

Die siebte Generation arbeitet auch schon

Entrepreneur Forum Seeland Die Familie Laubscher aus Täuffelen ist für ihr Lebenswerk ausgezeichnet worden. 172 Jahre nach der Gründung ist die Laubscher Präzision AG noch immer in Familienbesitz – und sehr erfolgreich dazu.

Theo Martin

Familienunternehmen haben ein Problem: Die meisten Kinder wollen nicht in die Fussstapfen der Eltern treten. Das zeigt eine Studie der Universität St. Gallen und des Beratungsunternehmens EY, die auf einer Befragung von 34 000 Unternehmerkindern aus 34 Ländern beruht. Problematisch ist das, weil über 80 Prozent der Schweizer KMU direkt oder indirekt von Familien geführt werden und die Familiengesellschaften im Durchschnitt nur 45 Jahre alt sind.

Schon die siebte Generation

Völlig anders präsentiert sich die Laubscher Präzision AG in Täuffelen. Es gibt sie seit über 170 Jahren. Sie wird von der sechsten Generation geführt, wobei auch schon Mitglieder der siebten Generation im Unternehmen arbeiten. Der CEO ist bisher immer aus der Familie gekommen – Bedingung war das aber nicht, sagt der heutige Geschäftsführer Raphael Laubscher. Denn Familienmitglied zu sein, um eine Funktion bei Laubscher Präzision AG zu übernehmen, reicht heute längst nicht mehr. «Zu komplex sind die Vorgänge, zu schnell ändern die Bedürfnisse der Kunden, zu heftig ist der globalisierte Wettbewerb», schrieb das «Bieler Tagblatt» schon 2016.

Anders als bisher hat das Entrepreneur Forum in Lyss gestern deshalb nicht eine Einzelperson ausgezeichnet, sondern den «Entrepreneur Lebenswerk» ausdrücklich der Familie Laubscher zugesprochen. Diese freute sich denn auch über die Anerkennung und die damit verbundene Wertschätzung. Raphael Laubscher widmet den Preis aber auch der früheren und der heutigen Belegschaft mit vielen langjährigen Mitarbeitern.

Doch was macht die heutige Leitung anders als die Vorfahren? An der Kernkompetenz, Drehteile spanend zu verarbeiten, wird nicht gerüttelt. Eigentlich habe sich deshalb für das Unternehmen der Zulieferindustrie kaum etwas geändert, findet Raphael Laubscher: «Es geht immer darum, in der Kernkompetenz die Anforderungen der Zeit und der Kunden zu erfüllen.» Aktuell bedeutet das, die gewohnten Qualitäts-Levels vermehrt auch auf Oberflächen auszudehnen. Zudem werden heute ganz andere Ansprüche an die Nachvollziehbarkeit gelegt. Höher muss auch das Tempo sein, denn die Kunden erwarten die Teile immer rascher.

Sich immer wieder anpassen

Anders sind aber die Werthaltungen, Vorstellung und Erwartungen zum Umgang untereinander. Man kann den Mitarbeitern nicht mehr so entgegentreten wie vor 20 oder 50 Jahren. «Wer erfolgreich geschäftlich will, muss sich den Zeitströmungen anpassen, ohne seine Linie aufzugeben», so der CEO.

In ihrer über 170-jährigen Geschichte manövrierte die Familie Laubscher ihre Firma schon oft durch Krisen. Etwa, als Computer in Mode kamen und plötzlich



Vier Laubschers, ein Preis: Jürg, Raphael, Mirko und Manfred E. Laubscher (v.l.) haben gestern stellvertretend für die ganze Familie den Preis fürs Lebenswerk in Empfang genommen. Matthias

«Wer erfolgreich sein will, muss sich den Zeitströmungen anpassen, ohne seine Linie aufzugeben.»

Raphael Laubscher

alle Aufträge für Schreibmaschinenteile wegfielen. Oder als ganze Industriezweige ihre Teile im Ausland einkauften. «Wir konzentrieren uns deshalb auf kleine, sehr komplexe Teile, die andere nicht herstellen können», umreist Raphael Laubscher die Strategie. Während viele Firmen auf die Ausgabenbremse drücken, investierten Laubschers. 2014/15 waren es 20 Millionen Franken für zusätzliche Produktionsflächen. Seither wurde bereits wieder gebaut und neue Räume für die Werkzeugherstellung und -ausgabe geschaffen,

die Reinigungsanlage erweitert und die Messmittel-Kalibrierung erneuert.

Entgegen kommt der Firma, dass sich die Situation an der Währungsfront etwas entspannt hat. «Das trägt dazu bei, dass es nicht noch schwieriger geworden ist», relativiert Raphael Laubscher. Es sei aber nicht so, dass man nun von ausländischen Kundenanfragen überschwemmt würde. Der Ruf des teuren Produktionsstandorts lässt sich nicht über Nacht korrigieren. Die Anforderungen an den Standort Schweiz jedenfalls seien nicht kleiner ge-

worden. Auf Kundenseite ist deshalb viel Psychologie gefragt. «Die Situation ist noch immer recht anspruchsvoll», so Laubscher. Weil die Konjunktur in der für das Unternehmen wichtigen Märkten in der Schweiz, in Europa und in den USA gut läuft, sind die Zeichen aber just im Moment der Auszeichnung mit dem «Entrepreneur Lebenswerk» eher positiv.

Weitere aktuelle und historische Bilder in der Galerie:
www.bielertagblatt.ch/galerien

Samuel Laubscher war ein findiger Mann

1846 gründete Samuel Laubscher in Mallerey ein Atelier zur Herstellung von Uhrenschrauben. Die Firma beschäftigte sich in ihrer Anfangszeit ausschliesslich damit. Bereits vier Jahre später zügelte Laubscher in seinen Heimatort Täuffelen. Denn im Berner Jura konnte wegen der aufstrebenden Uhrenindustrie kaum mehr Personal gefunden werden.

Ganz anders war die Situation im Seeland, das damals noch gänzlich bäuerlich geprägt war und über ein grosses Arbeitskräftereservoir für die Industrie verfügte. Samuel Laubscher war ein findiger Mann. 1870 entwickelte er die ersten Schraubendrehautomaten und verkaufte später die Patente an Maschinenherstellern.

Der Gründer und auch die nachfolgenden Generationen waren immer bedacht, dass der Betrieb über die neuste Technologie verfügt. Weil das Kapital in der Firma blieb, konnten stets topmoderne Maschinen angeschafft werden. Banken mussten deswegen kaum um Kredite angegangen werden. Dank der stets hohen Eigenfinanzierung konnte Laubscher bis jetzt auch alle Krisen überstehen.

Zudem weitete das Unternehmen schon früh seine Produktpalette aus, um nicht ausschliesslich von der Uhrenindustrie abhängig zu sein. Heute macht der Uhrenbereich noch rund einen Fünftel des Umsatzes aus. Das Seeländer Unternehmen ist klarer Marktleader für hochqualitative und polierte Schrauben für Uhrwerke. Weitere wichtige Kunden-

segmente sind die Medizinaltechnik, die Hydraulik- und Automobilindustrie sowie die Sicherheitstechnik.

Samuel Laubscher hatte fünf Söhne und drei Töchter. 1920, bei der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft, beteiligten sich vier Söhne und ein Schwiegersohn am Unternehmen. Die heutigen knapp 90 Aktionäre sind alles Nachkommen von Samuel Laubscher.

Während dieser Zeit stellten Familienmitglieder immer wieder Kreativität und Mut unter Beweis. 1899 beispielsweise stellte Laubscher als eine der ersten Fabriken der Westschweiz von Dampftrieb auf elektrische Energieversorgung um. Nur ein Jahr später baute das Unternehmen die erste Telefonleitung von Biel nach Täuffelen – auf eigene Kosten. tm



Das Unternehmen in Täuffelen ist älter als der schweizerische Bundesstaat – das Gründungsjahr wurde auf früheren Anzeigen wie dieser gerne hervorgehoben. zvg

mit Zwei, die Menschen bewegen wollen

Referate I Fabian Cancellara fördert den Breitensport, Michel Fornasier hilft jenen, denen wie ihm ein Körperteil fehlt. Am EFS zeigt sich, wie verschieden Menschen in Bewegung gebracht werden können.



Käser

Tobias Graden

Wenn einer tatsächlich auf dem Höhepunkt zurückgetreten ist, dann er: Fabian Cancellara. «Spartacus», wie der frühere Radprofi aus Ittigen bei Bern auch genannt wurde, gewann in seinem letzten Rennen der Aktivkarriere Olympiagold im Einzelzeitfahren. Das war an den letzten Sommerspielen in Rio de Janeiro 2016.

Und weil das Motto des gestrigen Entrepreneur Forums Seeland «Radikale Branchentransformation – die grosse KMU-Chance» lautete, passt da auch ein Fabian Cancellara auf die Bühne. Wie meistert einer, der sich das ganze Erwachsenenleben bislang mit Haut und Haar dem Profiradsport verschrieben hat, den Wechsel ins normale Berufsleben? Was kann er aus seiner Karriere dahin mitnehmen? Wie ist das für sein Umfeld? Und können Unternehmerinnen und Unternehmer allenfalls etwas aus Cancellaras Erfahrung lernen?

Er wollte nicht nur Wasserträger sein

Nach Lyss sei er nun mit dem Auto gekommen, nicht mit dem Velo, sagt Cancellara eingangs im «Querdenker-Talk» mit Moderator Urs Gredig, und von den vielen Referaten habe er jetzt schon Kopfweh. Dann wird er ernster: Er habe 16 Jahre lang Spitzensport getrieben, viele Ziele gehabt und einige davon auch erreicht, doch «dabei hatte ich kaum Zeit für etwas anderes». Klar war also, dass die im Sport erworbenen Qualifikationen alleine nicht ausreichen würden für eine erfolgreiche Transformation ins weitere Berufsleben.

Doch Cancellara erwies sich als risikofreudig: «Ich habe mich selber ins kalte Wasser geworfen.» Cancellara hat eine Aktiengesellschaft gegründet, und er hat vor allem mal viel gelernt. «Ich will alles wissen», sagt er. Und er sei weiterhin ehrgeizig: «Ich habe schon immer mehr gewollt. Ich mochte mich nicht damit zufriedengeben, Wasserträger zu sein.» Wer dann zum Teamleader wird, ist zwangsläufig auch schon mit Führungsfragen konfrontiert: «Es geht auch darum, Motivation weiterzugeben und die übrigen Teammitglieder zu mehr Selbstverantwortung zu bringen.»

Wer will Cancellara jagen?

Heute ist Cancellara in mehreren Berei-

chen tätig. An der von ihm gegründeten Aktiengesellschaft hält er 100 Prozent. Dann gibt es das Projekt «Chasing Cancellara», in dem sich Radsport-Amateure mit dem Olympiasieger messen können. Diese Firma teilt er sich mit seinem Manager. Und schliesslich ist er in der TriStar-Triathlonserie engagiert. In dieser werden kurze Distanzen absolviert, sodass auch Breitensportler teilnehmen können. Cancellara hält einen Drittel, die anderen Partner sind Georg Hochegger und Armin Meier, Cancellara hat hier auch Geld investiert.

Am Beispiel des Triathlons lässt sich gut aufzeigen, worauf es «Spartacus» in seiner zweiten Karriere derzeit ankommt: «Ich will die Menschen in Bewegung bringen», sagt er in Lyss. Solche Projekte seien auch für Unternehmen denkbar, gemeinsame sportliche Erlebnisse führten auch zu gemeinsamen emotionalen Geschichten unter der Belegschaft, so Cancellara, der nun selber zum Unternehmer geworden ist.

Und wie lautet sein Ratschlag, wenn er einen einzigen weitergeben soll? «Auch ein grosses Ziel wird Schritt für Schritt erreicht», antwortet Fabian Cancellara.

Er reicht Kindern die Hand

Mit einer ganz anderen Herausforderung sah sich früh schon Michel Fornasier konfrontiert. Ihm fehlt die rechte Hand, schon von Geburt an. Eine wichtige Erfahrung machte er in Jugendjahren: Als es um die ersten Rendez-vous ging, pflegte sich Fornasier eine Gipsband zulegen und versuchte Eindruck zu schinden, indem er von einem Skateboard-Sturz erzählte. Doch auf Dauer liess sich die körperliche Behinderung natürlich nicht kaschieren. Eine gewisse Julia brachte ihm dann bei: Das ist gar nicht nötig, sie möge ihn auch so.

Heute ist Fornasier eine von zwölf Personen in der Schweiz, die eine bionische Hand verwenden können, also eine Prothese, die er Dank technischer Mittel auch bewegen und auf unterschiedliche Weise einsetzen kann. Die Steuerung erfolgt über zwei Elektroden. Diese registrieren Muskelkontraktionen in Fornasiers Armstumpf und die künstliche Hand reagiert dann so, wie sie programmiert worden ist. 25 verschiedene Griffe hat der Freiburger programmiert, die er auch übers Smartphone aktivieren kann. Eine bestimmte Abfolge von Muskelkon-

traktionen steuert die Hand zum Beispiel so, dass sie Popcorn picken kann.

Das ist zwar eindrücklich, aber gleichwohl beschränkt: Die bionische Hand erreicht nur 15 Prozent der Beweglichkeit einer natürlichen. «Der menschliche Körper ist ein Wunderwerk», folgert Michel Fornasier. Und das technische Wunderwerk hat seinen Preis: Die Hand, die Fornasier verwendet, kostet derzeit noch rund 55 000 Franken.

Fornasier arbeitet bei der Organisation «Save the Children» und hat selber die

Stiftung «Give Children a Hand» gegründet. Er hilft beispielsweise Kindern in Kambodscha, die Gliedmassen durch Explosionen von Minen aus dem Bürgerkrieg verloren haben. Eine bionische Hand, wie er sie trägt, liegt für diese nicht drin. «Aber wenn ich das Leuchten in ihren Augen sehe, nachdem sie dank einer Prothese zum ersten Mal wieder gehen können, dann berührt mich das enorm», sagt Fornasier. Und es ist sein Ziel, bionische Hände günstiger und damit für mehr Menschen erreichbar zu machen.



«Spartacus» Fabian Cancellara ist jetzt selber Unternehmer. Dafür greift er auch auf Erfahrungen aus seiner Profi-Radsportkarriere zurück. Matthias Käser

Als Computer aufkamen, fielen die Aufträge für Teile von Schreibmaschinen weg.

Wichtige Eckdaten

- Gründung 1846
- damit ältestes Unternehmen der Branche
- Aktiengesellschaft seit 1920
- 250 Mitarbeitende
- 500 Produktionseinheiten
- Produktionsfläche 22 400 m²
- Weltweit rund 400 Kunden
- Durchmesser der Präzisionsdrehteile: von 0,3 - 42 mm
- Seriengrössen von 500 bis mehrere Millionen Teile

Bisherige Preisträger:

- Fritz Bösch
- Ernst Thomke
- Rolf Bloch
- Harry Borer
- Ulrich Gygas

tm

Von disruptiven Technologien und Überregulierungen

Referate II Wer am Entrepreneur Forum Seeland nur diplomatische Vorträge erwartete, lag falsch. Die Referenten sparten teils nicht mit Kritik und gaben gleichzeitig viel Persönliches von sich preis – sowie Tipps für Führungskräfte.

«Wer kann am besten Kundenbedürfnisse befriedigen?» Diese Frage stehe heute nicht mehr im Zentrum. Heute gelte es, Bedürfnisse als erstes zu entdecken, von temporären Monopolen zu profitieren und neue Bedürfnisse zu schaffen. Andrea B. Roch, Co-Gründerin des Entrepreneur Forums Seeland, hat KMU im Blut. In ihrer Eröffnungsrede kommt denn auch klar zum Ausdruck, warum als diesjähriges Motto «Radikale Branchentransformation – die grosse KMU Chance» gewählt wurde. «KMU sind agiler, wendiger und mutiger», so Roch. Eine wichtige Kerneigenschaft bei der digitalen Transformation sei die Geschwindigkeit – auch beim Scheitern: «Fehler machen, schnell scheitern, schnell aufstehen und einen neuen Weg suchen, der geht», sagt die Geschäftsleiterin einer Bieler Marketingagentur. Da-

bei sieht Roch KMU nicht nur hinsichtlich Agilität am Markt im Vorteil, auch sei die Veränderungskompetenz grösser.

Moderator Urs Gredig verweist später auf Charles Darwin. Dieser habe erkannt, dass nicht die Stärksten oder die Intelligentesten einer Spezies überlebten, sondern jene, die sich dem Wandel am besten anpassen könnten.

«Vollzugsgeile Schweiz»

Lionel Schlessinger will denn auch nicht den Markt erziehen, sondern lernen, ihn zu verstehen und sich zu adaptieren. Seit 25 Jahren ist er Inhaber und CEO der Monopol AG, einer auf Farben und Lacke spezialisierten Firma. Die disruptiven Erschütterungen der Digitalisierung hätten die Welt und die Schweiz massiv verändert, konstatiert er. Und malt gleich rabenschwarz: «Wir regulieren uns zu Tode, es ist wahnsinnig!» Er spricht davon, sich nicht in Rage reden zu wollen – und tut es trotzdem. «Vollzugsgeil» seien wir geworden. Und anstatt Wohlstand zu generieren, würden wir ihn unverteilen, sagt er und verweist dabei auf die Abzocker- und die die Erbschaftssteuerrinitiative. Auch die internationale Attraktivität nehme ständig ab: «Wir sind bereits hinter Frankreich zurückgefallen», zitiert Schlessinger eine Studie. Und immer weniger Unternehmer kämen in die Schweiz.

Kritisch zeigt sich Schlessinger auch gegenüber sich selber: «Das Jahr 2012 war ein Schock, als mir glasklar aufgezeigt wurde, dass ich meine Mitarbeitenden abgehängt hatte.» Ein heilsamer Schock: «Seither liess ich von meinen Mitarbeitenden Leitsätze definieren und diskutiere jeden Monat mit ihnen, was gut lief und was nicht». Sein Unternehmen sei auf Kurs. 2008 eröffnete er einen Standort in Mumbai, 2015 in Nairobi. Mit der Auslandexpansion werde der Schweizer Standort gestärkt, weil neue Märkte erschlossen würden: «Mit der Fabrik in Indien decken wir den asiatischen Markt ab und exportieren aus der Schweiz zusätzlich spezielle Produkte nach Indien», erklärt Schlessinger. Die Innovations-Bombe lässt er zum Schluss platzen: Seine Firma entwickle zur Zeit für ein Projekt in Südinien eine weisse Farbe, die Gebäude kühlt.

«Ich vermittele alte Säcke»

In der nachfolgenden Querdenker-Diskussion fällt das zum Modewort verkommene «disruptiv» unvermeidlich weitere Male: Mit Viktor Calabrò nimmt der Gründer und Geschäftsführer der Express-Personalvermittlung Coople teil. Das KMU wurde vor zwei Jahren unter die hundert disruptivsten Unternehmen – weltweit! – gewählt. Sein Ansatz ist in

der Tat bahnbrechend: «98 Prozent der Jobs vermitteln wir innert vier Stunden», so Calabrò. Der Jungunternehmer richtet sich ausschliesslich an Menschen und Arbeitgeber, die flexible Jobs suchen oder anbieten. Der Clou sei, mit automatisierter Technologie die Komplexität zu reduzieren: «Diese kommt für den Arbeitgeber oft mit der Flexibilität von Jobs», sagt der CEO von mittlerweile rund hundert Mitarbeitenden.

Sie sehe sich nicht als disruptive Unternehmerin, betont Sarah Hiltbrand und ergänzt zur Erheiterung des Publikums, sie vermittele «alte Säcke und Schachteln». Zusammen mit ihrem Vater gründete sie 2009 die Plattform «Rent a Rentner» mit mittlerweile über 4000 Personen im AHV-Alter, die Serviceleistungen anbieten. Später folgte «Date a Rentner» und in den kommenden Wochen soll eine neue Plattform noch schnellere Dienstleistungsvereinbarungen ermöglichen. «Automatisierung ist ein Riesenthema», bestätigt Hiltbrand. Bei beiden zu spüren ist der Unternehmergeist: «Ich habe den inneren Trieb, Dinge auszuprobieren und nicht einfach zu akzeptieren, wie es ist», sagt Calabrò. Resilienz zeigt auch Hiltbrand: «Mein Vater hat mir nicht bei Erfolg gratuliert, sondern dann, als ich nach meiner Firmenpleite wieder aufgestanden bin.» Marc Schiess