



**Martin Angehrn (\*1963), SG, Unternehmer** Heuer konnte die Nummer zwei im schweizerischen Abholgrosshandel das 50jährige Bestehen feiern. Und dies in einem immer härteren konkurrenzellen Umfeld. Martin Angehrn hat schon als Bub am Familientisch mitbekommen, wie sein Vater mit grossem Elan dieses zukunftssträngige Geschäft vorantrieb. «Er hat – klugerweise – meine Berufswahl nie beeinflusst. Schon früh habe ich während Ferienjobs einen Blick hinter die Kulissen des Betriebs bekommen, den ich heute nicht missen möchte», sagt er. Seine Sporen hat er in der Verpackungsbranche abverdient. «Ich schätzte die Freiheit zu entscheiden, ob ich später bei CCA einsteigen wollte oder nicht.» Ein kluges Rezept für alle die KMU-Patrons, die sich mit der Nachfolgeplanung schwer tun.



**René Bock (\*1958), TG, Bankier** Die TKB gehört zu den Wenigen, die dieses Jahr ein Going-public wagten. Die Fäden hinter den Kulissen gezogen hat René Bock. Zusammen mit der Bankführung verfolgte er das Ziel, die TKB durch den Börsengang in der Bevölkerung noch stärker zu verankern. «Es war für mich ein Privileg, diesen einmaligen Prozess zu begleiten.» Die Partizipationsscheine wurden mehrfach überzeichnet. Bock begrüsst, dass der Kanton als Verkäufer der PS einen temporären Verwendungsrecht der Mittel beschloss, was das Projekt vor politischen Querelen schützte. Der in einer Handwerkerfamilie aufgewachsene Unternehmer hat eine besondere Affinität zu KMU, die einen Teil der TKB-Klientel ausmachen. Und die Tätigkeit als Seklehrer, mit der Bock sein Studium verdiente, trägt ebenfalls dazu bei, dass er geerdet ist.



**Dieter Bachmann (\*1972), TG, Unternehmer** Es gibt Karrieren, die verlaufen schnurgerade. Andere beginnen dort, wo sie niemand vermutet und enden ebenso unverhofft. Dieter Bachmann ist ein Paradebeispiel. «Mir war aber immer klar, dass ich unternehmerisch tätig sein will.» Als Teen organisierte er Discos. Später gründete der Umtriebige ein Internetunternehmen, das er wieder verkaufte, arbeitete bei E&Y als Leiter EC Diagnostic, stampfte wieder eine eigene Firma aus dem Boden, die hautfreundlichen Leim produzierte, und brachte schliesslich die Wirtschaftsförderung Region Winterthur auf Trab. Mit der Gottlieb Spezialitäten AG hat Bachmann einen Höhepunkt seiner wechselvollen Berufstätigkeit erreicht. Er verkauft weltweit mit Erfolg, was schon Königin Hortense Bonaparte verschlang: Hüppen aus Gottlieben, deren Rezept so streng gehütet wird wie die geheimnisvolle Kräutersulz des Appenzeller Käses.