



Die Jurymitglieder des «Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich» auf Achse: Roger Müller, Daniel Läubli, Steven Himmelsbach, Michael Steinmann, Marianne Fassbind, Felix Obrist, Bruno Odermatt (vordere Reihe von links); Roman Geiser, Dirk Schütz, Thomas Sauber, Christoph Rossacher, Antoine Berger, Andreas Gerber, Urs Seitz (hintere Reihe von links).

Auf KMU-Tour durch den Kanton

Ein Tag im vergangenen Spätsommer voller guter Unternehmensgeschichten aus dem Blickwinkel vom Jurypräsidenten des «Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich», der am 18. Januar 2018 im Hallenstadion verliehen wurde.

MICHAEL STEINMANN

Es ist kurz nach 8 Uhr an einem Montagmorgen Ende August, als uns Rolf Boffa im Untergeschoss eines noch dunklen Shoppingcenters in Hinwil durch sein Sortiment von 350 Katzenbäumen führt. Es ist die erste von sechs Stationen, welche die Jury des «Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich» an diesem Tag im Kanton besucht, um ein direktes Bild von den Unternehmen zu gewinnen, die sich für die letzte Runde des Wettbewerbs qualifiziert haben.

Eine Herzensangelegenheit

Der Gründer und Inhaber von Qualipet sprüht vor Begeisterung. Es geht um eine Herzensangelegenheit, um die Liebe der Schweizer zu ihren Haustieren. Kunde und Endkunde, beides muss im Auge behalten werden. Denn der Tierhalter schätzt das reiche Angebot, legt Wert auf die nachhaltige Produktion von Nah-

rungsmitteln und die artgerechte Haltung und Zucht. Die Mitarbeitenden sprechen dieselbe Sprache, sind zumeist Tierhalter, kennen Bedürfnisse und Sorgen aus erster Hand. Am Ende gibt aber das Tier den Ausschlag, was gekauft wird. Auch nach 27 Jahren im Geschäft kennt Boffa keine Musse. Online-Handel, neues Logistikzentrum und der Ausbau von Eigenmarken müssen in diesem kompetitiven Umfeld angepackt werden. Tierfreund und Unternehmer, bei Boffa kommt das aus einem Guss.

Ansteckende Verwurzelung

Es ist ja nicht so, dass wir noch nie einen Roboter gesehen hätten. Und doch schauen wir gebannt zu, wie beim Verkabelungsspezialisten Reichle & De-Massari (R&M) Stecker zusammengebaut werden. Das Management unter Leitung von CEO Michel Riva begleitet uns nicht minder fasziniert durch die Produktionshallen und weist uns auf die

vollautomatisierte Qualitätskontrolle hin, die von einem gelben Roboter ausgeführt wird. Bei R&M geschieht der manuelle Teil im Ausland, am modernen Hauptsitz in Wetzikon wird vornehmlich entwickelt.

Denn wie jedes erfolgreiche KMU muss sich R&M durch Technologie, Funktionalität und Kundennähe differenzieren. Längst geht es nicht mehr nur um Kabel und Stecker, sondern um modulare Lösungen und auf den Kunden massgeschneiderte Produkte. Nach einer Phase der Stagnation stehen die Zeichen mit dem neuen Management seit fünf Jahren wieder auf Wachstum. Im Zürcher Oberland wurden Stellen geschaffen, und die Lehrlingsausbildung wird nicht nur in der Schweiz, sondern auch am Produktionsstandort Bulgarien betrieben. Wir nehmen mit auf den Weg, dass regionale Verwurzelung über die Schweiz hinaus gelebt werden kann.

Präzision und Nüchternheit

Bei Meister Abrasives in Andelfingen, unserer nächsten Station, herrscht so etwas wie Aufbruchsstimmung. Dieser Tage wird der Familienbetrieb in die Hände des Managements überführt. Die Nachfolgeregelung stellt viele KMU vor grosse Herausforderungen. Beim Hersteller von Präzisionsschleifwerkzeugen scheint man auf guten Wegen zu sein, gibt sich aber betont nüchtern. Dabei ist das Unternehmen ein Beispiel, wie durch Spezialisierung die Produktion in der Schweiz gehalten werden kann.

Beim Rundgang durch die Werkhallen mit dem CEO Peter Beyer sehen wir aus erster Hand, wie vom Mischprozess bis zum Brennen in minutiösen Arbeitsschritten Schleifköpfe hergestellt und manuell weiterverarbeitet werden. 90 Prozent der Produktion geht ins Ausland, vornehmlich in die Zulieferindustrie der Automobilbranche. Das neue Management will nun verstärkt auf die Halbleiterindustrie setzen, bisher eine Domäne der Asiaten. Aber im Zürcher Weinland geht man auch diese Herausforderung mit Präzision und Nüchternheit an.

Der gelebte Faktor Mensch

Der «Schiblianer» ist die Kundenzeitung der Schibli-Gruppe am Römerhof in Zürich. Als wir mit Helmen ausgerüstet auf einer inszenierten Baustelle am Hauptsitz der Elektrotechnik-Firma auf Kabelrollen Platz nehmen, wird uns aber schnell klar, dass ein «Schiblianer» weit mehr sein muss, nämlich Teil eines Betriebs zu sein, der trotz seiner Grösse Werte wie Loyalität und Vertrauen hochhält.

Unternehmenskultur ist hier keine abstrakte Sache, sondern eine im Alltag gereifte Arbeitsform. Vielleicht steht dahinter auch das Bemühen, den Familienbegriff auf ein Unternehmen auszuweiten. Jan Schibli, in dritter Generation am



In der inszenierten Baustelle der Schibli-Gruppe in Zürich.



Auf dem Rundgang bei Reichle & De-Massari in Wetzikon.



Im Basecamp von Transa an der Europaallee nahe des HB.

BILDER PETER FROMMENWILER

Ruder, lebt das enthusiastisch vor. Aus den beengten Verhältnissen im Quartier hat sich ein unnachahmliches Konzept herausgebildet, das den Menschen ins Zentrum stellt: Sei er Hochleistungssportler, ungelerner Flüchtling oder langjähriger Mitarbeitender mit dem Wunsch nach einer Auszeit. Wir verlassen den Römerhof mit dem Eindruck, dass Schibli ganz offenbar etwas mit Menschen zu machen weiss.

Verkäufer als Teil der Reise

In der umsatzstärksten Filiale des Outdoor-Ausrüsters Transa in der Zürcher Europaallee wurde der Haupteingang geschlossen, um uns im Basecamp, einer improvisierten Zeltstadt, willkommen zu heissen. Es ist heiss draussen und wir beneiden insgeheim die Belegschaft in ihren Shorts. Die leger Kleidung lässt alle jünger aussehen, und wir fragen uns, wer von denen nun eigentlich der Chef sei. Ferien- und Freizeitgefühle lassen sich nicht nur der Hitze wegen kaum vertreiben.

Bei Transa wird das Outdoor-Gefühl zelebriert. Der Verkäufer ist Teil der Reise des Kunden. Seine Erfahrung ist das nächste Abenteuer des Käufers. Es scheint, sie würden am liebsten gemeinsam aufbrechen wollen. Doch die Realität des Detailhandels ist härter, wie CEO Daniel Humbel die Besucher aus ihren Gedanken zurückholt. Der stationäre Wiederverkauf kämpft ums Überleben, und Transa scheint eine gute Antwort

darauf zu haben, dem Kunden ein einprägsames Einkaufserlebnis zu schaffen.

Wie man den Erfolg erzählt

Unser Tag hat bei einem Selfmademan begonnen. Und so endet er. Wir sitzen in Wollishofen im «Fischer's Fritz» von Michel Péclard, dem «enfant terrible» der Zürcher Gastro-Szene. Jeder, der gedacht hätte, es sei schon alles ausprobiert worden, wird hier eines Besseren belehrt. Péclard, einnehmend und in prächtiger Laune, liebt es, gegen den Strom zu denken. Sushi aus Schweizer Fisch, Zuckerwatte auf der Dessertkarte, Gemüsekorb für die linienbewusste Kundin, Umsatzbeteiligung der Mitarbeitenden – mit solchen Konzepten hat er sich und seinem Beizen-Imperium einen Ruf geschaffen, der ihm guten Zulauf beschert.

Dabei geht es ihm als Finanzfachmann vor allem um eines: Zu beweisen, dass Gastronomie kein Verlustgeschäft sein muss. Erfolg ist auch, wie man den Erfolg erzählt. Péclard ist ein hervorragender Geschichtenerzähler, mit sich in der Hauptrolle, aufrichtig und schlau im Kampf gegen gastronomische Spieser und Behörden. Wir hören gerne zu, geniessen ein Glas Weisswein, blicken auf den Zürichsee und resümieren einen Jurytag voller guter Unternehmensgeschichten.

Michael Steinmann ist Partner bei McKinsey & Company und Jurypräsident des «Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich».

Die Jury des «Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich»

Zur 16-köpfigen Expertengruppe gehören neben Jurypräsident Michael Steinmann, Partner, McKinsey & Company (in alphabetischer Reihenfolge): Antoine Berger, Inhaber, Berger Gartenbau, Kilchberg; Silvio Bonaccio, Leiter Technologietransfer, ETH Zürich; Marianne Fassbind, Partner, Dynamics Group; Roman Geiser, CEO und Managing Partner, Farner Consulting; Andreas Gerber, Leiter KMU-Geschäft Schweiz, Credit Suisse (Schweiz); Steven Himmelsbach, Leiter Firmenkunden KMU Region Zürich, Credit Suisse (Schweiz);

Daniel Läubli, Partner, McKinsey & Company; Roger Müller, Partner und Sitzleiter Zürich, Ernst & Young; Felix Obrist, CEO, Hunziker Gruppe; Bruno Odermatt, Gründer und Partner, Value Solutions Group; Christoph Rossacher, Head of Sales Region East KMU, Swisscom; Thomas Sauber, Konsulent, Lustenberger Rechtsanwälte; Dirk Schütz, Chefredaktor «Bilanz»; Ringier Axel Springer Schweiz; Urs Seitz, Inhaber, Eugen Seitz; Rolf Sonderegger, CEO, Kistler Gruppe.
www.svc-event-77.ch