



Official Program Partner: **CREDIT SUISSE**  
[Drucken](#) | [Seite verschicken](#)

## EoY Workshops 2007

### Workshop Themen:

- [Die Familie - das bessere Unternehmen?](#)
- [Ennet der Grenze. Internationalisierungsstrategien](#)
- [Wenn der Sparstrumpf nicht genügt. Finance the Growth](#)
- [Der Blick in den Spiegel. Personal vs. Corporate Governance](#)

### Die Familie - das bessere Unternehmen?



François Delachaux, Präsident des Verwaltungsrates Delachaux SA, Viktor Bucher, Partner Ernst & Young und Charles Peter von der Benninger Group

**François Delachaux, Präsident des Verwaltungsrates Delachaux SA**, Gennevilliers (Frankreich) und **Charles Peter von der Benninger Group** in Uzwil (Schweiz) luden ein zur Diskussion: "Die Familie - das bessere Unternehmen?". Bereits zu Beginn machte Moderator Viktor Bucher, Partner von Ernst & Young, den zahlreich erschienenen Teilnehmenden klar: "Diese Frage werden wir in zwei Stunden mit einem klaren ‚Ja‘ beantworten"!

Für Charles Peter, welcher bis letztes Jahr Chef der Firmengruppe im Textilmaschinenbau mit Tochtergesellschaften in Deutschland, Italien, Russland, China, Indien und den USA war, ist das bestmögliche Unternehmen ein gut geführtes Familienunternehmen.

Ebenso sieht François Delachaux zahlreiche Vorteile: ein Familienunternehmen unterliegt keinen kurzfristigen Gewinnabsichten von Investoren und kann sich auf langfristige Erfolge ausrichten, Entscheide sind sehr schnell gefällt, und die Familie investiert ihr eigenes Geld, was dem Ganzen eine persönliche Note verleiht. Offen sprach François Delachaux auch über Herausforderungen wie das Bewahren des familiären Zusammenhalts und die Tatsache, dass Wachstumsmöglichkeiten begrenzt sind, wenn die Familie die Führung behalten will. Für François Delachaux war immer klar: "Wir wollen weltweit Nummer eins sein UND unabhängig. Nicht ODER."

In der nachfolgenden Diskussion mit dem Publikum ging es um den Erhalt von Traditionen und das Sichern von Wissen und Know-how unter dem ständigen Innovationsdruck, um im Wettbewerb zu bestehen, um die Fokussierung auf spezielle Kernprodukte, in denen das Unternehmen anderen um Meilen voraus ist, das konsequente Abstoßen von Allerweltsprodukten sowie Nachfolgeplanung. Charles Peter gab zu Bedenken: "In manchen Fällen sind die Erben zwar guten Willens, aber haben noch nicht die nötige unternehmerische Erfahrung. Oder sie verfügen bereits über die notwendigen Fähigkeiten, haben aber andere Pläne." - dann sind kreative Lösungen gefragt.

### Zitat:

François Delachaux:

*„Ich habe sehr viele positive Reaktionen bekommen. Der Award war vor allem für unsere Mitarbeitenden von grosser Bedeutung. Alle waren stolz, denn wir wussten: allein hätten wir es nie geschafft. Um das zu erreichen, brauchten wir das beste Team der Welt.“*

Asta Schürmann

### Ennet der Grenze. Internationalisierungsstrategien



Im Rahmen des Entrepreneur of the Year Workshops „Ennet der Grenze. Internationalisierungsstrategien“ diskutierten vier erfolgreiche Unternehmer die Chancen aber auch zunehmenden Risiken einer Expansion über die Landesgrenzen.

Vier Unternehmer aus verschiedenen Wirtschaftsbranchen berichteten während des Workshops, wie es ihnen gelungen ist ihr Unternehmen mit unterschiedlichen Massnahmen über ihren Heimmarkt hinaus erfolgreich wachsen zu lassen. Moderiert wurde der Workshop von **Manuel Aeby, Partner und VR von Ernst & Young**.

Dr. h.c. Willy Michel, Gründer der Ypsomed Gruppe, Markus Oberholzer, Präsident des Verwaltungsrates und CEO First Catering Gruppe, Manuel Aeby, Partner und VR von Ernst & Young, Prof. Dr. Michael Havel, Gründer und CEO Futurelab Holding GmbH und Kent Hahne, Mitgründer & CEO Vapiano AG

**Kent Hahne, Mitgründer und CEO Vapiano AG, Hamburg** zeigte auf, wie er es mit einem innovativen, nachhaltigen und einheitlichen Unternehmenskonzept zum internationalen Restaurant-Trendsetter schaffte. Seine Herausforderung lag darin, etwas zu schaffen, „was nicht dem Mainstream folgt, jedoch langfristig einen Erfolg verspricht“. Nach dem Motto „Mit Liebe zum Detail“ baute Hahne zusammen mit internationalen Partnern eine Restaurantkette nach einheitlichem Konzept auf – und hat damit bis heute grossen Erfolg.

**Prof. Dr. Michael Havel, Gründer und CEO Futurelab Holding GmbH, Wien** erläuterte, wie er als privater Anbieter von medizinisch-diagnostischen Labordienstleistungen den Einstieg in den osteuropäischen Markt nach Ungarn, Tschechien und Rumänien wagte. Auch für Havel lag die Herausforderung gleich wie bei Hahne darin, vertrauenswürdige Partner zu finden. Ein wichtiges Kriterium für den Erfolg war dabei der Einsatz von strengen Controllinginstrumenten sowie die Rekrutierung von qualifizierten Mitarbeitenden vor Ort.

**Dr. h.c. Willy Michel, Gründer der Ypsomed Gruppe, Schweiz** führte auf, wie er auch in neuen Märkten bei der Diabetesbehandlung erfolgreich ist. Michels Konzept ist es, Messgeräte zu entwickeln, die Patienten bei der Mengenregulierung des Insulins helfen. Seine Erfolgsstrategie, welche auf innovative Produkte und die Fokussierung auf Schlüsselkunden ausgerichtet ist, setzte er mit Hilfe lokaler Distributoren sehr rasch in Europa und später in den USA um.

**Markus Oberholzer, Präsident des Verwaltungsrates und CEO First Catering Gruppe, Schweiz** veranschaulichte schliesslich, wie er als Spezialist für Airline-Catering im südlichen Afrika – von Ghana, Nigeria, Südafrika bis Zambia – erfolgreich expandiert. Auch er betonte, dass vertrauenswürdige, lokale Partner der zentrale Punkt für seinen Unternehmenserfolg seien.

Sylke Bauerschmidt

## Wenn der Sparstrumpf nicht genügt. Finance the Growth



Das Ziel eines jeden Unternehmers ist Wachstum. Doch wie Expansion finanzieren, wenn der eigene Sparstrumpf nicht genügt? **Dr. Alexander Krebs, Präsident des Verwaltungsrates der Capvis Equity Partners AG**, sprach mit dem vollbesetzten Saal über Geschäftsmodelle, Nutzen und Vorbehalte, strategische Optionen und Private Equity für Unternehmer und Familiengesellschaften.

Dr. Alexander Krebs, Präsident des Verwaltungsrates der Capvis Equity Partners AG

Für den nötigen Realitätsbezug nahmen zwei erfolgreiche Unternehmer an der Diskussion teil und zeigten auf, was sie in Sachen Finanzierung aus der Praxis gelernt haben. **Peter Schifferle, Entrepreneur Of The Year® 2002 und Präsident des Verwaltungsrates der sia Abrasives AG in Frauenfeld**, blickt auf turbulente Zeiten zurück. Vom Turnaround des Schleifmittelherstellers zu Beginn über einen

MBO und schliesslich den Börsengang bis hin zur Nachfolgelösung hat er grosse Herausforderungen gemeistert. Als eine Neuausrichtung nötig wurde, stand Peter Schifferle vor folgender Wahl: eine industrielle Lösung mit einem Thurgauer Partner oder Private Equity. Er entschied sich für Letzteres mit dem Ziel, eine nachhaltig gute Lösung zu finden, anstatt schnelles Geld zu machen.

Auch Nationalrat **Peter Spuhler, Entrepreneur Of The Year® 1999 sowie Präsident und CEO der Stadler Rail Gruppe in Bussnang**, hat eine bewegte unternehmerische Vergangenheit. Nach dem Mauerfall in Deutschland 1989 begann ein internationaler Konzentrationsprozess unter den Schienenfahrzeugherstellern und eine Aufteilung des Schweizer Marktes zwischen den grossen Firmen Adtranz, Bombardier, Alstom und Siemens. Für die Stadler Rail Gruppe, die ihren Umsatz von 5 Millionen 1989 auf heute 1.1 Milliarden steigern konnte, war der IPO die richtige Entscheidung: „Der Börsengang ermöglicht Wachstum und Übernahmen. Ist kein geeigneter Nachfolger in der Familie vorhanden, kann so die Unabhängigkeit bewahrt werden“, so Peter Spuhler. Er warnte jedoch auch vor Nachteilen wie Transparenz gegenüber Investoren und Mitbewerbern und höheren Kosten.

Dr. Alexander Krebs ging auf das Image von Private Equity Gruppen ein: Heuschrecken, Heinzelmannchen oder Honigbiene? Für ihn heisst das Erfolgsrezept guter Preis, solide Finanzierung, eine starke Firma mit Entwicklungspotenzial und gutem Management. Häufige Stolpersteine sind seiner Erfahrung nach eine falsche Due Diligence sowie ein zu hoher Preis und kurzfristiges Denken anstatt langfristiger strategischer Ausrichtung.

## Der Blick in den Spiegel. Personal vs. Corporate Governance



Eine gute Personal Governance ist entscheidend für den nachhaltigen Erfolg und die Gesundheit von Managern, Unternehmen und Gesellschaft. Doch was ist Personal Governance und woran erkennt man, wie gut Personal Governance im eigenen Management-Team funktioniert? Bevor die Workshop-Teilnehmenden in kleinen Gruppen über diese Frage diskutierten, erklärte **Fredy Hausammann, Geschäftsführer von AMROP HEVER Global Executive Search in der Schweiz** und Autor des Buches „Personal Governance“ dieses Konzept als „neues Management-Verständnis. Es geht um reflektierte Selbsteinschätzung und Selbstüberprüfung, um ethisches Management, um den Umgang mit Stress-Situationen und mit der eigenen Reputation, um die persönliche Weiterentwicklung und um die Notwendigkeit ausserberuflicher Passionen“.

Die Pflege ausserberuflicher Passionen würde insbesondere von Männern vernachlässigt, betonte **Dr. Rudolf Wehrli, Profiverwaltungsrat und Doktor der Philosophie und Theologie** in seinen nachfolgenden Ausführungen. Bestes Beispiel für den positiven Einfluss von nachhaltig erfolgreichen und gesunden Managern auf das Unternehmen ist die Erfolgsgeschichte von Nahrin AG: **CEO Michel Jüstrich** wurde heuer nach 2006 gleich ein weiteres Mal zum Entrepreneur Of The Year - Finalisten ernannt. Der Erfolg des Familien-Unternehmens sei denn auch ein Resultat einer konsequenten Förderung der Personal Governance seiner Top-Manager, so Jüstrich.

Im Anschluss an die im Stil von „World Café“ organisierten Gruppendiskussionen unter allen Teilnehmenden und als krönender Schlusspunkt des Workshops setzte **Claus D. Eck** zur Synthese an: Mit in den Berufs-Alltag nehmen sollte man die Erkenntnis, so der **Psychologe und Management Consultant**, dass Offenheit wiederum Offenheit beim Gesprächsgegenüber erzeuge. Ausserdem sollten, um eigenes Handeln zu reflektieren, regelmässig kleine Pausen ihren Platz in der Tages-Agenda finden. Aber als wichtigsten Tipp sieht Eck, dass man stets einmal mehr aufstehen solle als umfallen.

Birgit Pestalozzi

Der Name Ernst & Young bezieht sich auf ein oder mehrere Mitgliedsunternehmen von Ernst & Young Global Limited (EYG), eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht. EYG ist die Steuerungsgesellschaft der globalen Ernst & Young-Organisation und erbringt keine Leistungen für Kunden. Leistungen werden ausschliesslich durch die einzelnen EYG-Mitgliedsunternehmen erbracht. Jedes EYG-Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig und haftet nicht für das Handeln und Unterlassen der jeweils anderen Mitgliedsunternehmen. Manche Inhalte dieser Seiten können von einem oder mehreren EYG-Mitgliedsunternehmen gestaltet worden sein.