

«Die schwierigsten Entscheidungen sind immer auf emotioneller Ebene»



1.5 Millionen investiert die Lanz-Anliker AG in die Erweiterung ihres Betriebs. Wir fragten beim Geschäftsführer nach den Gründen dieses Ausbaus und ob eine Verlagerung ins Ausland ein Thema war.

Im Gespräch mit Peter Hirschi, Geschäftsführer und VR-Delegierter, Lanz-Anliker AG

INTERVIEW: MARCEL BAUMGARTNER
BILDER: ZVG

Viele Textilverarbeitungsfirmen beklagen Umsatzrückgänge. Sie investieren 1.5 Millionen in die Erweiterung Ihres Betriebs. Was machen Sie besser als die Konkurrenz?

Peter Hirschi: Das rasante Wachstum der letzten Jahre hat unsere ganze Aufmerksamkeit beansprucht, so dass wir kaum Zeit für einen Seitenblick auf unsere Konkurrenz fanden. Wir sind einfach unbeirrt unseren Weg gegangen.

Aus welchen Gründen ist der Anbau nötig?

Es ist eine alte Weisheit, dass bei ungenügenden Platzverhältnissen die Produktivität sinkt. So weit wollten wir es nicht kommen lassen.

Es ist bereits der zweite Ausbau dieser Grössenordnung innerhalb von drei Jahren. Da muss die Frage erlaubt sein: Haben Sie schon den nächsten im Hinterkopf?

Lassen Sie uns erst mal das gerade eben erst begonnene Projekt durchziehen. Aber Visionen sind natürlich immer erlaubt. Ohne Visionen würde man stehenbleiben.

Haben Sie nie mit dem Gedanken gespielt, die Erweiterung im Ausland zu realisieren? Nicht wenige Firmen wählen diese günstigere Variante.

Nein! Wir sind ein Nischen-Player. Den grössten Umsatz erzielen wir mit Klein- und Kleinstserien. Eine Produktion im Ausland wäre daher nicht sinnvoll.

Entstehen während der Bauphase gewisse Einschränkungen? Oder läuft die Produktion nach wie vor auf Hochtouren?

Gewisse Lärmemissionen werden wohl nicht zu vermeiden sein. Der Betrieb darf aber kei-



nesfalls produktionshemmend beeinträchtigt werden.

Wenn alles nach Plan verläuft, wann feiern Sie dann die Einweihung?

Unser jährliches Firmenessen findet immer Ende November statt. Dieses Jahr soll gleichzeitig die Einweihung stattfinden.

Das wohl wichtigste Arbeitsinstrument ist der Maschinenpark. Wie hoch sind hier die jährlichen Investitionen?

Aufgrund der unterschiedlichen Gerätschaften ist dies sehr unterschiedlich. Im Durchschnitt investieren wir jedoch jährlich ca. 800'000 Franken in unseren modernen Maschinenpark.

60 Prozent Ihrer Produkte gehen in den Export. Welche Länder werden hauptsächlich beliefert?

Unsere Hauptabnehmer sind klar in Europa domiziliert. Mit diversen Spezialprodukten beliefern wir aber auch Kunden auf fast allen Kontinenten, Tendenz klar steigend.

Ist der Druck von ausländischen Anbietern in den vergangenen Jahren übermässig gewachsen?

Der Druck ist sicher nicht kleiner geworden.

Wir müssen einfach schneller und besser sein, und das zu einem marktkonformen Preis!

Wie entscheidend ist es für die Kunden, dass Sie ein Produkt «made in switzerland» herstellen?

«made in switzerland» ist sicher immer noch ein geschätztes Qualitätsmerkmal. Dazu unsere kurze und effiziente Auftragsabwicklung, und ein entscheidender Vorteil liegt auf unserer Seite! Unser Ziel ist es, unseren Kunden als Lösungsfinder beizustehen.

Sie sind vor nunmehr 13 Jahren zu Lanz-Anliker gestossen. Mit 30 Jahren waren Sie bereits CEO des Unternehmens. War der «jugendliche» Einstieg schwer für Sie?

Die Führung des Unternehmens ist eine grosse Herausforderung, nicht nur vor 13 Jahren, als alles begonnen hat.

Wenn man die Dinge mit dem zwar nötigen Respekt, aber vor allem mit viel Motivation und Enthusiasmus angeht, dann wird auch das Schwere nicht zu einer unerträglichen Belastung, sondern zu einer Freude.

Was waren über die 13 Jahre hinweg gesehen die schwersten Entscheidungen, die Sie treffen mussten?

Materielle Probleme sind immer zu lösen; die schwierigsten Entscheidungen sind immer auf emotioneller (personeller) Ebene.

Wie sieht Ihre persönliche Zukunft bei Lanz-Anliker aus?

Wenn mir die Gesundheit weiter geschenkt ist, möchte ich noch einige Jahre mit diesem tollen Team weitermachen.

Zur Person

Peter Hirschi ist gelernter Elektromechaniker und trat 1995 in die Lanz-Anliker AG ein. Bereits ein Jahr später wurde der heute 42-Jährige zum CEO ernannt. Hirschi ist verheiratet und wohnt mit seiner Frau und den vier Kindern in Rohrbach.

Zum Unternehmen

Die Lanz-Anliker AG hat sich in der technischen Konfektion seit ihrer Gründung 1919 bis heute zu einem bedeutenden, national und international aktiven Unternehmen entwickelt. Heute werden 75 Mitarbeiter beschäftigt. Am Anfang stand die Sattlerei, ein ausgesprochener Handwerksbetrieb. Heute wird die Herstellung technischer Produkte durch eine effiziente Produktion mit modernsten Fertigungsmaschinen erreicht. Ein Grossteil des Umsatzes wird mit Textilfiltern (für Computerbranche, chemische Industrie) und Medizinalzubehör (Röntgenschürzen, Blutdruckmanschetten) erzielt. In den wichtigsten Geschäftssparten verzeichnet der Betrieb jährliche Wachstumsraten von 10 Prozent.