgeber amten. Ich unterstütze die Region bei der Sponsorenakquise und habe selbst auch Einsitz in der Jury.

Der Prix SVC Nordschweiz wurde heuer bereits zum neunten Mal verliehen. Wie stufen Sie den Stellenwert der Preisverleihung in der Region ein?
Bis zu 1200 Gäste aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Medien und Kultur kommen jeweils zur Preisverleihung und nutzen den anschliessenden Apéro fürs Networking. Es ist wichtig, regelmässig die wichtigsten Akteure und Newcomer an einem Anlass zusammenzubringen. Wir wollen Unternehmerinnen, Unternehmer und deren Firmen zeigen und feiern, Erfahrungen austauschen und das Netzwerk pflegen. Und dies noch zusätzlich in einem feierlichen und hoch emotionalen Rahmen zu erleben, macht die Einzigartigkeit unserer Prix SVC Verleihungen aus. Der Prix SVC Nordschweiz ist mittlerweile einer der wichtigsten Wirtschaftsveranstaltungen in unserer Region.

Auch dieses Jahr war wieder ein interessanter Mix von Unternehmen für den Prix SVC Nordschweiz nominiert. Wie fällt Ihr persönliches Urteil zu den sechs Nominierten aus?
Exzellente! Die Branchenvielfalt ist beeindruckend und was diese Unternehmen leisten – oftmals

unter dem Radar der grossen medialen Aufmerksamkeit –, ist enorm. Es war eine hauchdünne Entscheidung. Die Diskussionen in der Expertenjury waren entsprechend intensiv.

Unter den Nominierten ist mit Brack.ch auch ein Onlinehändler vertreten. Ist künftig vermehrt mit Auszeichnungen für Unternehmen, die sich im digitalen Umfeld bewegen, zu rechnen?
Die Digitalisierung wird in vielen Feldern einen tief greifenden Paradigmenwechsel mit sich bringen. Aus diesem Grund ist es unvermeidlich, dass künftig digitale und virtuelle Unternehmen unter den Nominierten sein werden. Brack.ch ist ein gutes Beispiel dafür: Dank der neuen technischen Möglichkeiten kann die Firma trotz eines immensen Lagers den Überblick behalten und den Kundennutzen sowie die Performance steigern. Dennoch bleibt die menschliche Leistung die wesentliche Basis für den Erfolg.

Die Preisverleihungen des SVC ermöglichen jeweils auch einen Blick hinter die Kulissen der Nominierten, wie er sonst kaum möglich wäre. Wie wichtig ist dieses Rampenlicht?
Aus über 100 erfolgreichen KMU der Region konnten wir sechs hervorragende, innovative Unternehmen für den diesjährigen Prix nominieren. Viele von ihnen schaffen es, Nischen erfolgreich zu besetzen und mit innovativen, qualitativ hochstehenden Produkten und Dienstleistungen zu

überzeugen. Darüber muss gesprochen werden! Alle Preisträger profitieren davon, dass die Öffentlichkeit ihre herausragenden Leistungen verstärkt wahrnimmt. Das führt zu vielen positiven Reaktionen von Kunden und Lieferanten. Besonders schön sind die Wertschätzung, die dieser Preis ausdrückt, und der berechtigte Stolz der Mitarbeitenden. Nicht zuletzt erhöht sich dadurch die Attraktivität der preisgekrönten Unternehmen auf dem Stellenmarkt. Die vielfältigen Impulse wirken sich mit Sicherheit positiv auf die Geschäftsentwicklung aus.

Zur Person

Bernhard B. Fischer ist seit 2006 Leiter Corporate Banking der Region Nordschweiz der Credit Suisse. Er begann 1988 seine berufliche Laufbahn bei der Credit Suisse und übernahm in den letzten dreissig Jahren verschiedene wichtige Funktionen – primär im Bereich des Firmenkundengeschäfts und in der Region Nordschweiz. Fischer verfügt über ein Studium der Wirtschaftswissenschaften, das er an der Universität Basel abgeschlossen hat. Er ist Regionenleiter des Swiss Venture Club der Nordschweiz. Daneben hat er verschiedene Verwaltungsmandate inne und ist Mitglied des Beirats von Christie's (International) AG. Fischer ist verheiratet, hat zwei Kinder und wohnt in Bottmingen. In seiner Freizeit treibt er Sport, kocht gerne und das Reisen steht ihm nahe.

ANZEIGE



Wir machen Ihre Marke erlebbar

indoor | outdoor | analog | digital | lokal | global

Seit 60 Jahren macht Westiform Marken erlebbar: Von Lichtwerbung über Wegeleitsysteme bis hin zu POS Elementen. Westiform bietet Ihnen Komplettlösungen für den Innen- und Aussenbereich.

Ob Jubiläum, Imagewerbung, Branding, Prozessoptimierung oder Verkaufsförderung – wir haben die Lösung für Ihre individuelle Zielsetzung.

Kontaktieren Sie uns unter
info@westiform.ch | www.westiform.ch

westiform
visuelle Kommunikation

Nordschweizer KMU gebührend feiern? Warum nicht.



Wir gratulieren allen Preisträgern des Prix SVC Nordschweiz 2019:

Brack.ch AG

Häring-Gruppe

BSI Business Systems Integration AG

Solvias AG

Burckhardt+Partner AG

Zaugg Maschinenbau AG

Als Bank für Unternehmer und strategischer Partner des
Swiss Venture Club fördern wir das Unternehmertum. Seit 1856.

credit-suisse.com/unternehmer