

ePaper

1/2015

# Wirtschaftsforum:

Wir nehmen Wirtschaft persönlich!



# INHALTSVERZEICHNIS

## SPORT, FREIZEIT, WELLNESS, KULTUR

### **Hamberger Swiss Pyrotechnics AG**

Ein Feuerwerk der Pyrotechnik

03

## TOURISMUS UND GASTGEWERBE

### **Fortimo Group AG**

Immobilien mit Mehrwert

04

## INGENIEURWESEN

### **Vectronix AG**

Keine Kleinigkeit

07

## TEXTIL, MODE

### **Götti Switzerland GmbH**

Hochwertig und exklusiv

09

## ELEKTROTECHNIK

### **BK S Stromschienen ag**

Schweizer unter Strom

10

## SPORT, FREIZEIT, WELLNESS, KULTUR

### **INTERBRAIN AG**

Pionier im Gästemanagement

12

## DIENSTLEISTUNGEN

### **Audatex Schweiz GmbH**

Schadensabwicklung leicht gemacht

13

### **ICAS Schweiz AG**

Hilfe, die sich auszahlt

14

## IMPRESSUM

### **Herausgeber:**

Wirtschaftsforum Verlag GmbH

### **Redaktion:**

Sassestraße 14, 48431 Rheine

Bundesrepublik Deutschland

Tel.: +49 5971 92164-0, Fax: +49 5971 92164-838

info@wirtschaftsforum.de, www.wirtschaftsforum.de

### **Chefredakteur:**

M. Brinkmann, Dipl.-Kaufmann





# Ein Feuerwerk der Pyrotechnik

Schon der König von Siam und der deutsche Kaiser haben die Feuerwerkskunst aus dem Hause Hamberger genossen, und noch immer steht die Hamberger Swiss Pyrotechnics AG mit Sitz in Spiez in der Schweiz für qualitativ hochwertige Feuerwerksartikel und Pyrotechnik Made in Switzerland. Seit der Gründung im Jahr 1863 hat sich der Spezialist für Pyrotechnik stetig weiterentwickelt und bietet heute Komplettlösungen an, die den hohen Ansprüchen seiner Kunden gerecht werden.

Hamberger kann auf mehr als 150 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Produktion von Feuerwerksartikeln zurückblicken und hat ein Know-how aufgebaut, das verstärkt auch bei der Erforschung neuer Einsatzbereiche für die Pyrotechnik zum Einsatz kommt.

## NEUE LÖSUNGEN

„Unsere Pyrotechnik ist extrem zuverlässig und schnell und bietet noch vielfältige Einsatzmöglichkeiten“, erklärt Stefan Sommer, der seit Anfang 2015 Geschäftsführer der Hamberger Swiss Pyrotechnics AG ist. „Aus diesem Grund liegt der Fokus unserer Forschung und Entwicklung auch auf neuen Lösungen in diesem Bereich.“ Im Jahr 2014 hat das Unternehmen zum Beispiel einen Auslösemechanismus für Feuerlöscher entwickelt; ein aktuelles Projekt beschäftigt sich mit der Auslösung der Gurtstraffung in Fahrzeugen.

## BREITES PORTFOLIO

Die traditionelle Kernkompetenz von Hamberger ist die Produktion

von Feuerwerksartikeln für den Publikumsgebrauch sowie für den professionellen Einsatz. Das Portfolio reicht von einfachen Raketen oder Fontänen bis hin zu Bengalflammen und Feuerwerksbomben. „Wir fertigen auch individuelle Sonderlösungen und sind sehr flexibel in der Umsetzung der Wünsche unserer Kunden,“ bemerkt Stefan Sommer. „Höchste Sicherheit und Qualität stehen dabei an oberster Stelle.“ Auch im Bereich der Pyrotechnik bietet das Unternehmen Komplettlösungen an. Pyrotechnische Produkte wie zum Beispiel Rauchkörper, Hagelabwehrraketen, Lawinenabschussraketen sowie Beleuchtungs- und Markiermunition kommen im zivilen Bereich, in der Sicherheitsbranche, beim Militär sowie bei Spezialeinheiten der Polizei zum Einsatz.

## INTERNATIONALE AUSRICHTUNG

Seit der Gründung im Jahr 1863 durch Professor Johann-Rudolf Hamberger in Brienz hat sich Hamberger nicht nur in der Schweiz einen Namen gemacht,

sondern ist auch international für seine Komplettlösungen auf dem Gebiet der Pyrotechnik bekannt. Das Unternehmen, das rund 20 hoch qualifizierte Mitarbeiter beschäftigt, exportiert zwischen zehn und 20% seiner pyrotechnischen Produkte weltweit. In Zukunft soll vor allem dieser Bereich noch weiter ausgebaut werden. |

Hamberger Swiss  
Pyrotechnics AG  
Feuerwerksfabrik

Austrasse 6  
3700 Spiez  
Schweiz

☎ +41 33 8498282

☎ +43 33 8498281

✉ office@hamberger.ch

🌐 www.hamberger.ch



**Hamberger bietet ein breites Portfolio an pyrotechnischen Produkten für verschiedene Einsatzbereiche an**

**Pyrotechnik überzeugt durch hohe Zuverlässigkeit und Schnelligkeit**





# Immobilien mit Mehrwert

Eine unverändert hohe Nachfrage nach Eigentumswohnungen und Eigenheimen sowie der niedrige Zinssatz für Hypotheken in der Schweiz haben dafür gesorgt, dass der Immobilienmarkt in dem Binnenstaat im Herzen Europas nach wie vor Wachstumspotential bietet. Die Fortimo AG mit Hauptsitz in St. Gallen versteht es, dieses Potential zu nutzen, und entwickelt Wohnimmobilien, die den hohen Anforderungen des Marktes gerecht werden. Als Investor und Entwickler übernimmt das Unternehmen sämtliche Leistungen auf eigene Rechnung und erstellt hochwertige, schlüsselfertige Miet- und Eigentumswohnungen, die nach der Fertigstellung an private Endnutzer oder institutionelle Anleger verkauft werden.

Die Fortimo AG genießt mittlerweile einen hervorragenden Ruf auf dem Schweizer Immobilienmarkt. Pro Jahr realisiert das Unternehmen rund 500 Wohnungen, die mit

und zuständig für den Bereich Vermarktung. Die Fortimo AG schafft dafür die besten Rahmenbedingungen und hat sich auf die Entwicklung von hochwertigen



Die 'Engelwiese' ist eine Wohnsiedlung in St. Gallen, die von der Fortimo AG entwickelt und realisiert wurde

”

Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette ab und agieren grundsätzlich unabhängig von Dritten.

“

guten Standorten, ansprechenden Designs und hohen energetischen Standards überzeugen.

## IMMOBILIENDIENSTLEISTUNGEN AUS EINER HAND

„Der Immobilienmarkt bietet gute Investitionsmöglichkeiten und gerade bei den aktuell vergleichsweise niedrigen Zinsen kann ich jedem Anleger raten, dort zu investieren“, so Elias Zürcher, Mitglied der Geschäftsleitung

Wohnimmobilien spezialisiert. Von der Entwicklung über die Planung und Vermarktung bis hin zur Realisation erbringt das Unternehmen sämtliche Leistungen aus einer Hand. „Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette im Haus ab und sind damit vollkommen unabhängig“, betont Elias Zürcher. „Der Kunde bekommt von uns ein schlüsselfertiges Objekt und profitiert von einem vorteilhaften Preis-Leistungs-Verhältnis.“



Zu den aktuellen Projekten des Unternehmens gehört eine Reihe von Mehrfamilienhäusern in Gossau



## AN BEDÜRFNISSE ANGEPASST

Die Kernkompetenz von Fortimo ist die Entwicklung von Wohnimmobilien. Die Miet- und Eigentumswohnungen sind an die Bedürfnisse der Endnutzer angepasst und zeichnen sich durch hohe Standards in Bezug auf die Lage, die Architektur und den Komfort aus. „Der Kundennutzen steht bei uns immer im Vordergrund“, bemerkt Elias Zürcher. „Wir verfügen über langjährige Erfahrung auf dem Markt und wissen, worauf es bei der Planung ankommt.“ Neue Entwicklungen in Bezug auf barrierefreies Bauen werden genauso

leistungen. Im Jahr 2005 wurde zusätzlich die Immofolio Gruppe gegründet und die Unternehmensgruppe erlebte einen Wachstumsschub mit der Gründung weiterer Immobilien-Portfolios. 2008 erfolgte der Zusammenschluss der verschiedenen Immobiliengeschäfte zur heutigen Struktur unter dem Dach der Fortimo Group AG. Nach einer weiteren Kapitalerhöhung im Jahr 2010 erfolgte der Gang an die Berner Börse. Etwa 3,5 Jahre später wurde die Fortimo Group AG jedoch wieder dekotiert. „Wir sind eine der wenigen Immobilienfirmen, die diesen Schritt gewagt haben, doch für uns war die Deko-

”

Der Kundennutzen steht bei uns immer im Vordergrund.

“

berücksichtigt wie die aktuellsten Standards auf dem Gebiet der Energieeffizienz. Mit einer ressourcenschonenden und ökologischen Bauweise, geringen Betriebs- und Unterhaltskosten sowie einer hohen Wertbeständigkeit wird die Nachhaltigkeit der Immobilien aus dem Hause Fortimo gewährleistet.

„Die Wahl der besten Lösung ist die Wahl der beste Weg“, erläutert Elias Zürcher. „Heute sind wir wieder ein agiles Familienunternehmen mit flachen Hierarchien.“ Das Unternehmen beschäftigt rund 35 Mitarbeiter bei einem Jahresumsatz von 150 Millionen CHF und erreicht eine Eigenkapitalrendite von über 20%.

## SEIT 15 JAHREN AM MARKT

Fortimo agiert bereits seit 15 Jahren am Markt und wurde 2000 von den Zwillingbrüdern Philipp und Remo Bienz unter dem Namen Tübag AG gegründet. Damals lag der Fokus auf dem Angebot von Architektur und Immobiliendienst-

## PORTFOLIOERWEITERUNG

Die Fortimo Gruppe ist ausschließlich im deutschsprachigen Teil der Schweiz aktiv und generiert zwei Drittel ihres Umsatzes mit der Entwicklung von Mietshäusern für institutionelle Investoren; ein Drittel wird mit Eigentumswohnungen

**Wirtschaftsforum:**



Die 'Blumenwiese' in Goldach ist eines der zahlreichen Referenzobjekte der Fortimo AG



Die Mehrfamilienhäuser in Aarau Rohr überzeugen durch modernes Design und hohen Komfort



Eine gute Raumaufteilung wie in dieser Wohnung in Haldenbühl gehört zu den Merkmalen der Immobilien aus dem Hause Fortimo



## In Kürze

### Kernkompetenz

Entwicklung von Wohnimmobilien

### Zahlen & Fakten

- Gegründet: 2000
- Struktur: AG mit Sitz in St. Gallen mit der Fortimo Group AG als Muttergesellschaft, zu der auch die Fortimo Invest AG gehört
- Mitarbeiter: 35
- Umsatz: 150 Millionen CHF

### Leistungsspektrum

Entwicklung, Planung, Realisation und Vermarktung von schlüsselfertigen Mietobjekten, Eigentumswohnungen, Hotelimmobilien und SmartParking-Parkhaussystemen

### Zielgruppen

Private Endnutzer und institutionelle Anleger

### Philosophie

- Gesamte Wertschöpfungskette im Haus aus einer Hand abdecken
- Konsequenz auf Nutzgruppen ausgerichtetes Produktdesign

### Zukunft

- Portfolio weiter ausbauen
- neue Immobilienkonzepte entwickeln

## Fortimo AG

Rorschacherstrasse 302  
9016 St. Gallen  
Schweiz

☎ +41 71 8440666

☎ +41 71 8440667

✉ info@fortimo.ch

🌐 www.fortimo.ch



Das außergewöhnliche Chalet-Resort in der Lenzerheide: eine Hotelimmobilie der Fortimogruppe [www.privalodge.ch](http://www.privalodge.ch)

realisiert, die an private Endnutzer verkauft werden. Sämtliche Wohnungen werden schlüsselfertig veräußert. Das Unternehmen arbeitet aktuell an einer Erweiterung seines Portfolios und investiert mittlerweile auch in die Entwicklung von Tourismusimmobilien. „Wir wollen unsere Erfahrung für die weitere Expansion unserer Geschäftsfelder nutzen“, so Elias Zürcher. „Zusätzlich zu den Budgethotels haben wir auch ein Geschäftsmodell für die Errichtung von Parkhäusern entwickelt.“ SmartParking heißt das neue Konzept für durchdachte Parkhaussysteme, bei denen die Übersichtlichkeit der Parkhäuser, kurze Wege und hohe Sicherheit im Vordergrund stehen.

## OHR AM MARKT

Der Spezialist in der Immobilienentwicklung realisiert stets Objekte, die den Anforderungen des Marktes und der Kunden gerecht werden. Mit seinen eigenen Mitarbeitern an der Verkaufsfond hat das Unternehmen immer ein Ohr am Markt und sammelt durch

die direkte Rückmeldung neue Erkenntnisse, die bei der Planung der neuen Immobilienprojekte gleich wieder einfließen. „Wir agieren sehr marktnah und lernen immer etwas dazu“, begründet Elias Zürcher den Erfolg der Entwicklungskonzepte. „Dadurch, dass wir den gesamten Wertschöpfungsprozess mit eigenen Mitarbeitern abdecken und nach Bedarf mit externen Partnern zusammenarbeiten, können wir hohe Margen erwirtschaften.“ Aufgrund der niedrigen Zinsen bei Hypotheken und der wachsenden Nachfrage nach Eigentumswohnungen in der Schweiz birgt der Markt nach wie vor Wachstumspotential für die Zukunft. Elias Zürcher sieht die Fortimo bestens aufgestellt, um ihre führende Position als Immobilienentwicklerin noch weiter auszubauen: „Wir verfügen über ein gutes Netzwerk im Schweizer Markt und haben noch zahlreiche Projekte in der Pipeline, mit denen wir den Bedürfnissen unserer Kunden nachkommen können.“



# Keine Kleinigkeit

Der Trend zur Miniaturisierung setzt sich in immer mehr Produktbereichen durch, so auch bei tragbaren Geräten für militärische und zivile Einsatzzwecke. Zu den Vorreitern in diesem anspruchsvollen Markt gehört die schweizerische Vectronix AG. Die Tochter des französischen Sagem-Konzerns hat ein Multifunktionsgerät entwickelt, das auf kleinstem Raum wahre Größe zeigt und zahlreiche Funktionen vereint, von der Wärmebildererkennung über GPS-Ortung, Distanzmessung und Kompass bis hin zu verschiedensten Kommunikationstechnologien.



**Vectronix verfügt über hochmoderne Fertigungsanlagen für Produkte mit maximaler Präzision und Qualität**

Vectronix ist auf hochmoderne Beobachtungs- und Positionsbestimmungs-Lösungen für den Einsatz unter härtesten Bedingungen spezialisiert. Hierzu gehören kompakte Hand-Laser-Entfernungsmesser und Nachtsichtgeräte, hochpräzise, auf Stativ montierte Beobachtungs- und Positioniersysteme, äußerst zuverlässige Kompass- und Entfernungsmesser-Module für Systemintegratoren sowie umfassender Service und integrierte

Logistikunterstützung. „Vectronix wurde ursprünglich 1921 als Hersteller von Winkelmessern und anderen optischen Messsystemen gegründet und ist seit 2004 eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der französischen Sagem-Gruppe, einem europa- und weltweit führenden Anbieter von Optronik, Avionik, Elektronik und Software für zivile und militärische Anwendungen“, erläutert Patrick Drach, Leiter Marketing & Sales.

„Sagem wiederum gehört zum ebenfalls französischen Hightech-Konzern Safran.“

des Kostendrucks Tendenzen im Militärssektor, zunehmend auf zivile Lösungen zurückzugreifen.“ Als Hightech-Anbieter hält Vectronix

”

Es gibt derzeit kein vergleichbares Produkt in dieser Größe mit einer solchen Performance, Komplexität und Vielfalt kombinierter Technologien.

“

## HART UMKÄMPFTER MARKT

Vectronix unterhält neben seinem Hauptsitz in Heerbrugg eine Niederlassung in den USA mit zwei Standorten für Produktion und Vertrieb. Insgesamt werden rund 320 Mitarbeiter beschäftigt, davon 220 in der Schweiz. Der Umsatz lag im vergangenen Jahr bei 150 Millionen CHF. Vectronix sieht sich mit einem harten Wettbewerb konfrontiert. „Der Markt ist zunehmend umkämpfter, denn es ist ein attraktiver Markt, nicht zuletzt wegen der Vielzahl der weltweiten Krisenregionen“, erklärt Patrick Drach. „Darüber hinaus gibt es aufgrund

hier mit neuester Technologie und erstklassiger Qualität dagegen. Dabei zeichnet sich das Unternehmen insbesondere durch die hohe Kompetenz im Bereich der Integration verschiedenster Technologien auf kleinstem Raum aus. Bestes Beispiel hierfür ist das neueste und äußerst kompakte Multifunktionsgerät MOSKITO TI, welches zusammen mit der Muttergesellschaft Sagem entwickelt wurde und zahlreiche Funktionen in einem leichten Gerät vereint, von der Wärmebildererkennung über lasergestützte Entfernungsmessung bis hin zu Satellitennavigation. „Es gibt derzeit kein vergleichbares



Produkt in dieser Größe mit einer solchen Performance, Komplexität und Vielfalt kombinierter Technologien“, so Patrick Drach.

## OEM-LÖSUNGEN ZUNEHMEND WICHTIG

Neben den trag- und montierbaren Systemen spielen OEM-Lösungen für Systemintegratoren aller Art eine zunehmend wichtige Rolle für Vectronix. Dabei geht es um den Verkauf von Kerntechnologien, welche die Kunden dann in ihre Systeme integrieren. „Hier sind wir technologisch ganz weit vorn“, sagt Patrick Drach. „Dieser Bereich ist äußerst wichtig, denn er treibt auch unsere Technologieentwicklung voran.“ Abgerundet wird das umfangreiche Leistungsspektrum durch Services für alle Produktbereiche, inklusive Trainings, Wartung und Lokalisierungsaktivitäten. Vectronix arbeitet eng mit der Mutterfirma Sagem zusammen. „Durch die Zusammenarbeit sind hier zwei Anbieter zusammengekommen, die sich



Das Multifunktionsgerät MOSKITO TI vereint acht wichtige Funktionen in einem kompakten, leichten Gerät

MOSKITO TI wurde zusammen mit der Muttergesellschaft Sagem entwickelt, mit der Vectronix eng kooperiert



mit jeweils bestens ausgeprägten Technologien auf optimale Weise ergänzen“, beschreibt Patrick Drach die Synergien zwischen den beiden Unternehmen. Gemeinsam hat man auch das Thema Drohnen fest im Auge. „Wir überprüfen derzeit, inwieweit unsere Geräte mittels Miniaturdrohnen verwendet werden können, um unbemannte Einsätze zu unterstützen“, so Patrick Drach.

## EIGENES KUNDENINTRANET

Zu den Kunden von Vectronix gehören weltweit das Militär, die Polizei, Grenzsicherheitsbehörden und OEM-Hersteller, bei letzteren auch für die zivile Verwendung. Kundennähe ist für Vectronix besonders wichtig. „Die umfassende

Betreuung unserer Kunden und Businesspartner ist ein sehr wichtiger Baustein unseres Geschäftsmodells“, erläutert Patrick Drach. „Wir haben für sie eigens ein Intranet-Portal mit umfassenden Informationen über alle Produkte

eingesetzt.“ Auch bei Problemen bietet Vectronix schnelle und kompetente Lösungen. „Gerade im Vergleich zu großen Unternehmen sind wir in dieser Hinsicht sehr stark.“

”

Die umfassende Betreuung unserer Kunden und Businesspartner ist ein sehr wichtiger Baustein unseres Geschäftsmodells.

“



## Vectronix AG

Max-Schmidheiny-Strasse 202  
9435 Heerbrugg  
Schweiz

☎ +41 71 7267200

☎ +41 71 7267201

✉ info@vectronix.ch

🌐 www.vectronix.ch





# Hochwertig und exklusiv

Die Brille ist schon lange nicht mehr nur eine notwendige Sehhilfe, sondern hat sich zu einem echten Modeaccessoire entwickelt. Unzählige Modelle stehen mittlerweile zur Auswahl, von der unauffälligen Sehhilfe bis hin zum stylischen Designermodell. Die Götti Switzerland GmbH mit Hauptsitz in Wädenswil entwickelt und vertreibt exklusive Brillen, die in Sachen Design und Qualität eine Klasse für sich bilden. Die Luxusbrillen aus der Schweiz werden nur bei ausgewählten Optikern in 30 Ländern weltweit verkauft.

Götti Switzerland GmbH

Steinacherstrasse 150  
8820 Wädenswil  
Schweiz

+41 44 78260-47

+41 44 78260-41

info@gotti.ch

www.gotti.ch

Ausgesuchte Materialien von höchster Qualität, ein durchdachtes Design und ständige Innovationen: Das sind die Eigenschaften der Götti-Brillen, die das Schweizer Brillenlabel zu einer international gefragten Marke gemacht haben. „Unsere Brillen sind echte Designerbrillen“, betont Sven Götti, Geschäftsführer, Inhaber und Designer des Labels. „Bei uns befindet sich kein Logo auf der Außenseite, bei uns geht es um die Substanz. Wir designen und produzieren sehr hochwertig. Was die Mode anbelangt, sind wir natürlich am Puls der Zeit, und unsere Kunden sind stets der jeweils beste Optiker vor Ort.“

## AUFWÄNDIGE HERSTELLUNG

Titan, Büffelhorn und Acetat sind die hochwertigen Rohstoffe, aus denen die Brillengestelle in einen aufwändigen Verfahren hergestellt werden. Die Fertigung erfolgt bei ausgesuchten Partnern in Deutschland, Österreich und

**Superleicht und besonders widerstandsfähig: Die Titanium-Brille aus der neuen Kollektion**



50 neue Modelle auf etwa 15 internationalen Fachmessen in den wichtigen Metropolen präsentiert. Sämtliche Brillen-Kollektionen

staut werden können. Für dieses patentierte Bügelscharnier erhielt das Unternehmen verschiedene internationale Auszeichnungen, wie zum Beispiel den red dot Design Award.

”

Bei uns befindet sich kein Logo auf der Außenseite, bei uns geht es um die Substanz. Wir designen und produzieren sehr hochwertig.

“

Japan, die zu den führenden Brillen-Manufakturen der Welt gehören. Jedes Jahr werden rund

aus dem Hause Götti werden von Sven Götti selbst entworfen. „Ich gehe mit einem speziellen Blick durch die Welt und schaue mir die Menschen genau an“, erklärt der Geschäftsführende Gesellschafter die Quelle seiner Inspiration. Götti Switzerland ist auch für seine Innovationen bekannt. Die wohl bekannteste Neuentwicklung ist die Sonnenbrille mit dem Spin & Stow Drehbügel, der sich um 360 Grad drehen lässt, so dass die Sonnenbrillen platzsparend ver-

## AUSGEZEICHNETE BRILLEN

Das Schweizer Brillenlabel wurde 1993/1994 in Luzern als Optiker-geschäft gegründet. Mit seiner ersten eignen Kollektion aus Büffelhornbrillen traf Sven Götti genau den Nerv der Zeit und innerhalb weniger Jahre konnte sich das Unternehmen international einen Namen machen. Rund 100.000 Brillen werden mittlerweile jedes Jahr bei den ausgewählten 1.500 Optikern rund um den Globus verkauft. Auch in Zukunft will das Unternehmen mit höchster Qualität, exklusiven Designs und neuen Innovationen überzeugen. █

**Die Sonnenbrille mit dem Spin & Stow Drehbügel lässt sich platzsparend verstauen**





# Schweizer unter Strom

Wenn man an etwas glaubt, von einer Sache hundertprozentig überzeugt ist und sie mit Leidenschaft nach vorne bringen will, sind das optimale Voraussetzungen für die Realisierung erfolgreicher Projekte. So geschehen bei der BK S Stromschienen ag aus Balsthal. Das Schweizer Unternehmen ist ein Spezialist für Stromschienen, der von Beginn an mit traditionellen Vorstellungen gebrochen hat, weil er wusste, dass seine Produkte anders als andere – und besser – als andere waren.

„Es war immer klar, dass wir Stromschienen entwickeln wollten, die mit klassischen Vorstellungen wenig gemein hatten“, erklärt Regina Roos, Business Partnership Development Manager. „Unser Ziel war, effektive und sichere Lösungen zu erarbeiten, die über die üblichen Standards hinausgingen. Das ist uns gelungen. Unsere Stromschienen sind international

”

Unsere Lösungen stehen für mehr Sicherheit.

“

für ihre größtmögliche Sicherheit bekannt.“

## MIT LEIDENSCHAFT FÜR DIE SACHE

Die 1995 gegründete BK S setzt sich konsequent das Ziel, stets die beste Lösung zu erarbeiten. Außerordentliches Engagement, Motivation und fachliches Know-how haben schnell dafür gesorgt,



**BK S - Schweizer Spezialist für Stromschienen aus Balsthal im Kanton Solothurn**

dass die Stromschienen von BK S gefragt waren – national und international. Schon Anfang der 2000er Jahre standen die Weichen klar auf internationale Expansion. In Indien und China fand BK S leistungsstarke Partner, um dem Stromschienengeschäft neue Impulse zu geben. Anfang 2014 knüpfte man Kontakte zu aus-

tralischen Firmen. „In Australien kannte man zu der Zeit noch keine Stromschienen“, erklärt Regina Roos. „Das hat die Sache natürlich sehr spannend gemacht. Es war nicht schwer, Kunden von unseren Produkten und ihrem Mehrwert zu überzeugen. Wir haben immer bewusst die ganz großen Kunden anvisiert. Quality statt quantity war

stets ein zentraler Leitgedanke.“ Stromschienen von BK S begeistern heute in unterschiedlichsten Industrien, in der Ölindustrie ebenso wie in Krankenhäusern und Data Centern. Renommiertere Referenzen sind die Metro in Wien, die Schweizer SBB, ExxonMobil, Rio Tinto in Australien und BHP in Chile.





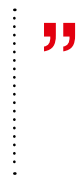
BK S Stromschienen ag  
 Industrie Klus 42-43  
 4710 Balsthal  
 Schweiz  
 +41 62 3910550  
 +41 62 3910551  
 info@busbar-systems.com  
 www.busbar-systems.com

**Auch bei Großprojekten bietet BK S größtmögliche Sicherheit im Bereich Stromschienen**

### ES BLEIBT SPANNEND

Heute hat BK S neben der Zentrale in der Schweiz Niederlassungen in Indien, China und Thailand; eine weitere Fertigungsstätte im Mittleren Osten ist geplant. Es gibt Verkaufsbüros in den Vereinigten Arabischen Emiraten, in Thailand, Malaysia, Korea und Taiwan. In Deutschland sind die Schweizer in der Nähe von Augsburg präsent. „Egal wo wir produzieren, die Fertigung ist standardisiert und

entspricht Schweizer Qualitätsmerkmalen“, betont Regina Roos. „Für den Bereich International Sales haben wir bewusst einen in-



**Quality statt quantity war immer ein zentraler Leitgedanke.**

ternational äußerst erfahrenen Verkaufsleiter ausgewählt. Es war und ist uns sehr wichtig, hervorragende Mitarbeiter für die verschiedenen

Marktanforderungen zu rekrutieren.“ BK S hat heute 60 Mitarbeiter in der Schweiz, weltweit sind es 80. Der Exportanteil liegt bei 60%. Über Agenten gehen die Stromschienen bis nach Russland. Der Umsatz liegt aktuell bei 25 Millionen EUR, für 2015 rechnet man

gleiten“, so Regina Roos. „Märkte müssen genauestens definiert, Verkaufsteams aufgebaut werden, Sales-Organisationen müssen sich dem Change Management stellen. Es ist nicht wichtig, viele Kunden zu haben, sondern Kunden zu haben, mit denen man erfolgreich strategisch zusammenarbeiten kann – und zwar langfristig. Infolge unseres anhaltenden Wachstums müssen wir unsere Strukturen anpassen. Vor zehn Jahren war BK S der Motor der Branche – heute gibt es viele Wettbewerber. Wir sind im Changeprozess. Diese Herausforderung nehmen wir gerne an.“



In jeder Fertigungsstätte wird auf der Basis Schweizer Qualitätsstandards gearbeitet



Effektiv und sicher – Stromschienen von BK S



Interview mit Renzo Kressig, CEO der INTERBRAIN AG

# Pionier im Gästemanagement

In modernen Fitnesscentern und Schwimmbädern sind Chiparmbänder mittlerweile die perfekte Alternative zu den traditionellen Mitgliederausweisen oder Schlüsseln und dienen gleichzeitig auch als Zahlungsmittel. Die INTERBRAIN AG mit Hauptsitz in Zürich ist ein Visionär auf dem Gebiet des Gästemanagements und hat bereits 1994 erste System-Komplettlösungen in Fitnesscentern installiert. Mit immer wieder neuen Lösungen und Innovationen hat sich das Unternehmen als marktführender Systemanbieter im Gästemanagement etabliert.

Das Sportamt Zürich, die Stadt Wien, das Hallenbad Luzern oder Migros, der größte Fitnessanbieter der Schweiz, gehören zu den langjährigen Kunden der INTERBRAIN AG, die mittlerweile in der gesamten DACH-Region ein bevorzugter Partner für Fitnesscenter und Bäderbetriebe ist. „Wir haben unsere Vision in eine innovative Lösung umgesetzt und uns mit Präzision, Qualität im Support und viel Hartnäckigkeit im Markt etabliert“, bemerkt CEO Renzo Kressig, einer

der Mitbegründer des Unternehmens. „Wir können nun auf fast 25 Jahre Know-how zurückblicken.“

## SYSTEMLÖSUNGEN

Die INTERBRAIN AG hat ihr Leistungsspektrum im Laufe der Jahre kontinuierlich erweitert und ist mittlerweile der marktführende Systemanbieter im Bereich Gästemanagement. Zum Produktportfolio gehören heute Lösungen für Webshops, vollständige Kas-

sensysteme, RFID-Chiplesegeräte und -Datenträger, Drehkreuze und Drehsperren, Schrankschliesssysteme, Zahlautomaten und die dazugehörige Software sowie PERFECT.Office als Lösung für sämtliche administrative Tätigkeiten der Betriebe. „Unsere neuesten Produkte sind die webbasierten Tools und eine vollintegrierte E-Commerce-Lösung“, sagt Renzo Kressig. „Damit erhalten Badegäste per Barcode auf dem Handy direkten Zugang in die Anlage, ohne lange Wartezeiten in der Schlange.“

## GROSSES POTENZIAL

Zu den aktuellen Zielgruppen der INTERBRAIN AG gehören Bäderbetriebe, Fitnesscenter, Multifunktionsfreizeitanlagen sowie Hotels mit eigenem Wellnessbereich. Die Systemlösungen im Bereich Gästemanagement eignen sich aber auch für Museen, Parks und andere Einrichtungen, die über einen Eintrittsbereich verfügen. „Wir haben sehr großes Potenzial und noch viele Ideen für die Zukunft“,

so der CEO. „Wir haben sehr viel in unsere Lösungen investiert und ich bin sehr zuversichtlich, dass sich diese Investitionen auszahlen werden.“



### INTERBRAIN AG

Hermetschloostrasse 75  
8048 Zürich  
Schweiz

+41 44 4391000

+41 44 4310080

info@interbrain.ch

www.interbrain.ch

### INTERBRAIN GmbH

Audenstraße 2  
61348 Bad Homburg  
Deutschland

+49 6172 9445860

info@interbrain.eu

www.interbrain.eu



Die Systemlösungen aus dem Hause Interbrain, wie in dieser Anlage in St. Moritz, erleichtern den Zutritt für Gäste  
Foto: Ralph Feiner, Malans





Interview mit Patrick Schmidlin, Geschäftsführer der Audatex Schweiz GmbH

# Schadensabwicklung leicht gemacht

Ein Schaden am Auto ist nicht nur ärgerlich für den Besitzer. Die im Anschluss folgende Schadensabwicklung bedeutet auch einigen organisatorischen Aufwand – die Koordination und Übermittlung von Daten und Informationen zwischen Versicherungen, Gutachtern und Reparaturwerkstatt ist oft kompliziert und zeitaufwändig. Zur Vereinfachung dieser Abläufe bietet Audatex seinen Kunden innovative Lösungen an. Die Audatex Schweiz GmbH gehört zur Solera Holdings Inc., der weltweiten Marktführerin im Bereich Automotive Claims Management Solutions, welche in über 60 Ländern tätig ist.

Die Kernkompetenzen von Audatex Schweiz liegen traditionell im Bereich der Fahrzeugidentifikation und Schadenskalkulation. Mit dem 2015 einzuführenden Technologie-Upgrade AudaNet und AudaXpert läutet Audatex in der Schweiz die Digitalisierung des Schadenregulierungsprozesses ein. Unter Digitalisierung versteht Audatex die intelligente, elektronische Vernetzung der verschiedenen Partner, die in einem Schadensfall zusammenarbeiten, um die Abwicklung einer Schadenregulierung möglichst effizient auszugestalten, das heißt ohne Medienbrüche innerhalb des Datenaustausch- und Kommunikationsprozesses. Während diese 'Digitalization of Claim Process' in den USA bereits seit längerem ein Thema ist, sieht sich Audatex in der Schweiz als ein Pionier auf dem Gebiet. Aktuell stellt das Unternehmen alle seine Kunden auf die neue Technologie um. Bis zum Abschluss Ende 2015 wird Audatex über 1,2 Milli-

„ 2015 möchten wir in der Schweiz nun auch verstärkt im B2B2C-Bereich unseren Versicherungs- und Werkstattkunden innovative Lösungen anbieten, welche sie dabei unterstützen, für ihre Endkunden den bestmöglichen Service bei der Abwicklung eines Schadenfalls anbieten zu können. Um dieses Vorhaben schnell und zielgerichtet umsetzen zu können, greifen wir auf die enorme Innovationskraft der Solera und deren 45 Audatex Ländergesellschaften zurück.“

onen CHF in dieses Technologie-Upgrade investiert haben. „Unsere 'digitale' Plattform und unsere darauf basierenden kundenspezifischen Lösungen wie etwa AudaXpert, AudaInsight oder AudaCheck erbringen einen echten qualitativen und quantitativ messbaren Mehrwert für unsere Kunden“, betont Geschäftsführer Patrick Schmidlin. Er selbst ist bereits seit 2003 in der Branche und seit 2008 bei Audatex tätig, zunächst bei der internationalen Niederlassung in Zürich, später für drei Jah-

re als Leiter Produkt-Management und Marketing in den USA. Seit Mai 2014 fungiert er als Geschäftsführer von Audatex Schweiz. Neue Technologien und innovative, clevere Lösungen, die dem Kunden helfen, Prozesse zu optimieren und die damit verbundenen Kosten zu minimieren, liegen ihm sehr am Herzen.

## VORTEILE FÜR ALLE BETEILIGTEN

„Wir bieten unseren verschiedenen Kundengruppen spezifische

Lösungen, die einen reibungslosen Ablauf ihrer einzelnen Vorgänge ermöglichen“, so Patrick Schmidlin. „Durch die Verbindung aller an einem Schadensfall beteiligten Parteien über die gleiche Plattform können Daten problemlos elektronisch verschickt und ausgetauscht werden.“

Lesen Sie den kompletten Artikel auf [www.wirtschaftsforum.de](http://www.wirtschaftsforum.de)



Audatex Schweiz GmbH

Alte Winterthurerstrasse 14a  
8304 Wallisellen  
Schweiz

☎ +41 43 4442020

☎ +41 43 4442030

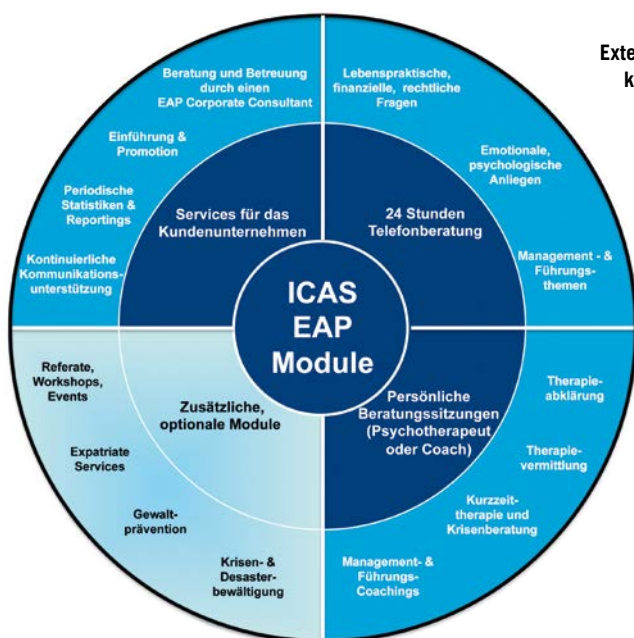
✉ [kontakt@audatex.ch](mailto:kontakt@audatex.ch)

🌐 [www.audatex.ch](http://www.audatex.ch)



# Hilfe, die sich auszahlt

Es ist ein Phänomen, das aktuell häufig in den Medien diskutiert wird: der Präsentismus. Menschen, die aus Angst vor ungeliebten Folgen zwar am Arbeitsplatz erscheinen, krankheitsbedingt jedoch nur eingeschränkt oder gar nicht leistungsbereit sind. Studien zeigen, dass Präsentismus die Produktivität eines Unternehmens mehr einschränkt als Krankheitsfehlzeiten. Um diesem und anderen Phänomen vorzubeugen und die Gesundheit der Mitarbeiter zu fördern, arbeiten immer mehr Unternehmen mit der ICAS Schweiz AG zusammen. ICAS bietet externe Mitarbeiterberatungen an, die für beide Seiten – Mitarbeiter und Arbeitgeber – von Nutzen sind.



Externe Mitarbeiterberatungen können für Arbeitnehmer und Arbeitgeber eine wertvolle Hilfe sein

ICAS Schweiz AG  
Hertistrasse 25  
8304 Wallisellen  
Schweiz

+41 44 8783000

+41 44 8783003

info@icas-eap.com

www.icas-eap.com

”

Die Wahrung der Anonymität ist ganz wichtig.

“

Vertraulichkeit, Anonymität, Seriosität, Ethik und Datenschutz – das sind die Grundpfeiler, an denen sich ICAS orientiert. „Uns geht es darum, Mitarbeitern eines Unternehmens anonyme telefonische Beratungen zu bieten“, erklärt Geschäftsführerin Eliane Bucher. „Je nach Einzelfall vermitteln wir im Anschluss die Ratsuchenden weiter an Juristen oder Psychologen, die mit uns zusammenarbeiten. Unternehmen, die psychologische Mitarbeiterberatungen anbieten,

signalisieren nach innen und außen eine Wertschätzung ihrer Mitarbeiter.“

## EINE GUTE SACHE – FÜR BEIDE SEITEN

ICAS ist seit vielen Jahren auf dem Gebiet der externen Mitarbeiterberatung aktiv. Vor 23 Jahren in Großbritannien gegründet, agiert der 50 Mitarbeiter starke Standort Schweiz seit 2002 als Franchiseunternehmen. Immer mehr

Unternehmen arbeiten seitdem mit ICAS zusammen. „Im Rahmen einer Präsentation stellen wir uns zunächst den Mitarbeitern vor und versichern die absolute Wahrung der Anonymität“, betont Eliane Bucher. „Das ist ganz wichtig. Als unabhängiger Dienstleister geben wir aus datenschutzrechtlichen Gründen keine vertraulichen Informationen weiter.“ Die psycho-sozialen Beratungen sind nicht nur für die Ratsuchenden eine wertvolle Hilfe. Auf Basis der Rückmeldun-

gen können Arbeitgeber ungesunden Entwicklungen rechtzeitig und gezielt entgegensteuern. Dass ICAS seit Ende 2014 mit dem Konzept des Fair Pricing arbeitet, bei dem die Höhe der Bezahlung nicht mehr pauschal festgelegt wird, sondern von der Nutzung abhängt, dürfte ICAS für den Markt noch attraktiver machen. █