

«Wer Erfolg will, muss mit Herz

Rheintaler Unternehmerinnen und Unternehmer erzählen von ihren persönlichen Erfolgsfaktoren.

Judith Schmidheiny

Geschäftsinhaberin Blueme Judith, Altstätten:

Wie man im Geschäftsalltag Erfolgsfaktoren erkennt, entfaltet, steuert? Wenn ich für meinen Blumenladen spreche, den ich seit über 20 Jahren voller Freude führe, heisst das vor allem, dass ich sehr beweglich sein muss. Dazu gehört, dass ich mich immer wieder neu informiere, mit offenen Augen durch die Welt gehe, auf Trends reagiere und regelmässig an Schulungen teilnehme. Das gilt natürlich für unser ganzes fünfköpfiges

Team. Beweglich und aktiv sein heisst auch, alle paar Wochen das Schaufenster neu zu gestalten und auf die Jahreszeiten zu reagieren. Da ist viel Kreativität gefragt. Denn das Schaufenster ist unser Aushängeschild. Es soll auffallen, Kundschaft in den Laden locken und unsere Geschäftsphilosophie widerspiegeln. Das beinhaltet unter anderem, dass ich mich auf unsere Kernkompetenzen konzentriere. Sprich, wir sind ein Blumenfachgeschäft und kein Gemischtwarenladen – damit bin ich bislang gut gefahren.



Marcel Rohner

Geschäftsleiter Magenbrot Rohner, Rebstein:

Unsere Markenprodukte vertreiben wir in der Schweiz seit Jahrzehnten mit stetig steigendem Erfolg. Erstklassige, qualitativ hochwertige Produkte sind meines Erachtens das Fundament für ein langfristig erfolgreiches Wirken, das sich aus weiteren Faktoren wie Fachkompetenz, überdurchschnittlichem Engagement, klar definierten Unternehmensstrategien und Marketingkonzepten wie auch kun-

denorientiertem Handeln und zwischenmenschlichen Werten zusammensetzt. Ergänzt durch unternehmerische Fähigkeiten, wie vorausschauend strategisch effiziente Entscheidungen zu treffen – der aktuellen Marktsituation optimal angepasst. Ein erfolgreiches, innovatives Unternehmen hat sich in seiner Branche klar positioniert. Magenbrot Rohner ist Marktleader im Premium Segment. Zu den 100 beliebtesten Schweizer Lebensmitteln gekürt, gilt Rohner Magenbrot mittlerweile als ein Schweizer Nationalgebäck, was wiederum Erfolg reflektiert.

Petra Böing

Geschäftsinhaberin Beauty Style, Altstätten:

Ich habe mich vor 23 Jahren mit meinem Kosmetiksalon trotz bescheidener Mittel selbständig gemacht. Vor zwei Monaten konnte ich nun meinen Traum verwirklichen, den ich all die Jahre mit mir herumgetragen habe: ein sehr schönes Geschäft an einer guten Lage zu besitzen. Es ist eine Wohlfühloase geworden und ich freue mich riesig, dort arbeiten zu dürfen. Es hat gedauert, denn ich habe in der Zwischenzeit noch drei Kinder bekommen, die unser Familienleben bereichern. Meine Geschäfts-

philosophie beinhaltet, dass ich Menschen zufrieden machen möchte, und dass sie sich bei uns entspannen können. Wer etwas erreichen will, muss viel Fleiss und Engagement an den Tag legen. Ich wünsche mir, dass unsere Jugend von heute mehr Ziele vor Augen hat. In der Lehrlingsausbildung ist es nämlich sehr schwierig geworden, motivierte Jugendliche zu finden, die ihren Beruf lieben oder ihn sogar als Berufung sehen. Und noch etwas: Wir Frauen müssen heute jeden Tag Höchstleistungen vollbringen, um Beruf, Familie und Freizeit unter einen Hut zu bringen.



Susi Weder

CEO Rino Weder AG, Oberriet:

Zum Thema Erfolg kommt mir spontan ein Spruch in den Sinn, den ich mal irgendwo gelesen habe: «Sieger hatten immer einen Plan, Verlierer eine Ausrede.» Das ist für mich die Grundlage von Erfolg. Wenn ich nicht weiss, was ich will, kann ich kein Ziel verfolgen und entsprechend keinen Erfolg haben. Dazu kommt, dass neben dem Plan auch ein enormer Willen, Über-

zeugung, Herzblut und grosse Freude an dem, was man tut, unumgänglich sind. Wenn eine Firma Erfolg haben will, braucht es noch viele zusätzliche Faktoren, die stimmen müssen. Zum Beispiel gute Produkte und motivierte Mitarbeitende an der richtigen Arbeitsstelle. Als Geschäftsleiterin von Rino Weder AG habe ich das Glück, ein Team an meiner Seite zu haben, das zu mir und meiner Persönlichkeit passt und mich in meiner Arbeit aktiv unterstützt. Keine Ja-Sager, sondern Mitarbeitende, die mir auf Augenhöhe begegnen und sich wenn nötig auch kritisch äussern.

und Verstand handeln»

Eine Umfrage von Cécile Alge

Josef Baumgartner

Geschäftsinhaber von Baumet AG, Oberriet:

Seit unserer Firmengründung im Jahr 1994 ist unser Betrieb stetig gewachsen. Heute beschäftigen wir elf Personen an unserem neuen Standort in Oberriet. Auch den Maschinenpark konnten wir in den letzten Jahren beträchtlich erweitern. Anfangs letzten Jahres haben wir diesbezüglich eine neue Lasermaschine angeschafft. Was unser Erfolgsrezept ist? Die Vorteile eines Kleinbetriebes nutzen. Das heisst, die Marktbedürfnisse erken-

nen und rasch darauf reagieren sowie top Qualität anbieten. Auch eine prompte Lieferung und flexibles Fachpersonal sind wichtig. Zusätzlich muss das Preis-/Leistungsverhältnis stimmen. Ausserdem legen wir grossen Wert darauf, Ausbildungsplätze im Bereich Metallbau anbieten zu können. Weiter ist uns das persönliche Gespräch mit den Kundinnen und Kunden wichtig, und dass wir stets ein offenes Ohr für deren Anliegen haben. Dadurch können wir in unserem Betrieb eine gute und angenehme Zusammenarbeit verwirklichen.



Jimmy Lüchinger

Geschäftsführer und Mehrheitsinhaber Beerli Storen GmbH, Au:

Den Wandel der Zeit erleben auch wir bei Beerli Storen. Als entscheidender Erfolgsfaktor gilt für uns der Weitblick gepaart mit Leidenschaft in der täglichen Arbeit. So entwickeln wir uns stets weiter und sichern unsere führende Position auf dem Markt. Dank unserem Netzwerk an Partnerfirmen und der ausgezeichneten Beziehun-

gen zu Herstellern können wir laufend neue Lösungen erarbeiten und machen mit Innovationen entscheidende Schritte. Von einem kleinen Handwerksbetrieb hat sich unser Unternehmen in den letzten Jahren enorm entwickelt. Permanente Schulungen unserer Mitarbeiter helfen, die wechselnden Kundenbedürfnisse frühzeitig zu erkennen und nachhaltig zu befriedigen. Mit unserem Neubau, der in wenigen Monaten bezugsbereit sein wird, können wir die Auftragsabwicklung effizienter gestalten und den Kunden in einer Ausstellung unsere Ideen präsentieren. Darüber freuen wir uns sehr.

Thomas Zeller

Inhaber Bäckerei Konditorei Zeller, Rüthi:

Erst vor drei Wochen habe ich die Bäckerei und Konditorei Zeller von meinen Eltern übernommen und führe sie nun in vierter Generation weiter. Wir sind noch die einzige Bäckerei in der Gemeinde, früher waren es fünf Geschäfte. Unsere Kernkompetenzen liegen in der Herstellung und im Verkauf hochwertiger Backwaren und Konditoreiprodukten. Die Kunden schätzen bei uns die konstante Qualität, die grosse Flexibilität, die kreative Umsetzung sowie die persönliche Beratung bei jedem

Einkauf. Zum Erfolg führt bestimmt auch die Verarbeitung naturbelassener Rohstoffe aus der Region. Als «Naturel»-zertifizierte Bäckerei erfüllen wir zusätzliche Auflagen dieser Branche. Unser wohl bekanntestes Produkt ist der Zeller-Butterzopf. Davon verkaufen wir zu Spitzenzeiten jedes Wochenende gut und gerne 200 Stück. Deshalb ist der Zopf schon seit Jahren in unserem Logo integriert. Übrigens, auch wir gehen mit der Zeit. Die Bäckerei und Konditorei hat eine neue Homepage aufgezogen und ist auf Social Media wie Facebook präsent.



Peter Kupka

Inhaber Kupka Werbeproduktion AG, Montlingen:

Wer Erfolg haben will, muss Disziplin an den Tag legen sowie mit Herz und Verstand bei der Sache sein. Für mich ist auch eine klare Betriebskultur elementar. Bei uns weiss jeder, was gilt und was er oder sie zu tun hat. Trotzdem geniessen alle Mitarbeitenden gewisse Freiheiten. Wir sind ja ein kreatives Team, da muss sich jeder entfalten können. Aus diesem Grund sitzen wir regelmässig zusammen, dis-

kutieren und fachsimpeln. So können wir voneinander profitieren, einander begeistern und letztlich gute Arbeit leisten. Das ist wichtig, denn wir üben einen raren Beruf aus, dessen Chancen es zu nutzen gilt. Apropos Chancen. Ich biete auch jungen Leuten Chancen. Zum Beispiel mit vier Lehrstellen in meinem Betrieb. Im Gegenzug profitiere ich von frischen, trendigen Einflüssen und Ideen. Denn die jungen Frauen und Männer sind immer am Puls der Zeit. Und so pflegen wir gegenseitige Wertschätzung, was letztlich auch wieder einen Erfolgsfaktor für die Firma darstellt.