

**Jurypräsident**

Andrea Fanzun äussert sich im Gespräch über Aufbruchstimmung und Intoleranz in der Wirtschaft. 4

**Preisträger**

Alle zwei Jahre zeichnet der Swiss Venture Club (SVC) Ostschweizer Firmen aus. Die Preisträger im Porträt. 5, 8, 9

**Erfahrungen**

Christoph Zeller, OK-Präsident und Jurymitglied, spricht im Interview über die Ostschweizer Firmenlandschaft. 11

# Prix SVC Ostschweiz

Preisverleihung 2022



Bild: Reto Martin

## Innovativ. Kompetent. Erfolgreich.

Verlagsbeilage vom 12. März 2022

# Der Swiss Venture Club gratuliert



## 1. Rang

Wild & Küpfer AG  
Schmerikon  
Tobias Wild / CEO  
Daniel Wild / CTO,  
Mitglied der GL



## 2. Rang

Mosmatic AG  
Necker  
Patrick Rieben  
Geschäftsführer,  
Inhaber & CEO



## 3. Rang

Appenzeller Alpenbitter AG  
Appenzell  
Pascal Loepte-Brügger  
Geschäftsführer



## Diplomrang

Högg Gruppe  
Wattwil  
Ivo & Roman Högg  
Geschäftsführer,  
Inhaber & CEO



## Diplomrang

ifolor AG  
Kreuzlingen  
Hannes Schwarz  
Geschäftsführer & CEO



## Diplomrang

La Conditoria,  
Sedrun-Switzerland AG  
Sedrun  
Reto Schmid  
Inhaber & CEO

www.svc.swiss

Follow us!



Premium Gold Partner



Gold Partner

die Mobiliar



Sponsoren und Partner



Kommunikations- und Medienpartner



Glücklicher Gewinner: Tobias Wild, CEO der Wild und Küpfer AG, durfte den Prix SVC Ostschweiz 2022 entgegennehmen.

Bilder: Reto Martin

## Hochpr zision und marktführend

Das familiengeführte Unternehmen Wild und Küpfer AG aus Schmerikon gewinnt den Prix SVC Ostschweiz 2022.

### Sandra Metzger

Hektische Zeiten hätten sie alle hinter sich, die Klein- und Mittelunternehmen der Region Ostschweiz, sagte Christoph Zeller, OK-Präsident des Prix SVC Ostschweiz, zu den über 800 Gästen in der Olma-Halle. Die Pandemie habe nicht nur nach einem Plan B, sondern oftmals auch nach einem Plan C und viel Flexibilität verlangt, um erfolgreich wirtschaften zu können. Die Krise mit Bravour gemeistert, das hatten alle sechs Anwärter auf den zehnten Prix SVC. Vorweg die Wild und Küpfer AG aus Schmerikon. Sie hat die Jury restlos überzeugt und darf sich stolze Gewinnerin des Prix SVC 2022 nennen. Das international tätige, von den Brüdern Daniel und Tobias Wild geführte Unternehmen entwickelt, produziert und montiert

hochpräzise Kunststoffteile und ist Technologie-Marktführer im Kunststoff-Spritzguss. «So kompetent und qualifiziert wie die Kunststofffachleute ist auch das Management», lobte Jurypräsident Andrea Fanzun in seiner Laudatio das Erfolgskonzept des Unternehmens. «Trotz internationaler Ausrichtung ist das Unternehmen, dessen Geschichte in einem Schweinestall begann, auch lokal stark verankert. Werte gehören hier nicht nur zur Imagebroschüre, sie werden vorgelebt.»

### Praktisch in jeder Autowaschanlage

Mit dem zweiten Preis wurde die Firma Mosmatic AG ausgezeichnet. Das Toggenburger Familienunternehmen mit Hauptsitz in Necker stellt seit mehr als 40 Jahren Produkte für die Autowaschtechnik her, von

Wandauslegern über Deckenkreisel und Lanzen bis zu Bürsten. 1800 Produkte sind im Angebot. «In der Schweiz sind wir fast überall pr sent», sagt CEO und Inhaber Patrick Rieben über sein Geschäft mit der Autowaschtechnik. Die Mosmatic AG führt aber auch in Australien und in den USA ein kleines Werk, ihre Produkte sind in über 50 Ländern erhältlich. Mit ihrer überzeugenden Wachstumsstrategie, dem klaren Bekenntnis zum Innovations- und Produktionsstandort in der Schweiz und einem herausragenden Ausbildungsprogramm konnte die Mosmatic AG die Jury für sich gewinnen.

Den dritten Preis durfte die Appenzeller Alpenbitter AG entgegennehmen. Das 120 Jahre alte Unternehmen setzt nach wie vor auf sein Markenzeichen «Alpenbitter», den Kräuter-

brand aus 42 Zutaten. Hinzugekommen sind über die Jahre eine eigene Wodkalinie, zwei verschiedene Gins oder das im 2020 eingeführte Aperitif-Getränk «Abbacella». Seit einem

**«Wir sind stolz über den Preis. Möglich war er nur dank starkem Team im Rücken.»**

**Tobias Wild**  
CEO Wild und Küpfer AG

guten Jahr wird die Alpenbitter AG und grösste Enzianbrennerei der Schweiz erstmals von einem Mitglied aus der Aktion rsfamilie, Pascal Loepfbr gger, geführt.

Die drei Diplomm nge gingen an die Fotofirma Ifolor AG aus Kreuzlingen, an die Högg-Gruppe aus Lichtensteig und an die Bäckerei und Café La Conditoria aus dem Bündner Bergdorf Sedrun, die sich mit ihren «kleinsten Nusst rtchen der Welt» einen Namen macht.

Am Ende der Preisverleihung wurde Anita Kluser von Christoph Zeller verabschiedet, nachdem sie seit der ersten Preisverleihung Mitglied des OK und für die gesamte operative Organisation in der Region verantwortlich gewesen war: Für diese Leistung erhielt sie den verdienten Applaus und eine lebenslange SVC-Mitgliedschaft.

### Editorial

## 60 Finalisten aus der Ostschweiz

Wir feiern ein Jubiläum: Der Prix SVC, früher SVC-Unternehmerpreis, wird in der Ostschweiz zum zehnten Mal verliehen. Alle zwei Jahre k rt eine kompetente Jury völlig unabhängig aus einer Liste mit über 150 Unternehmen jeweils 6 Finalisten. Das bedeutet, dass seit 2004 also 60 Firmen aus der Region zwischen Bodensee und Engadin in einem Final standen – alle mit dem Potenzial, den Prix SVC zu gewinnen. Diese Zahl ist unglaublich, denn praktisch jede dieser Firmen ist in ihrer Region, ihrer Branche – oft in einer sogenannten Nische – ein «Hidden Champion», eine verborgene und oft unterschätzte Marktführerin oder eine Anbieterin eines einzigartigen Produkts.

Und wissen Sie was? Ich mache mir überhaupt keine Sorgen darüber, ob wir auch für die nächsten zehn Preisverleihungen genügend Kandidaturen und geeignete Firmen finden: Die Ostschweiz hat ein schier unersch pliches Potenzial, und zwar von der gewerblichen Wirtschaft über die produzierende Industrie bis hin zur Dienstleistungswirtschaft. Und der Prix SVC hat hier eine wichtige Funktion: Er macht dieses Potenzial und diese Wirtschaftskraft sichtbar und rückt die Leistung dieser Unternehmen alle zwei Jahre in den Fokus einer breiteren Öffentlichkeit.

Anerkennung ist die eine Wirkung dieses Preises, Motivation die zweite. Wir wollen nämlich alle Unternehmerinnen und Unternehmer der Region in ihrem Engagement bestärken und fördern: Junge Start-up-Unternehmerinnen und -Unternehmer genauso wie gestandene KMU-Führungskräfte. Denn im Wortsinn «ausgezeichnete» Unternehmen können Vorbild darin sein, hohe Ziele zu verfolgen, mutig zu investieren und innovativ neue Produkte zu entwickeln und auf den Markt zu bringen.

Wir sind glücklich und stolz, unternehmerisches Engagement in der Ostschweiz mit dem Prix SVC zu fördern. Und ich danke allen, die bisher und in Zukunft dazu beitragen, ganz herzlich: Jury- und OK-Mitgliedern, Sponsoren, Eventpartnern und dem Swiss Venture Club – sie alle machen das mit ihrem Engagement erst möglich!



**Christoph Zeller**  
SVC Regionenleiter  
und OK-Präsident  
Prix SVC Ostschweiz



Im Beisein von SVC-Präsident Andreas Gerber (l.) und Bruno Eugster (Emil Frey AG, 4. v. l.) stellen sich die Gewinner der Diplomm nge, Hannes Schwarz (2. v. l.), Reto Schmid (3. v. l.) und Ivo Högg (2. v. r.), den Fragen von Moderator Marco Fritsche.

# «Sie sehen ein halb volles Glas halb voll»

Der Prix SVC Ostschweiz feiert seine zehnte Austragung. Jurypräsident Andrea Fanzun über Aufbruchstimmung und Intoleranz.

Interview: Thomas Griesser

**In Ihrem Team auf der Website Ihres Unternehmens scheint von den beiden bisherigen «Projektleitern Motivation» nur noch Kater Tobi auf. Was ist mit Hündin Ombra passiert?**

Andrea Fanzun: Ombra, die meinem Bruder gehört hat, ist im vergangenen Herbst fast 16-jährig gestorben. Sie ist zunehmend schwächer geworden, der Tod war für sie eine Erlösung. Wir wollen die Stelle aber wieder besetzen.

**Haben Sie schon eine Kandidatin, einen Kandidaten im Auge?**

Der Bewerbungsprozess ist im Gang. Es läuft darauf hinaus, dass mein Bruder einen neuen Hund anschaffen und dieser den Job bekommen wird.

**Wie läuft es Ihrem Generalplanungsbüro geschäftlich?**

Wir können uns glücklich schätzen, dass wir von Corona und den damit verbundenen Einschränkungen kaum betroffen sind. So konnten wir den Erwartungen unserer Kundinnen und Kunden stets gerecht werden. Starke Veränderungen haben wir allerdings im Auftragsbestand erfahren. Einige Kunden wollten mit ihrem Projekt wegen der Ungewissheit eher zuwarten, anderen konnte es nicht schnell genug gehen, weil sie sahen: Jetzt während Corona haben wir mehr Zeit für das Projekt. In der Summe waren und sind wir sehr hoch ausgelastet.

**Wie gehen Sie mit Homeoffice um?**

Wir hatten jeweils ungefähr die halbe Belegschaft im Home-

office. Gegenwärtig arbeitet ein Drittel bis die Hälfte der Mitarbeitenden von zu Hause aus – wenige mit Freude, die allermeisten sehnen sich nach einer Rückkehr ins Büro und nach physischer Teamarbeit.

**Inwieweit funktioniert die Arbeit von zu Hause aus?**

Noch vor zwei Jahren hätte ich nicht gedacht, dass man einen Grossteil der Projektierung von zu Hause aus erledigen kann, und das bei gewohnt hoher Leistungsfähigkeit. Auch Sitzungen mit Kundinnen und Kunden virtuell abzuhalten, wäre uns nicht in den Sinn gekommen. Aber es funktioniert. Und als angenehmer Nebeneffekt ist unser Treibstoffverbrauch klar gesunken.

**Wie empfinden Sie die Stimmung innerhalb und ausserhalb Ihres Unternehmens?**

Im Unternehmen herrschen eine gewisse Ungeduld und die Hoffnung, die Pandemie möge bald vorbei sein. Das ist verständlich. In unserem Unternehmen sind die meisten geimpft; die wenigen Nichtgeimpften sind zu hundert Prozent akzeptiert und integriert. Was mir hingegen Sorgen bereitet, ist die Intoleranz in der Gesellschaft gegenüber anderen Ansichten. Der Tonfall und die Wortwahl sind teils sehr harsch. Ich frage mich, ob das negative Spuren in unserer Gesellschaft hinterlassen wird.

**Welche Veränderungen beobachten Sie in der Wirtschaft?**

Vor wenigen Jahren wurde der globale Markt gepriesen: Produziert wurde meist dort, wo es am billigsten ist. Plötzlich be-



Andrea Fanzun, Jurypräsident Prix SVC Ostschweiz. Bild: Urs Bucher

fällt uns ein Virus, und ein grosses Schiff blockiert den Suezkanal. Das führt uns vor Augen, wie fragil die Strukturen und die

Lieferketten sind. Ich glaube, künftig wird verstärkt vertikal integriert. Schweizer und westeuropäische Unternehmen wer-

den wieder vermehrt hier produzieren, Material hier beschaffen und der Lagerhaltung mehr Gewicht beimessen.

**Und in Ihrer Architektur- und Planungsbranche?**

Die Digitalisierung schreitet voran, die fachlichen Anforderungen an die Mitarbeitenden steigen. Wir spüren gleichzeitig Personalknappheit und Margendruck. Aber ich spüre auch: Der Markt ist bereit, gute Leistungen gebührend zu honorieren.

**Bauen wird teurer, hört man.**

Über die vergangenen Jahre sind Bauland und Liegenschaften teurer geworden. Der Hauptgrund dafür sind aber fehlende Anlagealternativen. Hinzu gekommen sind teils massive Kostensteigerungen wegen Lieferwierigkeiten beispielsweise bei Stahl, Holz oder Dämmstoffen. Aber: Sobald das Angebot dieser Rohstoffe wieder zunimmt, kommen auch die Preise wieder runter.

**Sie amtieren seit zwei Jahren als Präsident der Jury des Unternehmerpreises Prix SVC Ostschweiz. Ihre Eindrücke?**

Ich geniesse die Zusammenarbeit in der Jury extrem. So beispielsweise die Diskussionen, wenn es in der Auswahl der Firmen darum geht, seine eigenen Favoriten für die Nomination zu positionieren. Es herrscht ein gesunder Sportsgeist und Wettbewerb.

**Höhepunkt für die Jury sind jeweils die Besuche bei den Finalisten, die alle als Topfirmen gelten. Was ist Ihnen diesmal zu Ohren gekommen?**

**Im Bauwesen zu Hause**

Andrea Fanzun ist Präsident der Jury des Prix SVC Ostschweiz. Der 58-Jährige ist Partner und Vorsitzender der Geschäftsleitung der Fanzun AG Architekten, Ingenieure, Berater. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Chur und weiteren Standorten in Samedan, Scuol, St. Gallen, Zürich und Bern hat rund 80 Mitarbeitende und als Generalplaner mehr als 50 Jahre Erfahrung im Bauwesen. (T.G.)

Grundsätzlich sind die Finalisten ein Abbild unserer Wirtschaft, in der wir viele erfolgreiche und sehr wettbewerbsfähige Unternehmen haben. All die Unternehmerinnen und Unternehmer, die wir besucht haben, sehen durchwegs Chancen für ihre Zukunft. Sie befinden sich in Wachstumsphasen und zeigen sich entschlossen, gestärkt aus der Pandemie hervorzugehen. Sie sehen ein halb volles Glas halb voll und nicht halb leer.

**Der Prix SVC Ostschweiz wurde dieses Jahr zum zehnten Mal ausgetragen. Anlass für eine Reform?**

Nein. Das Format ist topaktuell. Wir Schweizer haben einen Hang dazu, gerne unser Licht unter den Scheffel zu stellen. Deshalb braucht es den Prix SVC Ostschweiz, um zu zeigen, welche hervorragende Firmen wir haben, die sich hier, aber auch auf dem Weltmarkt behaupten. Denn solche Firmen sind es, die unseren Wohlstand und unsere Erwerbstätigkeit garantieren.

## Prix SVC – eine Herzensangelegenheit

Anita Kluser, langjähriges OK-Mitglied des Prix SVC Ostschweiz, tritt ihre Pension an.

Seit dem ersten Prix SVC Ostschweiz, der damals, im 2004, noch Unternehmerpreis Ostschweiz hiess, war Anita Kluser Mitglied des Organisationskomitees und die eigentliche «Seele» dieses Anlasses. Bei ihr liefen alle Fäden zwischen Jury, OK, Swiss Venture Club, Sponsoren, Location, Moderatorinnen und Moderatoren sowie Preisträgern zusammen. Die zehnte Verleihung ist gleichzeitig ihre letzte als mitverantwortliche Organisatorin, denn sie tritt ihre wohlverdiente Pension an.

**Lebendes «Kompetenzzentrum»**

«Der Prix SVC Ostschweiz wäre ohne Anita Kluser nicht dort, wo er heute als wichtigster Unternehmerpreis der Ostschweiz ist», hält OK-Präsident Christoph Zeller fest. Mit ihrer langjährigen Erfahrung und ihrem unglaublich grossen Knowhow in der Konzeption und Organisation des Anlasses ist sie so eine Art lebendes «Kompetenzzentrum» und Ge-



Sie hat den Prix SVC Ostschweiz seit Anbeginn massgeblich mitgeprägt: Nun tritt Anita Kluser in den Ruhestand. Bild: Reto Martin

dächtnis des Prix SVC Ostschweiz. Als Assistentin des Leiters Firmenkunden Region Ostschweiz der Credit Suisse hat sie den Preis und die Aktivi-

täten des SVC zwar zusätzlich zu den bestehenden Aufgaben «nebenbei» organisiert, aber sie war immer mit ganzem Herzen und hoch motiviert dabei.

Dabei hat sie auch in ganz hektischen Zeiten, ob Corona oder Spezialwünsche in letzter Minute, immer die Ruhe bewahrt und die Herausforderungen ganz gelassen bewältigt.

**Abschied, nach 18 Jahren Engagement**

Anita Kluser hat sogar ihre Pensionierung für den Prix SVC Ostschweiz um mehrere Monate verschoben und in einem Teilzeitpensum weitergearbeitet, um ihre Nachfolgerin einzuarbeiten und die Preisverleihung 2022 erfolgreich über die Bühne zu bringen. Der Anlass war und ist ihr eine Herzensangelegenheit. Nach 18 Jahren Engagement mit zehn Preisverleihungen, 60 Finalisten und drei verschiedenen OK-Präsidenten übergibt Anita Kluser nun einen hervorragend positionierten Anlass weiter. In den Ruhestand begleiten sie die besten Wünsche und der herzliche Dank für alles, was sie für den SVC und den Prix SVC Ostschweiz geleistet hat. (pd)



Podcast «KMU-Stories»: In der aktuellen Folge ist André Lüthi, VR-Präsident Globetrotter Group, zu Gast bei Nik Hartmann. Bild: PD

## KMU-Erfolgsgeschichten

Im SVC-Podcast «KMU Stories» verraten KMU-Persönlichkeiten ihre Erfolgsgeheimnisse und geben wertvolle Tipps rund um Führung, Innovation, Nachfolgeplanung und alles, was ein KMU erfolgreich macht. In der aktuellen Folge ist André Lüthi, Verwaltungsratspräsident Globetrotter Group, zu Gast bei Nik Hartmann und gibt exklusive Einblicke in seine Life-Balance und sein Wirken bei Globetrotter. Weitere Gäste aus den vergangenen Monaten waren unter

anderem Urs Kessler, CEO Jungfrauabahn; Matthias und Raphael Bachmann, Inhaber Confiserie Bachmann; Brigitte Breisacher, Unternehmensleiterin und Eigentümerin Alpach Norm, sowie Marcel Dobler, Unternehmer und Politiker. (pd)



Weitere Informationen:  
[www.svc.swiss](http://www.svc.swiss)

# Angefangen hat's im Schweinestall

Wild und Küpfer aus Schmerikon ist spezialisiert auf hochpräzise Kunststoffteile.

RANG 1

Jérôme Stern

Wer die Firma Wild und Küpfer an ihrem Sitz in Schmerikon an der Allmeindstrasse besucht, sieht einen modernen Bau mit viel Glas. Niemand würde hier auf die Idee kommen, dass die Anfänge der Firma in einem Schweinestall in Schwanden im Kanton Glarus liegen. Dort begann Tobias Wild Senior 1975 mit der Fertigung von Kunststoff-Spritzgussteilen. Vier Jahre später zügelte er zusammen mit Mitbegründer Peter Küpfer nach Rapperswil. Richtig los ging die Erfolgsgeschichte 1990, als Wild und Küpfer in Schmerikon auf der grünen Wiese einen neuen Produktionsstandort bezog. Der nächste Wachstumsschub erfolgte, als man 2004 die Produktionsräume verdoppelte. Von grosser Bedeutung war die damalige Gründung einer medizintechnischen Division. Bauliche Ausbauschritte folgten.

## Regional eng verbunden

2019 gab es dann einen Generationenwechsel. Die beiden Firmengründer übergaben die Leitung des Unternehmens an Tobias und Daniel Wild. Der Erfolgskurs hielt an. Tobias Wild sagt: «Letztes Jahr hatten wir 25 Prozent Wachstum.» Dies bringe allerdings neue Schwierigkeiten. «Jetzt müssen wir unsere Strukturen anpassen, damit wir auf diesem Niveau bleiben können.» Tatsächlich sucht das Unternehmen derzeit nicht weniger als 18 neue Mitarbeiter.

Wie wichtig ist dem CEO die regionale Verbundenheit? «Schon für meinen Vater und Peter Küpfer war diese Verwurzelung sehr wichtig. Wir sind stolz darauf, dass wir hier einen guten Namen haben. Einerseits als Arbeitgeber, andererseits als Unterstützer von Vereinen.» Wild sagt, dass über 200 Mitarbeitende in Schmerikon oder Umgebung wohnen würden.



Zwei Brüder in der Chefetage: Daniel Wild und Tobias Wild stehen für das Familienunternehmen.

Bild: Jérôme Stern

«Wir müssen niemandem Rechenschaft ablegen. Was wir verdienen, investieren wir mehrheitlich wieder ins Unternehmen.»

**Tobias Wild**  
CEO Küpfer und Wild,  
Schmerikon

Die regionale Verbundenheit zeigt sich auch beim Firmenrestaurant mit dem passenden Namen «HIGH-TECH». Dessen Betrieb vertraute man dem Schmerkner Bäckerei-Unternehmen «Tschirky AG» an. Dem Wachstumskurs der Firma konnte auch Corona nichts anhaben. Im Gegenteil. Besonders die Medtech-Sparte legte stark zu. Wild erklärt: «In diesem Bereich hatten wir den grössten Zuwachs, aber auch im Industriesektor konnten wir wachsen, weil wir viele Produkte für die Bauindustrie wie zum

Beispiel Lüftungssysteme herstellen.»

## Familienunternehmen als «entscheidendes Plus»

Den Grund dafür ortet er in der Tatsache, dass während der Pandemie viel gebaut und renoviert wurde. Und Wild und Küpfer ist nach wie vor ein Familienunternehmen. Darin sieht Wild ein entscheidendes Plus. «Gegenüber aktiennotierten Unternehmen ist das ein riesiger Vorteil. Wir handeln intuitiv, auch bei unseren Entscheidungen. Wenn wir finden, wir wol-

len eine bestimmte Technologie bei uns haben, dann investieren wir in diese.» Sie würden das Thema einfach vorgängig innerhalb der Familie besprechen, bevor sie loslegen. «Wir müssen niemandem Rechenschaft ablegen. Was wir verdienen, investieren wir mehrheitlich wieder ins Unternehmen, um die Zukunft abzusichern.»

Wild und Küpfer produziert hochpräzise Spritzgussteile und Komponenten aus Kunststoff. Dazu gehören Mahlwerke für Kaffeemaschinen, Brandmelder oder Sensortechnik. Für medi-

zintechnische Anwendungen fertigt man beispielsweise Pulverdoserköpfe, Operationsinstrumente und Behälter.

In der Produktionshalle stehen Dutzende von mannshohen Spritzgussmaschinen, die im Sekundentakt Teile auswerfen, worauf ein Roboterarm die bereitstehende Charge ergreift, in Kartons steckt und auf Paletten platziert. Diese wird anschliessend durch ein autonomes Wägelchen ins Lager transportiert. Die wenigen Menschen, die hier zu sehen sind, sind für Maschineneinrichtung, Wartung und

Systemprogrammierung zuständig. Ansonsten läuft die Produktion während sieben Tagen und 24 Stunden vollautomatisch ab.

Was man nicht sehen kann, sind die Bemühungen des Unternehmens, möglichst nachhaltig zu produzieren. So nutzt man etwa die beträchtliche Abwärme der Spritzgussmaschinen und kann damit den gesamten Wärmebedarf des Neubaus decken. Eine Fotovoltaikanlage deckt noch nicht den gesamten Strombedarf. In diese Richtung will man bei der nächsten Erweiterung gehen.

## «Der Preis hat grosse Ausstrahlung»

Andreas Wälti gewann mit der von ihm und Marco Padrun gegründeten Evatec AG, Trübbach, den Prix SVC Ostschweiz im Jahr 2020.

**Andreas Wälti, was hat der Gewinn des Prix SVC Ostschweiz bei Ihnen persönlich und in Ihrem Unternehmen bewirkt?**

Der Gewinn hat mich und die Mitarbeitenden des Unternehmens natürlich mit Stolz erfüllt. Gleichzeitig war es auch eine schöne Anerkennung für den Weg, den wir gewagt, und die Leistungen, die wir erbracht haben. Der Gewinn hat gezeigt, dass nicht nur wir denken, dass wir auf dem richtigen Weg sind, sondern dass dies auch von aussen so wahrgenommen wird.

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

Ich denke schon, dass solche Preise sehr motivierend wirken. Der Prix SVC hat ja schweizweit



Andreas Wälti, Co-Gründer und CEO der Evatec AG (rechts), wird von Moderator Marco Fritsche beglückwünscht. Bild: Mareycke Frehner

einen anerkannten Stellenwert. In der Vergangenheit durften wir schon mehrere Preise entgegennehmen, etwa den Swiss Economic Award oder den Werdenberger Innovationspreis. Diese externe Anerkennung wirkt, wie ich schon sagte, auch intern sehr positiv und motivierend.

**Was ist Ihnen von der Verleihung 2020 besonders gut in Erinnerung geblieben?**

Es waren besondere Umstände, damals im Sommer 2020. Ich fand es super, dass die Verleihung nach der Terminverschiebung tatsächlich mit Gästen vor Ort stattfinden konnte. Die Organisatoren haben das mit ihrem Engagement möglich gemacht. Dass wir am Ende gewannen, hat mich schon überrascht, denn seien wir ehrlich: Alle drei Firmen auf dem «Podest» hätten

gewinnen können. Als ich mit dem nachmaligen Zweiten vorne stand, schätzte ich unsere Gewinnchancen eher mit 40:60 als mit 50:50 ein. Den Preis am Ende entgegenzunehmen, war ein schöner und emotionaler Moment.

**Und wie hat die Evatec die letzten zwei Pandemie-Jahre gemeistert?**

Die Challenge war auch für uns sehr gross. Weil der Bedarf an Elektronik in den Märkten jedoch gewachsen ist, waren und sind unsere Produkte auch in dieser Zeit sehr gefragt. Die unterbrochenen Lieferketten und die Reiseeinschränkungen haben uns jedoch schon herausgefordert und neue Lösungen etwa bei der Inbetriebnahme neuer Anlagen in den Ländergesellschaften nötig gemacht. Ins-

gesamt konnten wir das schöne Wachstum auch in den letzten zwei Jahren fortsetzen.

**Haben Sie den Siegerpreis zur Erinnerung und zur Motivation Ihrer Mitarbeitenden in Ihrem Unternehmen prominent platziert?**

Klar, die Trophäe ist prominent beim Empfang platziert, so dass Mitarbeitende und Gäste sie sofort sehen, wenn sie bei uns eintreffen. In den Wochen nach dem Gewinn haben wir viele Glückwünsche von intern wie von extern erhalten. Auch die gewonnene Weiterbildung am KMU-Institut der Universität St.Gallen haben wir natürlich inzwischen «abgeholt» und damit auch inhaltlich vom Preisgewinn profitiert.

Interview: Roger Tinner

## Endlich wieder gemeinsam feiern

**Networking** Der zehnte Prix SVC Ostschweiz brachte verdient preisgekrönte Unternehmen ins Rampenlicht. Über 800 geladene Gäste genossen es zudem sichtlich, sich endlich wieder einmal ohne Maske und real zu treffen, sich zu unterhalten und neue Persönlichkeiten kennenzulernen.



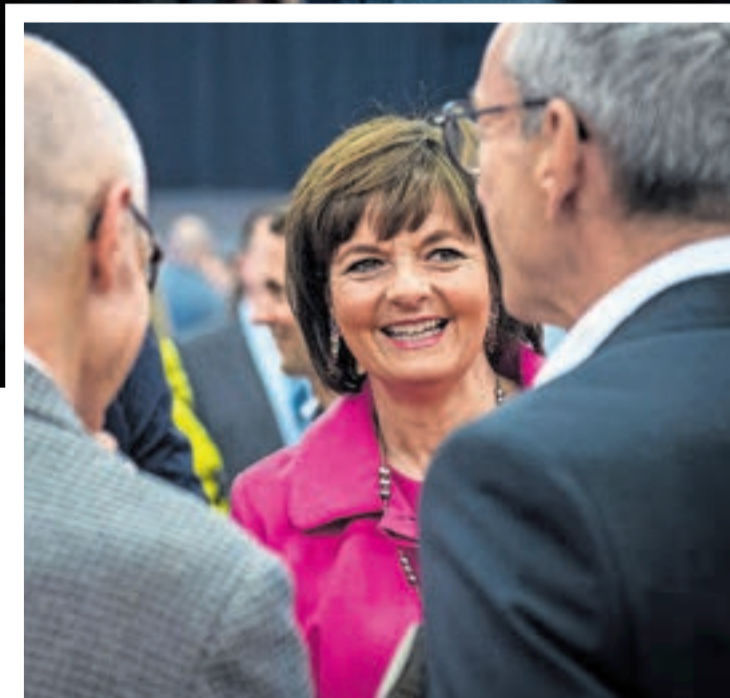
Daniel Stauffacher (Gemperli Stauffacher Architektur GmbH), Oskar Seger (Seger Ingenieure GmbH), Thomas Stadelmann (Locher, Kobler, Stadelmann Rechtsanwälte)



Roland Dähler (Landammann Kanton Appenzell Innerrhoden), Theres Durrer-Gander (Grossratspräsidentin Kanton Appenzell Innerrhoden), Ruedi Eberle (Säckelmeister Kanton Appenzell Innerrhoden)



Nicolo Paganini (Nationalrat/Relesta AG), Ivo Högg (Högg AG), Jacqueline und Thomas Köberl (Abacus Research AG)



In ihrer Funktion als Jurymitglied des Prix SVC Ostschweiz hatte Ruth Metzler-Arnold allen Grund zu strahlen.



Andreas Schmidheini (Varioprint AG), Franz Fässler (Regierender Hauptmann Bezirk Appenzell), Albert Manser (Holzbau Albert Manser AG), Gabriela Bischof, Markus Walt (Amt für Wirtschaft Kanton Appenzell Innerrhoden)



Daniel Lehmann (Amt für Wirtschaft und Arbeit Kanton Appenzell Ausserrhoden), Cornelia Gut (Stiftung Startfeld), Christian Eckert (Regloplas), Karin Jung (Amt für Wirtschaft und Arbeit Kanton St. Gallen)

Gewohnt souverän, wortgewandt und unterhaltend führte der Moderator Marco Fritsche durch den Abend – hier im Gespräch mit Hannes Schwarz, CEO der ifolor AG.



Daniel Müller (Standortförderung Kanton St. Gallen), Andrea Götte (Smovie Film GmbH), Thomas Kirchhofer (St. Gallen-Bodensee Tourismus), Maurice Weber (W+P Weber und Partner AG)



Christoph Lanter (MetroComm AG), Daniel Wessner (Amt für Wirtschaft und Arbeit Kanton Thurgau), Iris Müller (Fokusclip), Michael Götte (Gemeindepräsident Tübach)



Jakob Meier, Alfred und Monika Högg (Högg AG), Eugen Hutter

# Mosmatic sorgt für saubere Autos

Produkte der Toggenburger Industriefirma finden sich in Autowaschanlagen, aber nicht nur.

RANG 2

Thomas Griesser Kym

Fährt man hierzulande sein Auto in eine Waschanlage, ist es sehr wahrscheinlich, dass es mit Hilfe der Mosmatic AG gereinigt wird. Das Toggenburger Unternehmen aus Necker stellt seit mehr als 40 Jahren Produkte für die Autowaschtechnik her, von Wandauslegern über Deckenkreisel und Lanzen bis zu Bürsten. 1800 Produkte sind im Angebot. «In der Schweiz sind wir fast überall präsent», sagt CEO und Inhaber Patrick Rieben über sein Geschäft mit der Autowaschtechnik. In anderen Märkten wie beispielsweise Guatemala sei Mosmatic gar einzige Anbieterin in diesem Segment. Nun ist das Unternehmen für den Unternehmerpreis Prix SVC Ostschweiz 2022 nominiert.

Mit der Autowaschtechnik erarbeitet Mosmatic etwa einen Viertel ihres Umsatzes. Zweite Pfeiler sind Hochdruckreinigungsgeräte für Industrie und Gewerbe. Auch solche, die mit Graffiti an Wänden und Kaugummi auf Böden fertig werden. Das grösste Geschäftsfeld aber sind Präzisionsdrehgelenke.

## Drehgelenke, im Einsatz im Meer und in der Wüste

Gefertigt aus rostfreiem Edelstahl, kommen diese Drehgelenke in Mosmatics Autowaschtechnik zum Einsatz. Aber beileibe nicht nur. Sie finden sich beispielsweise auch in Reinigungsrobotern in Fischfarmen vor der norwegischen Atlantikküste. Oder in riesigen Solarkraftwerken in Spanien oder in der Nähe von Las Vegas, wo sie dafür sorgen, dass die Spiegel dem Stand der Sonne folgen.

«Unser Vorteil ist, dass wir eigene, sehr spezielle und teils einzigartige Produkte entwickeln und herstellen», sagt Rieben. Als weitere Erfolgsfaktoren nennt er die internationale Ausrichtung (97 Prozent der Erzeugnisse gehen in den Export), das



Patrick Rieben, Chef der Toggenburger Mosmatic AG.

Bild: Belinda Schmid

Label Swiss Made und seine Mitarbeitenden, von denen viele aus der näheren und weiteren Umgebung kämen. Personal zu finden, sei nicht immer einfach, aber: «Wir brauchen nicht viele Akademikerinnen und Akademiker, sondern vor allem bodenständige Berufsleute.»

Ausserdem bildet Mosmatic viele Lernende aus. Laut Rieben sind es ein Dutzend am Standort im Neckertal, wo man der grösste Arbeitgeber sei. 110 Mitarbeitende sind hier beschäftigt, rund doppelt so viel wie vor zehn Jahren. 1978 ursprünglich in Mosnang gegründet, hat Patrick

Rieben das Familienunternehmen in zweiter Generation von seinen Eltern Silvia und Karl Rieben übernommen.

## Im Toggenburg verwurzelt

Der Chef spricht von «sehr vielen Erfolgsgeschichten». So sind der aktuelle Qualitätsleiter und der Optimierungsteamleiter im Werk am Hauptsitz in Necker ehemalige Mosmatic-Lehrlinge. Das gleiche gilt für den Leiter der Niederlassung in Australien. Dort führt Mosmatic wie in der Schweiz, in den USA und in Kanada eigene Verkaufsgesell-

schaften, die mit den Mosmatic-Produkten Händler und Hersteller beliefern, die dann die Endkunden bedienen. In anderen Ländern setzt Mosmatic auf Distributionspartner. Rieben sagt: «Wir haben in vielen Märkten ein starkes Netzwerk.» Das gelte auch für den zweitgrössten Absatzmarkt USA, wo Mosmatic zudem ein kleines Werk hat, oder für Deutschland als Nummer eins.

Das Unternehmen soll am Toggenburger Standort bleiben, wo Rieben in den vergangenen vier Jahren 14 Millionen Franken investiert hat. Seine Produk-

te sind in über 50 Ländern erhältlich, und er sieht weiteres Wachstumspotenzial, beispielsweise in China, wo man gut gestartet sei, aber noch am Anfang stehe. Auch hofft er, dass die Firma ein Familienunternehmen bleibt. Von Riebens drei Kindern arbeitet jedenfalls bereits die älteste Tochter im Betrieb mit.

Die Pandemie habe Mosmatic nichts angehabt, im Gegenteil: «Wir haben 2021 so viel Überzeit verzeichnet wie noch nie.» Kurzarbeit sei nie ein Thema gewesen, und temporäre Engpässe bei Rohmaterial habe man gemeistert. Den Ausfall

von Messen wegen der Pandemie hat Mosmatic mit Einfallsreichtum kompensiert. Kurzerhand wurden in mehreren Ländern Autoanhänger mit Hochdruckpumpe, Wassertank und TV-Bildschirm ausgerüstet. Mit diesen Anhängern, inklusive Flächenreiniger und Lanzen an Bord, gehen Vertriebsmitarbeiter seither auf Roadshow zu aktuellen und potenziellen Kunden, zum Vorführen und Selbsttesten.

Von der Nomination für den Prix SVC erhofft sich Rieben eine Erhöhung des Bekanntheitsgrads als Arbeitgeberin.

# Auch dieses Rezept bleibt geheim

Die Appenzeller Alpenbitter AG wird erstmals seit 50 Jahren von einem Familienmitglied geführt.

RANG 3

Kaspar Enz

Besonders gross ist der Raum nicht. Eine Reihe kupferner Kessel säumt ihn, daran Rohre, Leitungen und Anzeigen: Brennkessel, sie stammen offenbar aus mehreren Generationen. «Das ist das Herz der Firma», sagt Pascal Loepfe-Brügger. Hier wird der Appenzeller Alpenbitter gebrannt.

Aber nicht nur er. In der weithin sichtbar gelben Halle in Appenzell lagern Paletten voller Edelbrände, Kisten des 2020 eingeführten Apéritif-Getränks «Abbacella» oder der eigenen Wodkalinie «Trotzki». Auch ein Gin gehört seit 2013 zum Sortiment: Der «Gin 27» und sein Bruder, der «Gin 27 Woodland».

Doch das Markenzeichen des 120 Jahre alten Unternehmens bleibt der Appenzeller

Alpenbitter, gebrannt aus 42 Kräutern und Gewürzen. Allerdings: «Gebrannt stimmt nicht ganz», sagt Loepfe-Brügger. Das Rezept bleibt geheim, im Kopf der beiden Geheimnisträger. «Sollten die beiden Geheimnisträger längere Zeit ausfallen, liegt das Rezept in einem Safe bei der Appenzeller Kantonalbank», beruhigt Loepfe-Brügger. Er selbst kennt das Rezept seines wichtigsten Produkts nicht.

Das Resultat sei ein «Destillat des ganzen Appenzellerlandes», sagt er. Dabei sind unter den 42 Zutaten nicht nur so geläufige wie Rosmarin, Zitronenmelisse oder Enzianwurzel. Im Alpenbitter duften auch Gewürze wie Galgant, Ingwer oder Orangenschalen.

Gemischt werden sie in einem Raum etwas abseits der Abfüllanlage. «Die Seele des Unternehmens», sagt Loepfe-Brügger: Hier mischen die bei-

den Verwaltungsräte Walter Regli und Beat Kölbener Kräuter, aus denen der Appenzeller Alpenbitter entsteht. Das Rezept bleibt geheim, im Kopf der beiden Geheimnisträger. «Sollten die beiden Geheimnisträger längere Zeit ausfallen, liegt das Rezept in einem Safe bei der Appenzeller Kantonalbank», beruhigt Loepfe-Brügger. Er selbst kennt das Rezept seines wichtigsten Produkts nicht.

## Unternehmen besetzt die Stelle

Auch wenn er schon über ein Jahr Geschäftsführer der Appenzeller Alpenbitter AG ist, hat Pascal Loepfe-Brügger erst seit wenigen Wochen einen Schlüssel. Dabei gehört er zur Familie. Und er hatte schon bei der Brauerei Locher, bei Red Bull Schweiz und Coop mit Getränk-



Geschäftsführer Pascal Loepfe-Brügger.

Bild: Benjamin Manser

ken zu tun. Doch als ein neuer Geschäftsführer gesucht wurde, war er nicht dafür vorbestimmt. Ein Kadervermittlungunternehmen besetzte die öffentlich ausgeschriebene Stelle, sagt Loepfe-Brügger. «Ich durchlief einen mehrstufigen Bewerbungsprozess.» Nun ist er der erste Geschäftsführer aus der Aktionärsfamilie seit 50 Jahren. Demnächst wird der Betrieb erweitert. «So können wir Aussenlager auflösen und Lastwagenkilometer reduzieren.» Seit kurzem wächst zwischen der gelben Halle und der Bahnlinie gelber Enzian – ein wichtiger Bestandteil des Alpenbitters. «Wir sind die grösste Enzianbrennerei der Schweiz», sagt Loepfe-Brügger. Den ganzen Bedarf können die Wurzeln noch nicht decken. Aber was noch nicht ist, kann ja noch werden.

## Fotobücher treiben das Geschäft an

Die Ifolor AG bietet attraktive und hochwertige Produkte rund um das Thema Foto.

Stefan Borkert

Hannes Schwarz, CEO in der dritten Generation des Kreuzlinger Familienunternehmens Ifolor, zeigt auf die Produktion und erklärt, dass das Geschäft mit Fotos ein Saisongeschäft sei. Die Zeit nach Weihnachten und zwischen den Ferien ist ruhiger. Das sieht ganz anders aus, wenn Weihnachten und der Jahreswechsel vor der Tür stehen. November und Dezember sind Monate, da herrscht absoluter Hochbetrieb. Die Kundschaft will Fotokalender, Geschenke mit Fotos darauf und natürlich Fotobücher. Auch nach den Ferien steigt jeweils die Nachfrage an. Hannes Schwarz sagt: «Mit Abstand am häufigsten werden Fotobücher bestellt. Fotobücher machen 50 Prozent unseres Geschäftes aus.»



Hannes Schwarz, CEO der Ifolor AG.

Bild: Tobias Garcia

Mit Innovationen versucht Schwarz dem Saisongeschäft etwas entgegenzusetzen. Fotogeschenke sind eine Lösung. Dosen oder Tassen mit selbst gemachten Fotos bedruckt kommen bei der Kundschaft an. Ebenso Wandbilder oder Dekorationen für die eigenen vier Wände. T-Shirts werden ab Mitte Jahr im Angebot sein.

Für jedes Jahr strebe man Wachstum an. Da sind auch Akquisitionen nicht ausgeschlossen. Ifolor ist marktführend in der Schweiz und Finnland, wo in Kerava das zweite Werk steht.

Digitalisierung und Nachhaltigkeit sind Themen, die Schwarz intensiv beschäftigen. Seit 2011 produziere Ifolor klimaneutral und was die Digitalisierung angeht, habe Ifolor schon lange die Nase vorn. Und das soll auch so bleiben. In den

Bereichen Künstliche Intelligenz, Automation und Maschinelles Lernen sieht er noch viel Potenzial für das Unternehmen. 2021 hat Ifolor zum 60-Jahr-Jubiläum die «Magic Postcard» herausgebracht. Sie sieht aus wie eine übliche Postkarte mit einem Frontbild. Allerdings befindet sich auf der Karte ein gedruckter QR-Code. Scannt man diesen mit dem der Smartphone-Kamera, spielt sich ein Video ab, das der Absender beim Erstellen eingebettet hat.

### Apple holt Ifolor ins Boot

Wer lange im Fotografiegeschäft tätig ist, der hat schon einige Krisen gemeistert. Mit der analogen Fotografie, mit Abzügen auf Papier von Negativen hat es bei Ifolor angefangen. «Auch heute werden noch Filmrollen

abgegeben. Jährlich verarbeitet Ifolor so noch immer etwa 10 000 Kleinbildfilme.» Geändert hat sich allerdings die Kundschaft. Heute sei Ifolor praktisch ganz im Privatkundengeschäft tätig. 1961, als das Unternehmen vom Grossvater Peter Schwarz unter dem Namen Photocolor Kreuzlingen AG gegründet wurde, war es ein Fotolabor für Grosskunden.

2017 wurde Ifolor als eines von weltweit nur fünf Unternehmen von Apple ausserkoren, als Fremdanbieter in deren App «Fotos» integriert zu werden. Im gleichen Jahr erfolgte auch die Gründung der Marketing- und Softwareabteilung in Zürich. Die Software müsse noch bedienungsfreundlicher werden, etwa so, dass sie individuelle Vorschläge zur Auswahl und Gestaltung unterbreite.

## Högg liefert Qualität für grosse Kunden

In Wattwil dreht und fräst man für grosse Kunden mit hohen Ansprüchen.

KasparENZ

Ivo Högg und sein Bruder Roman stehen auf einer Plattform hoch über dem Boden. Von dieser Brücke aus überblicken die Brüder die Produktionshalle der Högg Produktionstechnik. 50 CNC-Fräsmaschinen in verschiedenen Grössen stehen dort. Sie bohren Löcher in Metallblöcke, schneiden und schleifen sie zu allerlei Bauteilen, deren Zweck sich für Laien nur selten erschliesst.

«Wir sind ein Lohnfertiger», sagt Ivo Högg. Das Unternehmen stellt Bauteile aus Metall für Kunden her, wie viele andere auch. «Ein ganz normaler Fräser und Dreher sind wir aber doch nicht.» Einerseits ist das Unternehmen auf eine ansehnliche Grösse gewachsen. «Wir liefern Serienbauteile, in gros-

sen Stückzahlen in hoher Qualität.» Das macht das Wattwiler Unternehmen gerade für grössere Kunden attraktiv. So liest sich die Liste der Kunden wie ein Who's Who der Schweizer Industrie: VAT, Geberit, Rieter, Stadler oder General Dynamics.

Högg hat auch einige Spezialitäten: So gibt es einen Reiraum im 2010 bezogenen Neubau in Wattwil. Damit kann Högg nicht nur für Kunden aus der Medizintechnik produzieren. «Unser Wachstum in den letzten Jahren haben wir vor allem mit der Halbleiterindustrie erzielt», sagt Ivo Högg.

### Für ihre Treppenlifte bekannt

Mit ihren 110 Mitarbeitenden ist die Högg Produktionstechnik das Herzstück der Gruppe. Doch bekannt ist das Familienunter-

nehmen, das 1905 als Hufschmiede begann, für die Högg Treppenlifte. Ihre Geschichte begann in den 1980er-Jahren. «Ein befreundeter Wirt war aufgrund einer Krankheit an den Rollstuhl gebunden. So kam er nicht mehr in die Wirtsstube hinunter», erzählt Ivo Högg. «Wir suchten nach Wegen, ihm das zu ermöglichen.» So bauten Mitarbeitende der damaligen Högg AG einen ersten Treppenlift. 1990 wurde die Högg Liftsysteme AG gegründet. Anders als die Konkurrenz fahren die Lifte von Högg an einer Schiene an der Decke statt am Treppengeländer. «So kann man sie auch in enge, kurvige Treppenhäuser einbauen», sagt Ivo Högg. Das hat dem Unternehmen den Durchbruch gebracht. Bald nachdem die Högg Produktionstechnik 2010 den Neubau in



Roman Högg, Leiter IT, und CEO Ivo Högg.

Bild: Ralph Ribi

Wattwil bezog, übernahm die Högg Liftsysteme den alten Stammsitz in Lichtensteig. Seit der Übernahme der Berner Baco Treppenlifte 2021 ist Högg in der ganzen Schweiz vertreten.

Bereits um die Jahrtausendwende gewann Högg einen Auftrag, um neue Doppelstock IC-Züge rollstuhlgängig zu machen. Solche Aufträge sind nun das Spezialgebiet des dritten Teils der Högg Gruppe, der Simplify Engineering, die 2012 gegründet wurde. Ein wichtiger Baustein für die Zukunft, glaubt Högg. Denn die liege auch für das Familienunternehmen in der Innovation: So sponsert Högg Hochschulprojekte oder sucht die Zusammenarbeit mit Start-ups – wie mit der Westschweizer Insolight, die man bei der Konstruktion von hocheffizienten Solarzellen unterstützt.

## Die kleinste Nusstorte der Welt boomt

In den Bündner Bergen produziert La Conditoria Spezialitäten für den internationalen Markt.

Stefan Borkert

Der Chef läuft durch die Produktionshalle, schaut im Verkaufsladen vorbei und runzelt immer wieder die Stirn. Die Angestellten wissen, jetzt brütet er wieder etwas aus. Die Rede ist von Reto Schmid, Geschäftsführer und kreativer Kopf von La Conditoria, einem Betrieb auf 1400 Metern Höhe im Bündner Bergdorf Sedrun. Schmid's Ideen haben den Betrieb nicht nur gerettet, sondern ihn auch auf der ganzen Welt bekannt gemacht. Eben hat er einen Kaufmann aus Dubai verabschiedet, der ihn in der Surselva besucht hat und sich nun in die Vielzahl der Kunden einreihet. Schmid sagt von sich selbst, dass er nur so vor Ideen sprühe. Neben dem Ausbau des Geschäfts denke er ständig über neue Produkte nach.

Tatsächlich hat er den Betrieb mit seiner Ideenfreudigkeit vor dem Ruin bewahrt. 2004 hat Vater Marcel Schmid die Bäckerei samt Café und 13 Mitarbeitenden an den Sohn Reto übergeben. Der damals 30-Jährige prophezeite seinem Vater, dass der Betrieb in einigen Jahren ein anderer sein werde. «Ich habe damals schon eine Vision gehabt. 2014 habe ich dann das Foodlabel La Conditoria Switzerland gegründet.»

Doch bevor sich der ganz grosse Erfolg einstellte, musste der Jungunternehmer ein tiefes Tal durchschreiten. Nach der Ausbildung zum Bäcker, Konditor und Confiseur bildete er sich in Unternehmensführung weiter und stürzte sich mit Elan in die Arbeit. Der Umsatz stieg an. Die Kundschaft war zahlreich. Doch dann kam die Zäsur. Die



Reto Schmid und seine Nusstörtli.

Bild: freshfocus/Claudio Thoma

Neat war fertig und einige hundert Arbeitende verliessen die Mammutbaustelle. Der Franken war stark. Das schadete dem Tourismus. Schliesslich wurde auch noch die Konkurrenz durch die Grossverteiler, die frisches billiges Brot anboten, gross. Reto Schmid sagt: «Ich suchte nach einem Produkt, das man das ganze Jahr produzieren kann, das unabhängig vom Tourismus und Wetter oder von der Saison verkauft werden kann und das ganze Jahr gleichmässig viel Arbeit gibt.»

### Auf Reaktionen der Kunden reagiert

Er reagierte auf Kundenreaktionen wie «Reto, du machst die beste Nusstorte der Welt, aber sie hat schon viel Kalorien. Sie ist halt gross und wenn man die Hälfte gegessen hat, dann trocken-

net sie aus.» Das brachte Schmid auf die Idee, die Nusstorte kleiner zu machen. Nach etlichen Versuchen war sie geboren, die kleinste Bündner Baumusstorte der Welt mit vier Zentimetern im Durchmesser und knapp 20 Gramm Gewicht, jedes Stück einzeln verpackt. «Im September 2014 habe ich die Minitorte als Snackartikel unter dem neuen Label La Conditoria Switzerland präsentiert. Das Echo war riesig. Das war wie ein Sechser im Lotto.»

Die Erfolgsgeschichte nahm ihren Lauf. Wenn alles gut läuft, dann seien es 18 000 Stück pro Stunde, erklärt Schmid. Aber auch die grosse Baumusstorte ist inzwischen gefragt. Immerhin eine Viertel Million werden pro Jahr in Sedrun gebacken. Die Zahl der Mitarbeitenden beträgt inzwischen 44.



# Die Ostschweizer «Hall of Fame»

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



2020

1. Rang  
**Evatec AG**, Trübbach

2. Rang  
Integra Biosciences AG, Zizers

3. Rang  
Zünd Systemtechnik AG,  
Altstätten

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



2018

1. Rang  
**Corvaglia Holding AG**  
Eschlikon

2. Rang  
HB-Therm AG, St. Gallen

3. Rang  
Namics AG, St. Gallen

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



2016

1. Rang  
**Berlinger-Gruppe**  
Ganterschwil

2. Rang  
Adcubum AG, St. Gallen

3. Rang  
Wyon AG Swiss Batteries,  
Appenzell Steinegg

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



2014

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

2. Rang  
Otto Hofstetter AG, Uznach

3. Rang  
Jörimann Stahl AG, Bonaduz

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



2012

1. Rang  
**Microdiamant AG**, Lengwil

2. Rang  
Sieber Holding AG, Berneck

3. Rang  
Confiseur Läderach AG,  
Ennenda

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



2010

1. Rang  
**Oertli Instrumente AG**  
Berneck

2. Rang  
Blumer-Lehmann AG, Gossau

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

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



2008

1. Rang  
**Varioprint AG**  
Heiden

2. Rang  
Weber Bekleidung AG,  
St. Gallen

3. Rang  
Samaplast AG, St. Margrethen

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



2006

1. Rang  
**Telsonic AG**  
Bronschhofen

2. Rang  
Swisstulle AG, Münchwilen

3. Rang  
Plaston AG, Widnau

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



2004

1. Rang  
**Abacus Research AG**  
Wittenbach

2. Rang  
Hotel Hof Weissbad, Weissbad

3. Rang  
Fela Management AG,  
Diessenhofen

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

ANZEIGEN



**Abonnieren Sie unseren Newsletter  
«Wirtschaft Ostschweiz».**

Die wichtigsten Wirtschafts-News der Woche sowie ausgesuchte  
Analysen und Meinungen der Tagblatt-Wirtschaftsredaktion.

TAGBLATT

tagblatt.ch



ORIGINAL  
APPENZELER ALPENBITTER

**SWISS MADE.  
SEIT 120 JAHREN.**

APPENZELER.COM

# «Ich kann mir nichts Spannenderes vorstellen!»

Christoph Zeller, OK-Präsident Prix SVC Ostschweiz spricht über seine Erfahrungen mit der regionalen Firmenlandschaft.

Interview: Roger Tinner

**Christoph Zeller, drei Wochen vor der Verleihung des Prix SVC fielen praktisch alle covidbedingten Einschränkungen für Anlässe. Was hat das bei Ihnen ausgelöst?**

Ich war natürlich freudig überrascht. So konnten wir zum einen die Preisverleihung ohne Einschränkungen durchführen. Zum anderen war – im Gegensatz zu 2020 – auch das so wichtige Networking nach der Verleihung wieder möglich. Und nach dem bundesrätlichen Entscheid gab es nochmals eine grosse Anzahl Anmeldungen. Wir konnten am Ende rund 800 Gäste begrüßen und durften einen lebendigen Anlass erleben mit dem langersehnten persönlichen Austausch.

**Als Regionenleiter SVC und Leiter Firmenkunden Region Ostschweiz bei der Credit Suisse haben Sie wohl fast jeden Tag Kontakt mit Firmen aus der Region. Wie haben diese aus Ihrer Sicht die Pandemie bewältigt?**

Die Unternehmen haben die Pandemie mehrheitlich gut bis sehr gut bewältigt: Die Ostschweizer Firmenlandschaft ist sehr robust und flexibel, sodass sie mit wechselnden Situationen und Herausforderungen umgehen kann. Es hat sich wieder einmal gezeigt, wie wichtig unternehmerischer Mut und eine klare Strategie für den Erfolg sind. Geholfen haben vielen Firmen sicher auch die Corona-Kredite, die Liquidität gesichert haben, und der erleichterte Prozess für die Einführung von Kurzarbeit.

**Gab es unter den diesjährigen sechs Finalisten des Prix SVC Ostschweiz spezielle Entwicklungen im Zusammenhang mit der Pandemie?**

Die sechs nominierten Unternehmen sind Champions in ihren Branchen und haben auch die Pandemie gut bis sehr gut gemeistert. Sie haben auf die Herausforderungen in dieser Krise zeitnah, flexibel und vorausschauend reagiert. Vereinzelt konnten mit der Pandemie auch neue Produkte lanciert und so neue Geschäftsfelder erschlossen werden.

**Sie wählen in der Jury ja Unternehmen aus, die längerfristig Erfolg haben. Welche Tugenden sind nach Ihrer Erfahrung am wesentlichsten dafür verantwortlich, dass Firmen in ihrem Markt erfolgreich sind?**

Entscheidend ist die Kombination von verschiedenen Faktoren, die wir in der Juryarbeit beurteilen. Wenn ich einen Bereich hervorheben muss, dann ist es wohl der «Entrepreneurial Spirit», also das unternehmerische Mindset: Dazu gehören unter anderem Engagement, Leidenschaft für das eigene Produkt, Innovationskraft, Füh-



In der Region verankert: Christoph Zeller, Leiter Firmenkunden Region Ostschweiz bei der Credit Suisse und seit acht Jahren Regionenleiter Ostschweiz des SVC. Bild: Reto Martin

rungsqualität, Durchhaltevermögen auch in schwierigen Zeiten – mit Flexibilität und Anpassungsfähigkeit – und das Verfolgen einer klaren Strategie. Abschliessend lässt sich das alles kaum aufzählen, und jedes Unternehmen hat natürlich auch noch ganz spezifische, eigene Stärken, die es auf dem Markt im besten Fall einzigartig machen.

**Die diesjährige Verleihung war bereits die zehnte in der Ostschweiz. Wie ist der Prix SVC heute positioniert?**

Der Prix SVC Ostschweiz ist sicherlich der wichtigste und bedeutendste Unternehmerpreis in der Region. Wir haben hier in den letzten 20 Jahren einen Anlass aufbauen und weiterentwickeln dürfen, der auch über-

regional wahrgenommen wird. Zentral bleibt auch in Zukunft, dass wir den Firmen beziehungsweise den Unternehmerinnen und Unternehmern die gebührende Aufmerksamkeit schenken und mit dem Prix SVC eine Plattform bieten. Dazu kommt die Vernetzung, damit sich Unternehmen und ihre Führungskräfte austauschen und voneinander lernen können.

**Das Amt als Regionenleiter SVC scheint Ihnen Spass zu machen. Woran liegt das?**

Das ist tatsächlich so. Es macht viel Freude, zusammen mit dem Organisationskomitee und der Jury jeweils über ein Jahr lang auf den Grossanlass «Prix SVC Ostschweiz» hinzuarbeiten und die Preisverleihung als Höhepunkt geniessen zu dürfen. Zudem ergänzt sich diese Funktion

im Swiss Venture Club optimal mit meiner hauptberuflichen Tätigkeit als Leiter Firmenkunden Region Ostschweiz bei der Credit Suisse. Seit 30 Jahren, als ich bei der CS anfang, bin ich mit Herzblut im Firmenkundengeschäft engagiert und habe täglich mit interessanten Firmen und Führungspersönlichkeiten zu tun: Ich kann mir nichts Spannenderes vorstellen!

## Swiss Venture Club gibt Impulse und inspiriert

Der Swiss Venture Club (SVC) ist ein unabhängiger, non-profit-orientierter Verein von Unternehmer:innen für Unternehmer:innen mit dem Ziel, KMU als treibende Kraft der Schweizer Wirtschaft zu unterstützen und zu fördern, sowie zur Schaffung und zur Erhaltung von Arbeitsplätzen in der Schweiz beizutragen. Der SVC schafft in allen acht Wirtschaftsregionen Kontakt- und Netzwerkmöglichkeiten für seine 3100 Mitglieder und generiert unternehmerische Impulse für den Wirtschaftsstandort Schweiz.

**Ein Nährboden für Ideen**

Vergangenes Jahr durfte der SVC bereits sein 20-jähriges Bestehen feiern: Im Jahr 2001 gegründet, fand am 15. Januar 2003 vor rund 600 Gästen die



erste Unternehmerpreisverleihung statt. Knapp 20 Jahre später darf man bereits auf eine Liste von 388 Unternehmen zurückblicken, die verdienenterweise für den Prix SVC nominiert wurden. Unzählige Bekanntschaften und Geschichten wurden geschrieben, emotionale Momente erlebt und Synergien genutzt. Seit den ersten Stunden war das Ziel, das Silodenken in der Schweizer Wirtschaft zu überwinden und den KMU ein symbiotisches Miteinander zu ermöglichen. Als Austauschplattform schafft der SVC den Nährboden für erfolgreiche Ideen und Geschäftsmöglichkeiten und bietet damit einen Mehrwert für KMU.

Der Prix SVC ist eine Form der unmittelbaren Wertschätzung für KMU und für das, was

sie für das Land und darüber hinaus leisten. Der Prix SVC rückt die Leistungen jener Unternehmen ins Licht der Öffentlichkeit, die täglich den Werk-, Denk- und Finanzplatz Schweiz stärken, sowie Arbeitsplätze erhalten oder neue schaffen. Es ist insbesondere die Verbindung von Kontinuität und Innovationskraft, welche die stärksten Schweizer KMU auszeichnet.

**Im Zweijahrestakt**

Die Preisverleihungen als öffentlichkeitswirksamste Aktivitäten des Swiss Venture Clubs haben sich zu schweizweit bekannten Anlässen entwickelt, die mittlerweile in acht Wirtschaftsregionen und im Zweijahrestakt durchgeführt werden. (pd) [www.svc.swiss](http://www.svc.swiss)

# Denken Sie hier an neue Knochen? Warum nicht.

Spinnenseide könnte in Zukunft zur Heilung von Knochenbrüchen eingesetzt werden. Unternehmer:innen denken weiter. Und wir gehen mit.

[credit-suisse.com/unternehmer](https://credit-suisse.com/unternehmer)

Premium  
Gold Partner  
des SVC