

Von der Sattlerei zu einem international tätigen Industrieunternehmen: Filtration und Pharma/Medizin – zwei der Kernbereiche der Textilverarbeitungsfirma Lanz-Anliker AG in Rohrbach BE

Erweiterung der Produktionsfläche um 30% – Inbetriebnahme einer Reinraumproduktionsanlage im Spätherbst 2009

Gespräch mit Peter Hirschi, Inhaber und Geschäftsführer, Lanz-Anliker AG, Rohrbach BE

Unsere Reise führte diesmal in den Bernischen Oberaargau, in die Nähe des Eingangs zum Emmental. Wir besuchten die Lanz-Anliker AG, ein traditionsreiches und kerngesundes Familienunternehmen, das sich trotz der derzeitigen schwierigen Wirtschaftslage hervorragend in seinen Märkten im In- und Ausland behauptet. Seit der Gründung im Jahre 1919 hat sich die Lanz-Anliker AG zu einem bedeutenden, national und international erfolgreich operierenden Unternehmen für die Verarbeitung technischer Textilien entwickelt. Heute werden mehr als 70 Mitarbeitende beschäftigt. Zu den Kernbereichen zählen die Filtration und die Geschäftsfelder Pharma und Medizin. Mit der im Spätherbst 2009 vorgesehenen Inbetriebnahme einer Reinraumproduktionsanlage und der bereits realisierten Erweiterung der Produktionsfläche um etwa 30% auf neu mehr als 4500 m² sowie weiteren 1500 m² Lagerfläche für verschiedenste technische Gewebe befindet sich die Lanz-Anliker AG – ganz entgegen der gegenwärtigen Wirtschaftslage – voll auf Erfolgskurs.

◆ Interview: Dr. Felix Wüst

Herr Hirschi, ich freue mich sehr, dass ich heute zu Ihnen nach Rohrbach im Kanton Bern aufs Land hinaus fahren durfte. Als ich das letzte Mal hier war, begrüßte mich noch ein Johann Hirschi. Jetzt begegne ich Ihnen, Peter Hirschi. Können Sie das vielleicht kurz erklären?

P. HIRSCHI: Da kommen wir nicht um einen kurzen Blick in die Geschichte des Unternehmens herum: Die Lanz-Anliker AG besteht ja seit 1919. Wir feiern 2009 das 90-jährige Jubiläum. 1995 nahm ich bei der Firma meine Tätigkeit auf. Ab 1996 kam noch mein Cousin, Johann Hirschi, dazu. Wir hatten während drei Jahren die Möglichkeit, dieses Unternehmen gemeinsam zu führen. 1999 konnten wir beide die Firma aus dem Besitz der Familie Lanz herauskaufen. Wie das Leben manchmal so spielt, stieg im Jahre 2002 mein Cousin aus. Ich konnte die Firmenanteile von ihm käuflich erwerben. Heute sind wir drei Aktionäre. 60 Prozent der Aktien befinden sich in meinem Eigentum, die restlichen 40 Prozent sind auf zwei meiner Kollegen aufgeteilt. Der eine ist Anwalt mit eigener Anwaltskanzlei. Der andere ist ein Finanzmann, der soeben zum Direktor einer bekannten Privatbank ernannt worden ist. So habe ich die Möglichkeit, zwar zwei Top-Partner im Boot zu haben, aber frei entscheiden zu können. Meine Partner haben ihre eigenen Aufgaben und ich kann mit meinen 60 Prozent den Betrieb so führen, wie ich das hier vor Ort für richtig finde.

Die Firma war ursprünglich eine Sattlerei. Heute sind Sie ein international tätiges Industrieunternehmen. Sie verarbeiten technische Textilien für alle Industriebereiche. Aus dieser Palette möchte ich für unsere Leserschaft zwei Segmente herauszupfen, die Filtration und die Bereiche Pharma/Medizin.

P. HIRSCHI: Ich muss da etwas ausholen. Als ich 1995 zu Lanz-Anliker kam, hatte die Firma mit etwa 40 Leuten praktisch ausschliesslich für die Schweizer Armee gearbeitet. Im Lauf der Zeit wurde dieser Absatzbereich aber immer mehr zurückgefahren und die Lanz-Anliker AG musste sich nach neuen Geschäftsfeldern umsehen. So starteten wir anfangs der neunziger Jahre den Bereich Filtration auf ganz kleinem Niveau. Das hat sich dann glücklicherweise so gut entwickelt, dass der Rückgang im Bereich Militär mehr als kompensiert werden konnte. Wir konnten in den letzten Jahren den Umsatz verdoppeln und die Belegschaft von 40 auf 70 Personen aufstocken. Heute ist es so, dass die Filtration für Fest-/Flüssig-Trennung und Entstaubung 55 Prozent unseres Umsatzes ausmacht. Die restlichen 45 Prozent entfallen auf die technische Konfektion, also Bereiche wie Militär, Sattlerei, Verkehrsmittel-Intérieurs, den Sportbereich und was da noch alles zur technischen Konfektion dazu gezählt werden kann.

Welches sind die Kunden des Bereiches Filtration?

P. HIRSCHI: Das sind unsere Kunden aus den Branchen Chemie, Pharma, Lebensmittelindustrie, Automobilindustrie usw. Dazu zählen aber auch «Exoten» wie Minen (Kupfer- und Goldminen), wo auf unseren Filterbändern das Gestein ausgewaschen wird. Unsere Filter finden eigentlich den Weg in praktisch alle Industriezweige.



Firmengebäude mit neuem Obergeschoss (nach Minergiestandard).



Hightech-Lasercutter CAD-gesteuert. Schnittbreite bis 248 cm.

Was machen die Pharmahersteller mit Ihren Produkten?

P. HIRSCHI: Im Pharmabereich sind wir sehr stark in der Abluftfiltration engagiert. Unsere Produkte befinden sich hier in den Wirbelschichttrocknern. Wir liefern Zentrifugentücher, Zentrifugensäcke, Schläuche, Körbe usw. Sehr viele davon sind Einzelanfertigungen. Daneben läuft aber auch die Serienfabrikation.

Ich nehme an, Sie werden von Ihren Hauptkunden zertifiziert?

P. HIRSCHI: Ja, wir sind zertifiziert nach ISO 9001 und ISO 13485. Zusätzlich werden wir regelmässig zertifiziert durch Roche. Sogar von Unternehmen im Bereich des Luftverkehrs wurden wir schon zertifiziert.

Ihr Geschäftsfeld ist die Schweiz?

P. HIRSCHI: Die Schweiz ist sicher unser Hauptmarkt, unser Kernmarkt. Aber im Gesamten gesehen landen ziemlich genau 60 Prozent unserer Erzeugnisse, die wir hier in Rohrbach produzieren, im Export. Wir sind vom klassischen Lieferanten der Armee zu einem exportorientierten Industrieunternehmen mutiert.

Da unterhalten Sie wohl einen gehörigen Verkaufsapparat mit Aussendienst?

P. HIRSCHI: Wir haben einen Aussendienst für den Bereich Filtration. Der umfasst heute drei Leute, eine Person im Inland und zwei im Ausland. In den übrigen Bereichen arbeiten wir oft mit Partnern zusammen, weil wir den Verkauf nicht für die gesamte Produktpalette selber bewältigen können.

Was halten Sie von der Gründung von Niederlassungen im Ausland?

P. HIRSCHI: Nicht viel! Immerhin ist derzeit zumindest im Gespräch, ob wir eine Niederlassung in einem europäischen, östlichen neuen EU-Land eröffnen werden.

Kommen wir zurück zum Markt Schweiz. Ist das ein hart umkämpfter Markt, in dem sich viele Konkurrenten tummeln?

P. HIRSCHI: Was ist heute nicht umkämpft? Es ist alles umkämpft, wobei man sagen darf, dass die Filtration ohnehin ein Nischenmarkt ist und es nicht allzu viele Anbieter gibt. Es geht da vielleicht insge-



Einblick in die Filterkonfektion.

samt um «zwei Hände voll» Firmen, die sich diesen Markt Schweiz unter sich teilen. Im Konfektionsbereich gehören wir da sicher zu den grösseren unter diesen Firmen. Es gilt halt, möglichst immer besser zu sein als die Konkurrenz. Unser Bestreben ist vor allem, dass wir schneller sind. Wir haben sehr kurze Entscheidungswege. Ich agiere ja als Inhaber und Geschäftsführer; ausserdem ist die Verkaufsleitung bei mir angesiedelt und bis zur Produktionsplanung läuft alles über meinen Schreibtisch. Daher sind die Entscheidungswege sehr kurz. Wir können unsere Kunden sozusagen «aus dem Stand» bedienen. Das ist auch unsere Stärke: Wir können mehr als 95 Prozent der Kunden Zug um Zug sofort bedienen, insbesondere auch da wir ein sehr grosses Rohmaterial-Lager haben. Und diese Stärke spielen wir auch aus.

Was unternehmen Sie, um den Anforderungen der Pharmaindustrie, die ja immer grösser werden, entsprechen zu können?

P. HIRSCHI: Es ist eine Grundphilosophie von Lanz-Anliker und auch von mir persönlich, dass wir unser erwirtschaftetes Kapital stets wieder im Unternehmen investieren; beispielsweise in bessere Verarbeitungstechniken. So werden wir dieses Jahr – in den nächsten Monaten – einen Reinraum in Auftrag geben, damit wir auch für die Zukunft gerüstet sind und den Anforderungen der Chemie- und Pharmaindustrie absolut gerecht werden können.

Ist die Planung eines Reinraums die Folge einer Forderung Ihrer Kundschaft aus der Pharma- und der Medizinbranche?

P. HIRSCHI: Es ist nicht so, dass wir etwa nicht mehr liefern können, weil wir bislang über keinen Reinraum verfügen. Aber wir sind stets bestrebt, den Entwicklungen ein bisschen voraus zu sein. Gewisse Anzeichen auf dem Markt deuten darauf hin, dass die Forderung nach einer Reinraumproduktionsanlage gestellt werden wird. Deshalb rüsten wir uns für die Zukunft.

Als Sie als junger Mann bei der Lanz-Anliker AG angeheuert hatten, da bekamen Sie eine Stelle als Betriebsmechaniker. Darf ich Sie unverhohlen fragen, wie Sie das geschafft haben, heute einen Fabrikationsbetrieb mit 70 Mitarbeitenden so locker und so erfolgreich zu führen?

P. HIRSCHI: Ob das immer so locker ging und geht, das ist so eine Frage! Wir erfreuen uns einer sehr kompetenten und motivierten Belegschaft. Von mir darf ich in aller Bescheidenheit sagen, dass ich einen von Gott geschenkten gesunden Menschenverstand habe. Ich habe immer mein Bestes gegeben. Ich habe gelernt, hart zu arbeiten und mit dem Erarbeiteten wirtschaftlich umzugehen. Ich habe mein Handeln immer nach den sechs überlieferten menschlichen Werten ausgerichtet: Wahrheit, Ehrlichkeit, Rechtschaffenheit, Friede, Liebe und Gewaltlosigkeit. Ich denke, das sind Grundprinzipien, die mir sehr stark geholfen haben, mich in meine Rolle hineinzuleben. Ich hatte – leider? – nicht die Zeit und die Möglichkeit, mich auf dem konventionellen Weg auszubilden. «Learning by doing» war daher bei mir angezeigt. Nichts war geplant. Alles hat sich ergeben. Die gütige Vorsehung hat mich immer gelenkt und mit der Zeit bekam ich eine riesige Freude an der mir gestellten Aufgabe und das ist auch heute nach zehn Jahren eher noch stärker der Fall als zu Beginn. Ich freue mich auf alle neuen Herausforderungen die da kommen mögen.

Das spürt man im Gespräch mit Ihnen. Da kann ich Ihnen nur ein grosses Kompliment machen. Eine andere Frage: Machen Ihnen die Wirtschaftsprobleme, unter denen heute viele leiden, nicht zu schaffen?



5. März 2009 in Rohrbach BE: Peter Hirschi, Inhaber und Geschäftsführer der Lanz-Anliker AG (rechts) im Gespräch mit Dr. Felix Wüst von der Redaktion SWISS PHARMA.

P. HIRSCHI: Es wäre sicher falsch zu sagen, dass wir das nicht auch zu spüren bekommen. Aber dank unserer sehr breiten Diversifizierung sieht es so aus, dass einige Märkte eher stärker sind, andere etwas schwächer. Wenn ich die Summe nehme, dann sind wir mehr als glücklich. Die Einführung von Kurzarbeit ist bei uns im Moment absolut kein Thema. Zwar haben wir eine leichte Abschwächung im einstelligen Prozentbereich, was in vielen Branchen ja weit schlimmer aussieht. Wir sind auch sehr optimistisch, selbst dann, wenn der Rückgang noch etwas stärker auf uns zukommen sollte. Wir sind gerüstet, wir sind sehr gesund und wir sind zuversichtlich, dass bei uns die derzeitige missliche Wirtschaftslage nicht zu Opfern auf Seiten der Belegschaft führen wird. Wir haben vorsorglich «etwas Fleisch am Knochen» zugelegt, so dass wir nicht gleich zu personellen Massnahmen greifen müssen.

Hatten Sie keine Bedenken, in der jetzigen Wirtschaftslage die Produktionsfläche der Lanz-Anliker AG um 30% zu erweitern? Das ist ja nicht gerade eine kleine Investition.

P. HIRSCHI: Das war ja schon immer so: Wenn man in der Zeit spart, so hat man in der Not eine Reserve. In der Not zu investieren ist immer besser. Derzeit sind ja auch die Einkaufsbedingungen für Investitionen wesentlich besser und die Zeiten werden sich bestimmt wieder ändern. Ich möchte jetzt diese Zeit nutzen und Investitionen tätigen, unseren Vorteil spielen lassen. Da sind wir zuversichtlich, dass sich die Investitionen lohnen werden. Wir dürfen diese auch ruhig tätigen, weil alles, was wir investieren, aus Eigenmitteln finanziert wird. Ich bin in einer Familie als eines von sieben Kindern aufgewachsen. Unsere Eltern haben uns fürs Leben vorbereitet und uns beigebracht, dass wir nie mehr einkaufen sollen, als wir bar bezahlen können. Daran halte ich mich privat und geschäftlich, mit eiserner Konsequenz.

Sprechen wir nun vom Bereich Pharma/Medizin. Die neue Reinraumproduktionsanlage ist für die Bereiche Filtration und Pharma/Medizin gedacht. Können Sie Näheres zum Kundensegment Pharma/Medizin sagen?

P. HIRSCHI: Wir sind zum einen von der Firma Roche zertifiziert. Wir stellen seit Jahren sehr viele Strahlenschutz-Schürzen her. Wir sind auch nach ISO 13485 zertifiziert. Der Reinraum wird uns zusätzliche Möglichkeiten eröffnen, um mit den bestehenden Rahmenbedingungen weiter und vertiefter in den medizinischen Bereich vordringen zu können und dann mit unseren Dienstleistungen neue Märkte zu erschliessen.

Aber Sie sind im Bereich Medizin schon aktiv, nicht wahr?

P. HIRSCHI: Ja. Ansatzweise liefern wir, sei es für Roche, sei es für die Firma Disetronic für den ganzen Diabetesbereich, einige Produkte. Aber wir sehen, dass da noch mehr Potential für unser Unternehmen schlummert. Deshalb haben wir uns entschlossen, für diesen Bereich Investitionen zu tätigen. Hier werden wir auch noch weitere Investitionen – noch im Jahre 2009 – machen.

Wann schätzen Sie, wird diese Reinraumproduktionsanlage in Betrieb gehen?

P. HIRSCHI: So wie jetzt der Zeitplan aussieht, gehen wir davon aus, dass wir den Reinraum im Spätherbst 2009 in Betrieb nehmen werden.

Der steht am Anfang leer oder hat nur 5 Prozent Auslastung?

P. HIRSCHI: Nein, nein, das darf natürlich nicht sein! Die ersten Maschinen, die dann in diesen Reinraum zu stehen kommen, werden bereits Ende April 2009 geliefert. Da geht es vor allem darum, eine Maschine zu installieren, mit der wir Bänder, Bändchen und Schläuche fabrizieren können, die eben auch im medizinischen Bereich zum Einsatz gelangen. Es sind noch weitere Investitionen geplant,



Zentrifugensäcke mit Innenkonus in unterschiedlichen Größen.



Im Hause konfektionierter Wirbelschichttrockner mit antistatischem Gewebe.

die wir aber je nach Mittel, die zur Verfügung stehen, früher oder später realisieren können. Gewisse Produkte, die wir heute mit bisher üblichen Verfahren produzieren, werden wir im Reinraum produzieren. Auf diese Weise wird es möglich sein, diese Produkte fortan mit Zertifikaten zu liefern.

Am Anfang war die Schweizer Armee Ihr Hauptkunde. Dann wurde dieser Bereich langsam aber sicher zu Gunsten anderer Bereiche heruntergefahren. Dann kamen die Filtration und die Bereiche Pharma/Medizin dazu. Es sieht jetzt fast so aus, als würden Sie sich in Zukunft auf die Life Sciences und die Medizintechnik fokussieren?

P. HIRSCHI: Genau so ist es. Das ist unser Ziel. Wir sind ja auch letztes Jahr einem Medical Cluster beigetreten.

Irgendwann in einigen Jahren werden Sie keine Lederrucksäcke und Werkzeugetuis mehr produzieren?

P. HIRSCHI: Das sehe ich nicht so. Das eine tun und das andere nicht lassen! Wir sehen gerade jetzt, wie wichtig es ist, in schwierigeren Zeiten auch die Diversifizierung beizubehalten. In guten Zeiten sagen alle, man müsse sich auf die Kernkompetenzen beschränken, um einen möglichst optimalen Gewinn zu erzielen. Aber wenn man auch in den guten Zeiten die kleinen und vielleicht weniger interessanten Projekte mitnimmt, gibt einem das wieder Luft in den schlechteren Zeiten, so dass man diese auch gut überstehen kann.

Das beweisen Sie jetzt. Ihr Konzept geht auf.

P. HIRSCHI: Ja, genau.



Siebzyylinder mit geschweisster Naht.

*Wo steht die Lanz-Anliker AG in fünf bis zehn Jahren?
Haben Sie eine Vision?*

P. HIRSCHI: Visionen hat man immer. Wenn Sie mich vor zwei Jahren gefragt hätten, hätte ich gesagt, das Ziel ist, mindestens fünf neue Arbeitsplätze zu schaffen. Heute sage ich, vorsichtigerweise, das Ziel ist, keine Arbeitsplätze zu verlieren. Ich denke, wenn uns das in der heutigen Zeit gelingt, haben wir unser Bestes getan.

Sie wurden von der Wirtschaftsorganisation «Espace Mittelland» als Vorzeigeunternehmen ausgezeichnet. Wurde das von der Wirtschaftsförderung des Kantons Bern organisiert?

P. HIRSCHI: Der Kanton hilft mit. Aber der Preis ist eigentlich von der Credit Suisse ins Leben gerufen worden. Da werden jedes Jahr im Raum «Espace Mittelland» Unternehmen unter die Lupe genommen. Im Jahre 2005 waren es 82 Betriebe, die angeschaut wurden und sechs davon wurden selektioniert. Wir zählten dazu. Man muss beifügen, dass man sich für diesen Wettbewerb nicht melden kann. Man wird ausgesucht. Da haben wir es, als kleinste dieser sechs Firmen, immerhin auf den vierten Platz geschafft.

Ich könnte mir vorstellen, dass sich auch unsere Fachhochschulen für ein derartiges Vorzeigeunternehmen wie die Lanz-Anliker AG interessieren, sei es wegen der absolut nonkonformen Art Ihrer Unternehmensführung, sei es aber auch in material- und fertigungstechnischer Hinsicht?

P. HIRSCHI: Eine gute Ausbildung und fundiertes Fachwissen, wie dies den Fachhochschul-Absolventen während ihrer Ausbildung vermittelt wird, ist bestimmt wichtig. Mein eigener beruflicher Werdegang könnte jedoch so manchem Akademiker parallel dazu die beruhigende Sichtweise eröffnen, dass Ziele oft auch über Umwege zu erreichen sind. Ich selbst hatte nicht die Möglichkeit, Hochschulen zu besuchen und Titel zu erlangen. Ich ging durch die Schule des Lebens und habe stets versucht, mit einer Mischung aus Herz und Verstand die Geschicke der Lanz-Anliker AG zu lenken. Ich blieb dabei von Fehlentscheidungen und Niederlagen keineswegs verschont. Sich aufzurappeln und dann gestärkt daraus hervorzugehen, das hätte ich wohl in keiner Hochschule besser lernen können als im wirklichen Leben. Gerade in der heutigen Zeit der Finanzkrise muss so mancher Wirtschaftsstudent feststellen, dass bis anhin verbreitete Wirtschaftstheorien keine Gültigkeit mehr haben und man gut

daran tut, sich flexibel auf neue Situationen einzustellen. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass nicht alle Entscheide durch das Vorhandensein von Fachwissen automatisch richtig getroffen werden. Mit Freude bei der Arbeit zu sein, zusammen mit einem motivierten Team jeden Tag die Herausforderung neu anzunehmen und dankbar zu sein für das Erreichte, das alles kann ebenso zum Erfolg führen.

Herr Hirschi, Sie und Ihre ganze Belegschaft verdienen ein grosses Kompliment und meine uneingeschränkte Bewunderung und Hochachtung. Ich danke Ihnen für das äusserst interessante Gespräch und wünsche Ihnen und Ihrer Lanz-Anliker AG alles Gute für die Zukunft. ◆

Kontakt:



Lanz-Anliker AG
Allmendstr. 148
CH-4938 Rohrbach
Tel. +41 62 957 90 10
Fax +41 62 957 90 15
info@lanz-anliker.ch
www.lanz-anliker.ch

