

# Livio Marchioni: Kommunikator mit offenen Türen

20 Jahre innovatives Denken und Handeln liegt hinter der BVS AG. An ihrem neuen Firmensitz in Urdorf geht der besondere Erfolgsweg weiter, den sie ihren Partner und Mitarbeitern verdankt. Mit Livio Marchioni steht ein CEO vor, der seine Mitarbeiter und Kunden in den Vordergrund stellt. Gerne stellen wir Ihnen diese Persönlichkeit in der Verpackungsbranche vor.

Lothar Mayer

Die Stärken der BVS sind neben dem Produkteschutz in Papier- und Luftpolsystemen, die Versandeinrichtungen, die Arbeitsplatzeinrichtungen sowie die Folienverpackungssysteme. «Unser Anspruch ist, die besten und innovativsten Packplätze für unsere Kunden einzurichten. Die Individualität und Einzigartigkeit mit der Integration von Maschinen und Systemen stehen dabei im Vordergrund», so Marchioni, CEO und glücklicher Papi eines fast 6-jährigen Sohnes.

## Handwerk als Grundlage

«Ich habe Werkzeugmacher gelernt und anschliessend einige Jahre auf diesem Handwerksberuf gearbeitet», so Marchioni. Kunststoffspritz- und Stanzwerkzeuge standen dabei im Fokus. «Mit 25 Jahren habe ich die Technikerschule im Abendstudium absolviert.» Vier Mal die Woche Abendschule in Zürich, drei

Jahre lang: Ausdauer und Durchhaltevermögen waren gefragt. Während des Studiums ist er als Sachbearbeiter bei der Bourquin Verpackungstechnik AG eingestellt worden. Die interne Organisation und die Disposition von Technikern waren seine Aufgabenfelder. «Anschliessend habe ich sämtliche Stationen durchgemacht und bin zum Verkaufsleiter aufgestiegen. Von A-Z habe ich alle Positionen autodidaktisch erlernt: learning by doing», so Marchioni stolz.

## Sich und dem Betrieb treu geblieben

Der Bourquin-Eigentümer Kurt Küng hat Marchioni die Möglichkeit der Firmenübernahme gegeben, so entstand vor 20 Jahren schliesslich die BVS AG. «Ihm danke ich viel und ich habe versucht, sein mir entgegengebrachtes Vertrauen durch den Erfolg der BVS zurückzugeben», ist Marchioni sichtlich bewegt. Kurt Küng als Visionär und Marchioni haben sich sehr gut ergänzt und es ist viel mehr als eine Geschäftsbeziehung entstanden: «Kurt ist für mich wie ein Ziehvater, wir sind Freunde geworden.» Er erinnert sich: «Kurt hat eines Tages mal einen Lastwagen voller Waren gekauft und ich durfte diese an den Mann bringen. Dies war der Startschuss zu unserem erfolgreichsten je lancierten Produkt, dem Papierpolstersystem», schmunzelt er.

## Menschliche Kompetenz

Der BVS-Grundsatz «Technologie und Lösungen zu vernünftigen Preisen» ba-

siert auf den überzeugenden Systemen ihrer langjährigen und verlässlichen Zulieferpartner, auf eigenen Neu- und Weiterentwicklungen, auf den Mitarbeitern sowie einem langjährigen und personell stabilen Geschäftsleitungsteam. «Unsere gut ausgebildete Entwicklungs- und Konstruktionsabteilung, unser engagiertes Serviceteam und das kompetente Verkaufsteam», fügt Marchioni hinzu.

## Offene Türen

Marchioni pflegt eine Kommunikation mit offenen Türen: «Diese stehen meinen Mitarbeitern immer offen.» Personalführung, Marketing und die Qualitätssicherung sind seine Steckenpferde. Als CEO sieht er sich als Kommunikator. «Ich bin ein Chef, der für die Mitarbeiter da ist. Eine offene Kommunikation ist mir besonders wichtig.» Seinen insgesamt 50 Mitarbeitern muss es gut gehen, dann geht es ihm auch gut. «Ich sehe mich als Steuermann, der mit im Boot sitzt und schaut, dass die Strömung genutzt wird.» Ihm ist wichtig, dass sich seine Projektleiter als eigene Unternehmer sehen. «Die Mitarbeitermotivation sehe ich so am grössten. Die persönliche Freiheit meiner Mitarbeiter liegt mir am Herzen.»

## Blumenstraus mit allen Blumen

Meist gegen 7.15 Uhr ist Marchioni im Büro und benötigt zuerst mal zwei Tassen Kaffee. «Der Tag gestaltet sich meist wie ein Blumenstraus mit allen möglichen Blumen», beschreibt er far-



big seinen Arbeitstag. Neben der Teambildung und der Umsetzung strategischer Ideen rückt er die Geschäftsleitungssitzungen in den Fokus. «Gegen 18.00 Uhr bin ich dann meist aus dem Büro raus.» Endlich Feierabend? «Der Arbeitstag endet an sich gar nie.» Gar nie? «Als Unternehmer bin ich 24 Stunden und 365 Tage mit dem Kopf bei der Sache. Meine grosse Stärke: Ich kann recht gut und schnell abschalten.» Er hat immer seine Schreibzettel bei sich. «Denn Ideen kommen meist spontan, am frühen Morgen oder beim Zähneputzen. Dann schreibe ich diese Gedanken auf und prüfe sie auf ihre Machbarkeit.»

## Alte Liebe rostet nicht

Marchioni ist begeisterter FCZler, «wobei ich die letzten Monate wenig im Stadion war.» Seit seinem 13. Lebensjahr ist er dem FC Zürich treu, «liegt wohl auch daran, dass mein Vater GCZ-Fan ist», lächelt er. Neben der Arbeit achtet er vor allem auf seine körperliche Fitness. Denn die Balance zwischen der beruflichen Belastung und der Gesundheit sieht er als sehr wichtig an.

«Ich bike gerne, spiele Badminton und gehe gerne ins Fitness.» Ein- bis zweimal Sport in der Woche ist für ihn Pflicht. Und was ist mit Urlaub und Ausspannen? «Meist geniesse ich den Urlaub auf Ibiza. Dort hatten meine Eltern bereits ein Haus», freut sich Marchioni auf den kommenden Sommer.

## Neuer Firmensitz ...

Ende Februar ist die BVS nach Urdorf umgezogen und kann die Expansion in neuen Räumlichkeiten weiterführen. «Unsere Werkstatt, das Lager und unser Showroom brauchten mehr Platz. Mit dem Standort in Memmingen und unserer Produktionsstätte, die sich seit 2013 in Erzingen, nahe Schaffhausen befindet, stehen wir auf starken Beinen», so Marchioni. Ende Februar wurde der neue Firmensitz in Urdorf mit einem «Open House» eingeweiht.

## ...im Jubiläumsjahr

Am 24.4.1997 wurde die BVS Verpackungssysteme GmbH in Tuttlingen mit erstem Firmensitz in Gottmadingen gegründet. «Ende Juni dieses Jahres begrüssen wir unsere Gäste an Bord der

«MS Euregio» in Friedrichshafen und werden über Romanshorn das schwäbische Meer erkunden. Die Vorfreude ist bei uns bereits spürbar», freut sich Marchioni. Mit einem Gesamtumsatz von über 20 Millionen Franken gilt es, das Jubiläum gebührend feiern. Herzlichen Glückwunsch! ■

www.bvsag.ch

1 Livio Marchioni und Kurt Küng

## So schnell. So kompakt. So gut. AMCAP



Bis zu **50%** Platzersparnis durch AMCAP

Besuchen Sie uns auf der LogiMAT: 14. - 16. März 2017 Halle 1, Stand 1H31

Das automatische AMCAP Hochleistungspalettiersystem palettiert unterschiedlichste Artikel des Lebensmitteleinzelhandels und des Großhandels mit höchster Leistung pro Palettierzelle. So sorgt es vor allem für die filialgerechte Gestaltung der Versandpaletten. AMCAP benötigt nicht nur 50% weniger Platz als herkömmliche Systeme, sondern lässt sich auch perfekt in bestehende Räumlichkeiten integrieren. Das bedeutet für Sie: Maximale Raumnutzung bei höchster Produktivität und damit große Vorteile im Wettbewerb. [www.dematic.com](http://www.dematic.com)

Wir optimieren Ihre Supply Chain

DEMATIC