

NACHRICHTEN

## Swisscom muss die Preise senken

**ZÜRICH** sda. Der Telekomregulator Comcom hat der Swisscom erneut eine Preissenkung verordnet. Damit ist der Streit zwischen der Sunrise und der Swisscom um die Preise für die Entbündelung der «letzten Meile» und die Durchleitungsgebühren auf dem Festnetz vorerst beiseite gelegt.

## ABB investiert 400 Millionen

**ZÜRICH** sda. Der Technologiekonzern ABB steckt 400 Millionen Dollar in den Ausbau seiner Kabelfertigung in Schweden. Der Ausbau des Werks in Karlskrona erfolgt phasenweise bis 2015. Am Schluss soll der Standort die doppelte Kapazität aufweisen. Die Investition umfasse neue Gebäude und den Einbau zusätzlicher Maschinen in der bestehenden Fabrik, teilte ABB am Donnerstag mit. Mit dem Schritt reagiert das Unternehmen auf die steigende Nachfrage nach Tiefseekabeln. Diese dienen zum Transport von Strom zwischen Staaten oder Offshore-Standorten und von Windkraftwerken aus.

## Lebensmittel sind günstiger

**NEW YORK** sda. Die Lebensmittel auf dem Weltmarkt sind im November etwas billiger geworden als im Vormonat. Stark sinkende Zuckerpreise hätten dabei eine leichte Verteuerung von Speiseölen ausgeglichen, teilte die UN-Organisation für Nahrungsmittel und Landwirtschaft (FAO) am Donnerstag mit. Der FAO-Index, der auf einem Korb von Preisen für Getreide, Ölsamen, Milchprodukte, Fleisch und Zucker basiert, liegt zwar mit 215 Punkten 1 Prozent über dem Vorjahreswert, aber 10 Prozent unter dem Höchststand im Februar dieses Jahres. Für ein Minus von 1 Prozent in der Kategorie Getreide war vor allem eine Verbilligung von Weizen um 3 Prozent verantwortlich.

# «Wir stehen zum Standort»

**OBWALDEN** Die Eurokrise setzt auch der Firma Leister zu. CEO Christiane Leister nimmt das sportlich. Sie will das Unternehmen fitter machen und expandieren.

HANS-PETER HOEREN  
hans-peter.hoeren@luzernerzeitung.ch

**Christiane Leister, Ihre Firmengruppe hat einen Exportanteil von 98 Prozent, wie dringlich wäre für Sie ein neuerliches Einschreiten der SNB?**

**Christiane Leister:** Das würde auch uns entlasten. Viel wichtiger als auf die Nationalbank zu warten, scheint mir aber für die Unternehmen zu sein, die neuen Herausforderungen durch die Währungskrise anzunehmen. Ich glaube, dass die Nationalbank im September mit der Festlegung einer Wechselkursuntergrenze zum Euro den Schweizer Unternehmen lediglich Zeit geben kann, um wettbewerbsfähiger zu werden.

**Erwarten Sie, dass sich die Eurokrise verschärfen wird?**

**Leister:** Wenn ich mir den Schuldenberg in Europa und in den USA ansehe, dann muss ich davon ausgehen, dass wir es mit einer längerfristigen Schuldenkrise und entsprechendem Schuldenabbau zu tun haben werden. Wir müssen damit rechnen, dass die Ausschläge der Finanz- auf die Realwirtschaft künftig schneller und heftiger werden könnten. Erfolgreiche Unternehmensführung wird künftig anspruchsvoller werden.

**Einzelne Länder könnten aus dem Euroraum austreten, auch ein Auseinanderbrechen ist nicht mehr völlig undenkbar. Wie stellen Sie sich als Unternehmerin auf solche Szenarien ein?**

**Leister:** Selbstverständlich haben wir verschiedenste Szenarien für den Fall einer Neuordnung des Euroraumes angedacht. Dies im Hinblick auf unsere Absatzsituation und auch im Bereich Beschaffung. Definitive Vorbereitungen – so weit diese überhaupt möglich sind – können wir zurzeit aufgrund der vorhandenen Unsicherheiten nicht treffen.

**Wie stark leidet die Leister-Gruppe unter den andauernden Währungsturbulenzen?**

**Leister:** Die Leister-Gruppe ist in 120 Ländern tätig. Mit Ausnahme von Amerika ist unsere Fakturierungswährung weltweit der Franken. Mittlerweile sind beispielsweise unsere Hightechprodukte wie Kunststoff-Schweissgeräte für Dachbelag, Abdichtungen im Tunnel und Tiefbau zirka 20 bis 25 Prozent teurer als die der ausländischen Konkurrenz. Erstmals in unserer Geschichte haben wir beim grössten Teil unseres Sortiments die Preise gesenkt, ausgenommen in den USA, wo wir in US-Dollar fakturieren. Hier ist es uns aufgrund unserer starken Produkte und einer intensiveren Marktbearbeitung gelungen, Teile des Margenverlusts durch Preis Anpassungen zu kompensieren und unsere Verkäufe zu steigern.

**Was heisst das für das Geschäftsergebnis?**

**Leister:** Wir werden auch dieses Jahr, wie immer in unserer Geschichte, schwarze Zahlen schreiben. Beim Umsatz liegen wir leicht über dem Vorkrisenniveau.

**Das ist im Vergleich zu anderen Betrieben aber noch eine sehr komfortable Perspektive. Aus so einer Position ist es leicht zu sagen, die Unternehmen sollen nicht nur nach der SNB rufen.**

**Leister:** Ich denke, man muss beide Seiten der Medaille sehen. Viele Exportunternehmen haben in den letzten Jahren beispielsweise von schuldenfinanziertem Konsum und den hierfür nötigen Investitionen oder auch im Bauboom von Immobilienblasen profitiert. Nun müssen wir unsere unternehmerischen Aktivitäten auf die Folgen ausrichten. Diese Ausgangslage ist für alle Marktteilnehmer gleich, egal wie gut sie aufgestellt sind. Wir sollten deshalb flexibel sein, uns den Herausforderungen stellen und die notwendigen Aktivitäten ergreifen, um wieder fit zu werden und international unsere Wettbewerbsfähigkeit zu steigern.



Firmenchefin Christiane Leister bereitet sich auf schwere Zeiten vor.

Bild Manuela Jans

**Was tut die Firma Leister, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern?**

**Leister:** Wir haben in diversen Unternehmensbereichen Projekte zur Effizienzsteigerung und Kostenreduktionen initialisiert. Wir gehen zurzeit aufgrund der Unsicherheiten in der Weltwirtschaft sehr vorsichtig mit dem Ausbau unserer Personalressourcen um. Unsere Mitarbeitenden haben sich freiwillig bereit erklärt, einen Beitrag zu leisten und vorübergehend die Wochenarbeitszeit um anderthalb Stunden ohne monetären Ausgleich zu erhöhen.

**Welche Bausteine umfasst das Fitnessprogramm in Ihrem Betrieb?**

**Leister:** Im Bereich Einkauf laufen Aktivitäten, um vorzugsweise mit den bestehenden Lieferanten Kosteneinsparungen zu realisieren. Beim Geschäftsmodell einer partnerschaftlichen Kunden-Lieferanten-Beziehung erwarten wir auch hier ein Entgegenkommen. Wenn Mitarbeitende der Exportunternehmen länger arbeiten und diese Unternehmen den Zulieferern weiterhin gute Aufträge geben – ist es dann nicht fair, wenn auch deren Mitarbeitende bei Bedarf ihre Arbeitszeiten anpassen?

**Setzen Sie auch bei den Herstellungs-kosten Ihrer Produkte an?**

**Leister:** Wir versuchen auch über Innovationen die Herstellungskosten zu optimieren, zum Beispiel, in dem wir modulare Plattformen für Gerätekom-

**Welche Märkte haben Sie im Visier?**

**Leister:** Wir haben in diesem Jahr in den USA die Fläche unserer Niederlassung verdoppelt, in Japan eine zweite Verkaufsstelle eröffnet. In China arbeiten wir am Umzug in wesentlich grössere Räumlichkeiten, und in Obwalden haben wir die Reinraumkapazitäten für die Gas-Sensorik und Micro-Optik erheblich ausgebaut. Marktpotenziale sehen wir auch noch in Ländern, welche sich in Richtung Industrialisierung weiter entwickeln.

**Die Leister-Gruppe wurde vor kurzem von einer Einzelunternehmung in eine Konzernstruktur überführt. Ist das eine Reaktion auf die Währungskrise?**

**Leister:** Dass diese Umwandlung in die jetzige Zeit fällt, ist ein Zufall. Wir hatten das bereits seit längerem geplant. In der Rechtsform einer Einzelunternehmung waren wir mit unserer Grösse eine Ausnahme in der Schweiz. Unser Geschäft hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten stark diversifiziert. Zu den Kunststoff-Schweissgeräten kamen Bereiche wie Lasersysteme, Gas-Sensorik und Micro-Optik hinzu, ebenso zahlreiche Auslandsgesellschaften. Die neue Organisation passt sich diesem Wachstum an. Wir haben jetzt transparentere und damit auch effizientere Strukturen.

**Leister ist einer der grössten Arbeitgeber im Kanton Obwalden. Gleichzeitig haben Sie eine Produktion mit rund 100 Mitarbeitenden in Schanghai. Wie wettbewerbsfähig ist der Firmenstandort Obwalden firmenintern auf Dauer?**

**Leister:** Im Kanton Obwalden ist Leister fest verankert und gut verwurzelt. Wir haben hier einen sehr guten Standort und für unsere Weiterentwicklung auch Landreserven. Das Wichtigste ist das langjährige Know-how und die Identifikation unserer Mitarbeitenden mit unserem Unternehmen und unseren Produkten. Wir schätzen uns glücklich, dass wir trotz Kurzarbeit während der Finanzkrise keine Mitarbeitenden aus wirtschaftlichen Gründen entlassen mussten. Die Wege zu den Behörden sind kurz, und die Zusammenarbeit ist speditiv und gut. Um es kurz zu sagen: Wir stehen zu unserem Standort in Obwalden, und unser Planungshorizont sieht keine Produktionsverlagerungen vor.

**Worin besteht der Unterschied zwischen dem chinesischen und dem**

**Obwaldner Standort punkto Wettbewerbsfähigkeit?**

**Leister:** In Obwalden fertigen wir im Kerngeschäft hochspezialisierte Nischenprodukte in verschiedensten Varianten, mit diversen Prüfzeichen und mit länderspezifischen Standards für die Produktesicherheit. Bei so einer Vielfalt braucht es ein sehr gutes, breit angelegtes Know-how der Mitarbeiter und eine Flexibilität für verschiedene Arbeitsschritte. Das Lieferantenumfeld muss ebenfalls darauf abgestimmt sein. In China werden hauptsächlich weniger komplexe Produkte und Sortimente in relativ grossen Losgrößen hergestellt. Für uns ist das ein ergänzendes Geschäft, aber nicht unser Kerngeschäft.

## Die Leister-Gruppe

**INDUSTRIE** hoe. 400 Mitarbeiter beschäftigt die Leister-Gruppe in Sarnen und Kägiswil. Weitere 120 Mitarbeiter sind im Ausland tätig. Die wichtigsten Märkte sind der Euroraum, die USA, Japan sowie die BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China). Das Unternehmen ist in den letzten Jahrzehnten stark gewachsen und mittlerweile in 120 Ländern der Welt vertreten.

### Neue Konzernstruktur

Um dem Wachstum Rechnung zu tragen, wurde die Gruppe vor kurzem von einer Einzelunternehmung in einen Konzern umgewandelt. Dabei agiert die Leister AG als Holding. Diese ist verantwortlich für die Konzernleitung der Gruppe und der beiden neu gebildeten operativen Unternehmen, Leister Technologies AG und Axetris AG. Konzernleiterin ist Christiane Leister. Zum Kerngeschäft gehört die Entwicklung, die Produktion und der Vertrieb von Heissluftgeräten, die Kunststoffe schweissen können. Diese kommen bei Bauprojekten und in der Industrie zum Einsatz. Ein weiteres Standbein sind Heissluftgebläse, Laserschweisser, Linsen und Sensoren.



### AKTIEN DES TAGES

TOP	08.12.	+/-
Escor	18	+5.88%
Valiant N	124	+3.33%
Inficon	149.2	+3.25%
BFW Liegenschaften N -A	28.2	+2.55%
Gottex Fund N	2.87	+2.5%

### FLOP

Adval Tech	205	-8.85%
Vögele	18.8	-5.53%
Swissquote	36.35	-5.46%
Transocean Inc.	39.95	-5.11%
Newron Pharma.	2.62	-5.07%

Dollar in Fr.	0.9274	+0.43%
Euro in Fr.	1.2353	-0.27%
Gold in Fr. pro kg	50894	-1.28%

### ZINSSÄTZE IN %

Geldmarkt	08.12.	Vortrag
Franken-Libor 3 Mt.	0.0517	0.0517
Franken-Libor 6 Mt.	0.0975	0.0975
Kapitalmarkt (10-jährige Staatsanleihen)		
Schweiz	0.77	0.9
Deutschland	2.063	2.091
USA	2.0238	2.0553

Alle Angaben ohne Gewähr. Quelle: vwd group 09122011

**«Die Nationalbank hat uns lediglich Zeit gegeben, um wettbewerbsfähiger zu werden.»**

CHRISTIANE LEISTER

ponenten einführen. Wir entwickeln nicht für jeden Automaten ein extra Display, sondern arbeiten beispielsweise mit Modulen, die man für mehrere Geräte verwenden kann. Zum Glück sind wir sehr stark international tätig. Das heisst, es gibt in bestimmten Märkten immer wieder Potenziale zu erschliessen, intensiver zu bearbeiten oder auch die Produktlinie mit neuen Geräten auszuweiten.