

# Vom Manager zurück zum Unternehmer

1. Mein Werdegang zum eigenen Unternehmen
2. Warum habe ich mein Unternehmen verkauft ?
3. Wieso bin ich als Manager ausgestiegen ?
4. Warum bin ich wieder Unternehmer ?
5. Warum VINS DES CHEVALIERS ?

# 1. Mein Werdegang zum eigenen Unternehmen

Geboren 1962, aufgewachsen in Visp, verheiratet, 2 Söhne,  
wohnhaft in Siders

**1984:** Eidg. dipl. Bergführer

**1988:** Lizentiat der Betriebswirtschaft an der Uni Bern  
Neuste Geschichte im Nebenfach

**1989-1990:** Produkt Manager und später Direktionsassistent  
eines internationalen Medtechkonzerns in  
Philadelphia USA

# 1. Mein Werdegang zum eigenen Unternehmen

**1991:** Betriebsleiter der Apparatebau Raron AG (30 MA)

**1992:** Geschäftsführer Apparatebau Raron AG

Turnaround dieses KMU-Zulieferers

Gründung und Aufbau A&R Medical Ltd. und  
GF derselben im Doppelmandat mit  
Apparatebau Raron AG

**1995:** Einstieg ins Automobilgeschäft (Diversifikation der AR)

**1998:** Fusion der Apparatebau Raron AG und der A&R  
Medical Ltd. zur Techron AG, Raron  
Geschäftsführer und Delegierter des VR

## 2. Warum habe ich mein Unternehmen verkauft ?

**2005:** Verkauf der Techron AG an Medizinaltechnik-konzern Synthes

Seit meinem Einstieg **1992:**

Umsatz verfünffacht

Ertrag verzwanzigfacht

EKQ: > 80 (1992: < 30 %)

Belegschaft verdreifacht auf rund 100 MA

Neuer Produktionsstandort mit 3x grösserer Produktionsfläche und doppelt so grosser Baulandreserve

Mit allen Produkten „Single Source Supplier“

## 2. Warum habe ich mein Unternehmen verkauft ?

### Ausgangslage:

**Neues Verfahren** entwickelt zur Herstellung von anatomisch geformten Knochenplatten.

Der Weltmarktführer Synthes bekundete daran grosses Interesse und stufte dies für die Zukunft als eine **Schlüsseltechnologie** ein, die er unter eigener Regie anwenden wollte.

Gleichzeitig suchte dieser einen **neuen, zusätzlichen Produktionsstandort** (Europa oder USA).

## 2. Warum habe ich mein Unternehmen verkauft ?

Wenn verkaufen, dann alles.

Guter Zeitpunkt: „Attraktive Braut“:

- volle Auftragsbücher
- grundsolide Bilanz
- kein Handlungsbedarf

Autoindustrie hat Peak erreicht

Ich kann mir –wenn ich will- mit 45 neue berufliche Zukunft aufbauen

Sicherheit für Belegschaft, weil Synthes ein globales Umform-Kompetenzzentrum für Medizinaltechnik aufbauen wollte. Ideale Werksgrösse: bis zu 300 Mitarbeitende

### 3. Warum bin ich als Manager ausgestiegen ?

Verpflichtete mich solange zu bleiben, bis:

- Neue Fabrik gebaut
- Lösung für Automobilgeschäft gefunden

Hatte verschiedene Optionen im Konzern

Schwierig als ehemaliger Patron, der kurze Entscheidungswege gewohnt war.

„Servir et disparaître“.

# 4. Warum bin ich wieder Unternehmer ?





## 4. Warum bin ich wieder Unternehmer ?

2008: Ein Sabbat-Jahr, um:

- etwas Abstand zu 17 Jahren Industrie zu gewinnen
- persönliche Standortbestimmung zu machen
- alten Bubentraum zu verwirklichen (Mount Everest)

Von Beginn weg festgelegt, mich nicht vor Ende 2008 zu entscheiden, was ich als nächstes machen werde.

„Lieber ein kleiner Herr als ein grosser Knecht“.

Suchte eine neue Herausforderung.

## 5. Warum VINS DES CHEVALIERS ?

Suchte ein Unternehmen, das ich übernehmen und in dem ich arbeiten kann.

War von der Branche und geografischen Lage her völlig offen.

Kriterien: Produktidentifikation und Brand

Ich bin weder Winzer noch Weinbauer, sondern primär Unternehmer. War vor 20 Jahren auch ein Quereinsteiger.

## 5. Warum VINS DES CHEVALIERS ?

Ein Aushängeschild der Walliser Weinbranche mit einer 75 jährigen Tradition.

Absoluter Brand. Eigentliches Domain.

Vor 5 Jahren vollständig renoviert und saniert. Steht heute mit einer topmodernen Infrastruktur da.

Erstklassiges Sortiment mit „Schweizer Meister Titel 2008“.

Liegt quasi vor der Haustür.

# 5. Warum VINS DES CHEVALIERS ?





Es ist eine „ritterliche Herausforderung“ in einem hart umkämpften Umfeld.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit und ...

*„Santé – Gesundheit“*  
!