



Moment der Erlösung: Jan Schibli freut sich im Hallenstadion über die Auszeichnung.



Moderator Nik Hartmann (links) stellt die sechs Finalisten für den «Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich» vor. Diese stehen für bestes Unternehmertum in ihrer Region und weit darüber hinaus.

BILDER MANUEL LOPEZ / PPR



Regierungsrätin Carmen Walker Späh, Volkswirtschaftsdirektorin des Kantons Zürich.

# Schibli-Gruppe gewinnt den «Prix SVC»

Am 18. Januar 2018 wurde der renommierte KMU-Preis in der Region Zürich zum sechsten Mal verliehen. Die Spannung war im Hallenstadion zu spüren – die Euphorie der sechs Finalisten ebenso.



Rund 2200 Gäste aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Medien im Hallenstadion.



Moderator Nik Hartmann (rechts) mit Thomas Gottstein, CEO Credit Suisse (Schweiz).

## Zürcher Ruhmeshalle

<b>2018</b>	1. Platz: Schibli-Gruppe, Zürich
	2. Platz: Reichle & De-Massari, Wetzikon
	3. Platz: Transa, Zürich
	Diplomrang: Meister Abrasives, Andelfingen
	Diplomrang: Pumpstation Gastro, Zürich
	Diplomrang: Qualipet, Dietlikon
<b>2016</b>	1. Platz: Oetiker Gruppe, Horgen
	2. Platz: Kalaidos Bildungsgruppe, Zürich
	3. Platz: Trafag, Bubikon
	Diplomrang: Bucher Leichtbau, Fällanden
	Diplomrang: IE Industrial Engineering, Zürich
	Diplomrang: Katadyn Gruppe, Kempthal
<b>2013</b>	1. Platz: Baumann Federn, Ermenswil b. Rüti
	2. Platz: Zühlke Engineering, Schlieren
	3. Platz: Mageba, Bülach
	Diplomrang: Antistress, Rapperswil-Jona SG
	Diplomrang: Brüttsch/Rüeggler Werkzeuge, Urdorf
	Diplomrang: Leuthold Mechanik, Samstagern
<b>2011</b>	1. Platz: Open Systems, Zürich
	2. Platz: Confiserie Sprüngli, Zürich
	3. Platz: Digitec, Zürich
	Diplomrang: Bächli Bergsport, Nänikon
	Diplomrang: Enea, Rapperswil-Jona SG
	Diplomrang: Hocomo, Volketswil
<b>2009</b>	1. Platz: AutoForm Engineering, Zürich
	2. Platz: Hiltl, Zürich
	3. Platz: Eberhard Holding, Kloten
	Diplomrang: Ernst Schweizer, Hedingen
	Diplomrang: KA-TE PMO, Altendorf SZ
	Diplomrang: Kuhn Rikon, Rikon
<b>2006</b>	1. Platz: Kistler Gruppe, Winterthur
	2. Platz: Avalog Evolution, Zürich
	3. Platz: Wey Group, Unterengstringen
	Diplomrang: Acutronic Switzerland, Bubikon
	Diplomrang: Büchi Glas, Uster
	Diplomrang: Derendinger Gruppe, Dietlikon

JOHANNES J. SCHRANER

Es knisterte förmlich im Zürcher Hallenstadion, und der Puls der 2200 gut gelaunten, geladenen Gäste aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Medien stieg merklich. Das Couvert mit dem Siegernamen klemmte noch ein wenig beim Öffnen, dann die Erlösung für alle. Jan Schibli, CEO seines in dritter Generation geführten Familienunternehmens, durfte als Gewinner des sechsten «Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich» strahlen und jubeln. «Ich hätte nie gedacht, dass wir mit einer so langweiligen Dienstleistung heute Abend gewinnen könnten», meinte der Sieger überrascht, bescheiden und mit trockenem Humor.

Die Schibli-Gruppe sei eine unternehmerische Perle, die für weit mehr als die Elektrifizierung von Zürcher Wohnungen und Häusern stehe, würdigte Jurypräsident Michael Steinmann den frisch gekürten Sieger. «Geschäftssinn, Familiensinn, Förderung von Talenten und Respekt vor den individuellen Ambitionen der Mitarbeitenden: Das ist die Rezeptur des Unternehmens, die uns stark beeindruckt hat», so Steinmann. Die Schibli-Gruppe bietet umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Elektrotechnik, Gebäudetechnik, Automatik, Kommunikation und Informatik.

Als sportliche Zweit- und Drittplatzierte zeigten sich Michel Riva, CEO von Kabelbauer Reichle & De-Massari (R&M), sowie Daniel Humbel, CEO von Transa Backpacking, dem führenden Anbieter von Travel- und Outdoor-Ausrüstung in der Schweiz. «Das ist eine Auszeichnung für eine tolle Leistung meines Unternehmens und für uns alle Ansporn für mehr», erklärte Riva. «Die Anerkennung ist die grösste Freude», bedankte sich Humbel herzlich.

Es war ein Abend, an dem sich der Unternehmerteil der Region mit den sechs Finalisten von seiner besten Seite zeigte und viele der zahlreich anwesen-

den Jungunternehmer begeisterte. Radio- und Fernsehprofi Nik Hartmann, der die Preisverleihung moderierte, trug mit seiner direkten und humorvollen Art zur gelungenen Gala bei. Die Politik wiederum war vertreten durch Regierungsrätin Carmen Walker Späh. Die Zürcher Volkswirtschaftsdirektorin wies in ihrer Grussbotschaft der Kantonsregierung auf den hervorragenden Ruf des Wirtschaftsraums Zürich hin. «Auch die zahlreichen KMU mit ihren weit-sichtigen Firmenchefs und ihren engagierten Mitarbeitenden begründen ihn. Der Prix SVC richtet den Scheinwerfer auf die Perlen unter den KMU und macht ihr erfolgreiches Wirken einer breiteren Öffentlichkeit zugänglich», so Walker Späh.

Der Swiss Venture Club (SVC) zeichne Unternehmen aus, die zur KMU-Elite der Schweiz gehören. Nicht zuletzt solle die Aufmerksamkeit, welche die Preisträger erhielten, auch für andere Unternehmen Ansporn sein, doppelte Steven Himmelsbach, SVC Regional-leiter Wirtschaftsraum Zürich, nach. Der Blick richte sich auf vorbildliche Unternehmen, die Arbeitsplätze kreierten und die Schweizer Wirtschaft mitgestalteten.

Die seit 2003 vergebenen «Prix SVC» schaffen nicht nur Öffentlichkeit. Die Preisverleihung ist zudem eine exzellente Gelegenheit für Unternehmer der Region, um sich zu vernetzen. «Wir bleiben vielfach unter uns. Ich bin heute Abend zum ersten Mal dabei und will vor allem Leute aus anderen Branchen kennenlernen», meinte beispielsweise Michel Aebi von CGC Energie SA Gebäudetechnik. Vor und nach der Preisverleihung mit einem Apéro riche bot sich dafür ausgiebig Gelegenheit. In zwei Jahren wird nicht nur Aebi wiederkommen.

## Swiss Venture Club

**jjs.** · Der KMU-Verein Swiss Venture Club (SVC) stellt sich seit 17 Jahren in den Dienst kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) und ist heute mit über 3000 Mitgliedern aus allen Branchen und Regionen eines der grössten und wichtigsten Netzwerke für Unternehmerinnen und Unternehmer der Schweiz. Dafür bringt er innovative Persönlichkeiten aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik, Medien sowie Kultur zusammen und ermöglicht ihnen das Knüpfen wertvoller Kontakte.

Darüber hinaus schafft er mit der Verleihung des regionalen Unternehmerpreises «Prix SVC» öffentliche Aufmerksamkeit für ihre Leistungen. Mehr als 300 KMU wurden bereits ausgezeichnet. Auf diese Art und Weise fördert der «Prix SVC» das Unternehmertum und trägt so seinen Teil zu einer erfolgreichen Schweiz bei.

[www.swiss-venture-club.ch](http://www.swiss-venture-club.ch)





Jan Schibli (stehend in der Mitte) gemeinsam mit seiner Führungscrew am Hauptsitz der Schibli-Gruppe im Zürcher Seefeld-Quartier.

PETER FROMMENWILER

# «Ohne guten Nachwuchs gibt es auch keine Spitzenkräfte»

*1. Platz: Jan Schibli hat vor 14 Jahren die Schibli-Gruppe in dritter Generation übernommen. Für ihn gibt es keinen Ort, der mehr Charme versprüht als eine Baustelle. Er denkt schon ans 100-jährige Jubiläum 2037.*

MARTINA WACKER

Es ist kurz nach Mittag: Mitten im Zürcher Seefeld-Quartier, vor einem grauen, unscheinbaren Gebäude, werden den Jurymitgliedern des «Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich» blaue Schutzhelme in die Hand gedrückt. Ein Schibli-Mitarbeiter sagt: «Bitte aufsetzen. Das Sakko können Sie im Car lassen.» Doch anstatt auf eine Baustelle geht es zuerst einmal hoch, mehrere Stockwerke zu Fuss. Oben angelangt wird man in einen Raum geführt, in dem eine Baustelle nachgestellt wird. Die Jury nimmt Platz – auf Kabelrollen und Holzbänken.

Die Schibli-Gruppe, mit dem roten Schriftzug auf weissem Grund, wurde 1937 von Hans K. Schibli gegründet. Seither hat sich der Betrieb zu einem umfassenden Anbieter in den Bereichen Elektrotechnik, Gebäudetechnik, Informatik, Kommunikation und Automatik entwickelt. Eines blieb jedoch über die Jahrzehnte gleich – noch heute befindet sich die Firma im Familienbesitz.

Die Tür geht auf und Jan Schibli (46) betritt den Raum. Der charismatische und bodenständige Inhaber führt das Unternehmen in dritter Generation. Wenn er spricht, dann mit purer Leidenschaft und Enthusiasmus. Sein Amt als Chef scheint für ihn nicht nur irgendein Job zu sein. Vielmehr wirkt Schibli, als hätte er eine Mission.

Nach seiner Lehre als Elektromonteur und anschliessender Weiterbildung zum Kontrolleur/Chefmonteur flog er mit 25 in die USA. Zwei Jahre lang jobbte er als Reiseleiter, bis er sich 1998 bereit fühlte, das Lebenswerk zu übernehmen. Er absolvierte ein Nachdiplomstudium zum Betriebswirtschaftler KMU mit eidgenössischem Diplom und trat 2003 in die Fussstapfen seines Vaters.

## Die «Schiblianer» kommen

«Keine Frage, der Job auf einer Baustelle ist hart. Wir starten jeden Tag um 7 Uhr – egal ob es regnet oder schneit», sagt Schibli. Aber es gebe keinen Ort, der demassen viel Charme versprühe. «Nirgends, in keinem Büro, kommen so viele unterschiedliche Menschen zusammen, die gemeinsam etwas schaffen», ist der Patron überzeugt. Als wolle er seiner Aussage mehr Kraft verleihen, werden

immer wieder neue «Schiblianer», wie die Schibli-Gruppe ihre Mitarbeitenden nennt, hereingebeten und vorgestellt. Darunter befindet sich auch ein Flüchtling aus Eritrea, der mittlerweile eine Lehre zum Elektroinstallateur absolviert – mit Bestnoten.

Mehrere Anläufe brauchte Schibli, bis er endlich die Zusage erhielt, vier Flüchtlinge ausbilden zu dürfen. «Die Bürokratie ist überwältigend.» Dennoch blieb Schibli hartnäckig. «Ich dachte mir, wir müssen hier Unterstützung bieten, den Flüchtlingen eine Aufgabe geben.» Doch auch er musste einsehen, dass die kulturellen Unterschiede in manchen Fällen einfach zu gross sind. «Von den vier Flüchtlingen mussten wir uns von drei wieder trennen. Das hat einfach nicht gepasst», sagt er.

## Von heute auf morgen Chef

Schiblis Hauptmotivation, die Firma zu übernehmen, bestand damals darin, frei Entscheidungen fällen zu können, eigene Ideen einzubringen und neue Strategien zu verwirklichen. Doch der Anfang war steinig. «Mein Vater hat mir das Unternehmen von einem Tag auf den anderen übergeben. Mit 32 war ich plötzlich Chef», erinnert er sich. Zwei Jahre brauchte er, um sich zurechtzufinden. Erschwerend kam hinzu, dass das damalige KMU finanziell in schlechtem Zustand war. «Das Personal hatte Existenzängste.» Die Banken hätten ihm immer wieder ins Geschäft reingeredet, ihm er-

klärt, was er zu tun habe. «Wir waren enorm unter Druck.» Heute steht die Schibli-Gruppe auf soliden Füßen und erzielt einen jährlichen Umsatz von rund 80 Millionen Franken. Neben dem Hauptsitz in Zürich unterhält sie Standorte im Kanton Zürich sowie in Freienbach (SZ), Attinghausen (UR) und Dresden (DE). «Im Gegensatz zu früher rufen mich die Banken an und fragen, was sie für uns tun können», lacht Schibli.

Nach bereits mehreren erfolgreichen Übernahmen würden auch jetzt noch Mittel zur Verfügung stehen, um weitere Akquisitionen zu tätigen, so Schibli. «Voraussetzung ist aber, dass es sich um ein hochmarginiges Geschäft handelt oder wir durch die Übernahme eine neue Region erschliessen können.» Vor allem Ersteres bereitet Schibli manchmal Kopfzerbrechen. «Alle sprechen von Hochkonjunktur. Und trotzdem ist der Preisdruck enorm.» Dank dem ganzheitlichen Ansatz hat es die Schibli-Gruppe geschafft, sich den sinkenden Preisen zu stellen. Besonders gefragt seien derzeit Dienstleistungen im Bereich Informatik und Kommunikation sowie Gebäudeautomation.

## Mitarbeiterförderung zentral

Neben dem finanziellen Erfolg liegt ihm vor allem das Wohl seiner «Schiblianer» am Herzen. So bietet die Schibli-Gruppe Vaterschaftsurlaub, Ferienbatzen für Lernende und Mitarbeitende, die nicht im Kader sind, und auch der Wunsch vieler Angestellten, nach zehn Dienstjahren ein Sabbatical beziehen zu können, wurde umgesetzt. Von Letzterem machte Schibli 2017 selbst Gebrauch und verbrachte die gesamten Sommerferien mit seiner Familie. «Es hat gut getan, den Kopf mal zu lüften.»

Aber auch die Nachwuchsförderung hat im Hause Schibli einen hohen Stellenwert. Von den rund 500 Mitarbeitenden sind 90 Lernende. Und von den 19 Lehrabgängern im vergangenen Jahr wurden 15 fest angestellt. «Ohne guten Nachwuchs gibt es auch keine Spitzenkräfte.» Wenn er so etwas sagt, blitzt der Fussballtrainer in ihm auf, der nach neuen Talenten sucht. Schibli spielt seit klein auf Fussball. Noch heute findet er genug Zeit, um die Junioren seines Heimclubs, den FC Uster, zu trainieren. «Sport lernt einem Ehrgeiz und Disziplin, zusammen zu gewinnen, aber auch zu verlieren. Das fasziniert mich sehr», ergänzt er.

Aber nicht nur auf dem Rasen, sondern auch auf dem Eis engagiert sich Schibli für den Sport. Seit 40 Jahren sponsert das Unternehmen den EHC Kloten. Der Patron selbst amtierte von 2007 bis 2012 im Verwaltungsrat des Vereins und durchlebte die turbulenten Zeiten, als die Klotener am finanziellen Abgrund standen, hautnah mit. «Anders als Fussball, ist Hockey sehr dynamisch und schnell», sagt er. Das begeistert ihn. Er selbst würde auch gerne mehr auf dem Eis stehen. «Ich kann aber nicht so gut Schlittschuhlaufen», lacht er. Dafür nimmt er den Schläger hin und wieder auf dem Unihockeyfeld in die Hand. Seit 2015 ist die Schibli-Gruppe Hauptsponsor beim Unihockeyclub Uster, wo auch Schiblis Söhne spielen.

## Ein Team für neue Konzepte

Ähnlich wie im Sport hat Kapitän Schibli in seinem Unternehmen ein sogenanntes A-Team gegründet. Dabei soll es sich aber nicht um einen Elite-Trupp handeln, wie Schibli versichert. «Das A-Team besteht aus fünf gewählten Abteilungsleitern der Schibli-Gruppe», sagt er. In gemeinsamen Workshops entwickelt es anschliessend Ideen und Konzepte, um alle zusammen noch besser zu machen. «Es ist wichtig, dass die Mitarbeiter nicht nur im, sondern auch am Unternehmen arbeiten», erklärt Schibli. Das schaffe ein Gefühl von Zusammengehörigkeit.

Jan Schibli geht auf die Fünfzig zu. Ob er sich bereits Gedanken um seine Nachfolge macht? «Nein, eigentlich nicht. Vorerst ist es mein Ziel, 2037 das 100-jährige Bestehen der Schibli-Gruppe feiern zu können», sagt er. Ob er sich denn wünsche, dass einst auch eines seiner Kinder den Betrieb übernehme? «Schön wäre es, aber das überlasse ich ihnen. Derzeit sind sie noch etwas klein, um sich solche Gedanken zu machen», hält er den Ball flach.

## Schibli-Gruppe

Gründungsjahr:	1937
Firmengründer:	Hans K. Schibli
Branche:	Elektrotechnik, Gebäudetechnik, Informatik, Kommunikation und Automatik
Umsatz:	80 Millionen Franken (2016)
Hauptsitz:	Zürich
Geschäftsleitung:	Jan Schibli, CEO
Inhaber:	Jan Schibli, in dritter Generation
Mitarbeitende:	rund 500, davon 90 Lernende
Website:	www.schibli.com





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