

# Mit dem richtigen Riecher an die Spitze

**ESCHENBACH** Beim Familienunternehmen Sistag herrscht Aufbruchstimmung. Das hängt auch mit einem seiner jüngsten Coups in Nordamerika zusammen.

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

Vor allem in der Minenindustrie und in Klär- und Biogasanlagen weltweit kommen die Absperrventile der Industriefirma Sistag zum Einsatz. In dieser Nische hat das KMU aus Eschenbach im Kanton Luzern sich über Jahrzehnte eine führende Position erarbeitet. Sein Erfolgsgeheimnis: ein guter Riecher für die richtigen Trends und ein gehöriges Mass Bodenständigkeit. «Man darf sich nicht in Statistiken flüchten, sondern sollte gescheiter schaffen», so formulierte es Firmenchef Hans-Jörg Sidler beim gestrigen Wirtschaftsanlass «Gesichtspunkte» vor über 100 geladenen Gästen in den Werkshallen der Sistag. Unter den Zuhörern befand sich auch Sidlers Vater Hans (87), der die Firma 1964 mitgegründet hatte.

## Exportquote liegt bei 70 Prozent

Eine Dorfschmiede in Eschenbach steht am Anfang der Unternehmensgeschichte. Nach der Gründung 1964 ist die Sistag schnell gewachsen. Heute beschäftigt der Betrieb rund 100 Mitarbeitende (davon 13 Lernende) und hat sich längst zu einem Global Player entwickelt.

Dank technischer Neuerungen und der Umstellung auf einen Dreischicht-Betrieb konnte mit einem stabilen Personalstamm der Umsatz kräftig gesteigert werden. 2008 war dabei mit rund 27 Millionen Franken gemäss Hans-Jörg Sidler das absolute Rekordjahr. 70 Pro-



Firmenchef Hans-Jörg Sidler im Gespräch mit Nelly Keune, Leiterin der überregionalen Ressorts der «Neuen Luzerner Zeitung».

PD

zent der Produkte gehen in den Export. Der starke Franken macht auch dem KMU zu schaffen. «Wir versuchen das mit Effizienzsteigerungen aufzufangen und konzentrieren uns noch stärker auf unsere Kernkompetenzen», erzählte Sidler im Podiumsgespräch mit Nelly Keune, der Leiterin der überregionalen Ressorts der «Neuen Luzerner Zeitung». Zudem kaufe das Unternehmen deutlich

mehr Rohwaren im Ausland ein, auch zum Leidwesen der Schweizer Lieferanten.

Lehrgeld hat das Unternehmen in der Vergangenheit mit seinen ausländischen Partnern gezahlt, die bis Mitte der 90er-Jahre in Lizenz Produkte hergestellt hatten. «Die Lizenznehmer sind zu Wettbewerbern geworden, die unsere Produkte kopiert haben», sagt Sidler. Als

Reaktion darauf wurden zahlreiche Tochtergesellschaften gegründet, darunter in den USA, Kanada und Deutschland.

In Kanada ist dem Unternehmen auch einer seiner bisher grössten Coups gelungen. In dem nordamerikanischen Land werden seit einigen Jahren im Tagbau riesige Mengen Ölsand gefördert. Aus diesem wird in aufwendigen Ver-

## Globale Märkte aus lokaler Perspektive

**GESICHTSPUNKTE** red. Im schwierigen globalen Marktumfeld werden auch die lokalen Unternehmen mit spezifischen Herausforderungen konfrontiert. Unter dem Titel «Gesichtspunkte» veranstalten die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers und die «Neue Luzerner Zeitung» eine Serie von Anlässen, an denen die Globalisierung der Märkte aus lokaler Perspektive beleuchtet wird. Der elfte Anlass der Serie fand gestern bei der Industriefirma Sistag in Eschenbach statt.

fahren synthetisches Öl gewonnen. Um die einzelnen Stoffe des Ölsand-Gemischs zu trennen, benötigt man auch Absperrventile. Zwei Drittel der in Kanada eingesetzten Ventile stammen von dem Eschenbacher KMU.

## Investitionen in Eschenbach

Das Geschäft läuft gut. Auch dank des Teamgeistes und der hohen Einsatzbereitschaft der Mitarbeiter, sagt Hans-Jörg Sidler. Das Unternehmen hat in Eschenbach in ein neues Bürogebäude investiert, weitere Neubauten sind geplant. Auch punkto Unternehmensnachfolge sind erste Weichen gestellt. Sidlers Sohn Samuel (25) arbeitet bereits in einem 20-Prozent-Pensum im Betrieb. Hans-Jörg Sidler hofft, dass auch sein ältester Sohn Tobias (27) noch in den Betrieb einsteigen wird. An Herausforderungen mangelt es nicht. So könnte für die jüngste Generation beispielsweise der Einstieg in den chinesischen Markt ein Thema werden. Doch das ist Zukunftsmusik.

## Valora schnappt sich die Brezel

**DETAILHANDEL** sda. Die Zeiten sind vorbei, in denen Valora nur als Kioskbetreiberin bekannt war. Heute ist die Firma ein international tätiger Retail- und Handelskonzern, der in Europa in acht Ländern aktiv ist. Neuester Expansionsschritt ist die Übernahme der Backwarenketten Brezelkönig/Ditsch. 100 Millionen Franken des Kaufpreises würden in Valora-Aktien bezahlt, wie Valora am Dienstagmorgen mitteilte. Brezelkönig-Besitzer Peter Ditsch wird damit Ankeraktionär und nach Abschluss der Transaktion 18,5 Prozent der Valora-Anteile halten. Für die Übernahme will Valora 635 000 neue Aktien aus genehmigtem Kapital an Ditsch ausgeben.

## Stramm auf Expansionskurs

In der Schweiz betreibt der Brezelkönig 35 Verkaufsstellen, viele davon in den Schweizer Bahnhofen. In Deutschland bringt das Unternehmen unter dem Namen Ditsch seine Produkte mit 195 Verkaufspunkten an die Frau und an den Mann. Diese Zahl ist jedoch bescheiden, vergleicht man sie mit den 1274 Kioskshops, die durch die Übernahme der grössten deutschen Kioskkette Convenience Concept (CC) im April dieses Jahres neu zu Valora gestossen sind.

# Spitex zur Mühle ist Neuunternehmen 2012

**ROOT** Gestern wurde der 19. Neuunternehmerpreis verliehen. Die Gewinnerin überzeugte durch Unternehmertum und soziales Engagement.

Als Siegerin konnte Barbara Radtke, Inhaberin der Spitex zur Mühle in Zug, überzeugen. «Ich freue mich über diese Auszeichnung sehr, ist sie doch eine Würdigung vieler entbehrungsreicher Arbeitsstunden», sagt Radtke am Rande der Preisverleihung. Die Wahl war für die dreiköpfige Jury schwer. Aus 16 Bewerbungen sechs Neuunternehmer auszuwählen, fiel dem Nationalrat Ruedi Lustenberger, der Rechtsanwältin Doris Russi Schurter sowie dem Unternehmer Thomas Gasser noch einfach. «Doch aus den Finalisten einen Sieger zu küren, war eine echte Herausforderung», sagte Thomas Gasser. Denn alle Neuunternehmer hatten das Potenzial für das Siegertreppchen.

## Prominente Gäste

Die Übergabe des mit 10 000 Franken dotierten 19. Zentralschweizer Neuunternehmer-Preises der Gewerbe-Treuhand AG fand gestern Abend im gut besuchten Saal des D4 Business-Center



Barbara Radtke war gestern die strahlende Siegerin des Preises für Neuunternehmer.

Bild Manuela Jans

in Root statt. Bruno Kaech, Delegierter des Verwaltungsrates der Gewerbe-Treuhand AG, konnte zahlreiche prominente Gäste aus Politik und Wirtschaft begrüßen. Im Anschluss übernahm der Luzerner Simon Kopp die Moderation

des unterhaltsamen Abends. Er stellte die nominierten Firmen dem Publikum vor. Auf der Bühne sprachen Markus Kramis von der Evtec AG, aus Emmenbrücke, Theo Würsch von der Gastro-Online AG, in Obernau, Muran Jürg

Müller von der Lindenschule in Oberkirch, Karin Bertschi von der Recycling-Paradies AG in Reinach, Barbara Radtke von der Spitex zur Mühle GmbH in Zug sowie Mario Stocker von der Suisse Alpine Service AG in Stans.

## Soziale Unternehmerin

«Neuunternehmer tragen ein hohes Risiko. Sie schaffen dabei Werte nicht nur im materiellen Sinne, sondern auch im zwischenmenschlichen Bereich», begründete Thomas Gasser den finalen Entscheid der Jury. Dieser Punkt traf besonders bei der Spitex zur Mühle zu. Vor allem das Verhältnis zwischen Unternehmerin und den Mitarbeitenden war ein ausschlaggebender Faktor für die Jury.

Die Spitex zur Mühle hat aktuell 40 Mitarbeitende und vier Büros in Uster, Wollerau, Zug sowie in Solothurn. Die Spitex ist in 7 Kantonen tätig. Speziell ist auch, dass «unsere Mitarbeitenden einen Qualitätscheck bestanden haben», erklärt die 39-jährige Inhaberin Radtke. Im Jahr 2009 hat die Zugerin die Spitex zur Mühle gegründet und bereits nach einem Jahr den Break-even erreicht. Auf die Frage, was die erfolgreiche Gewinnerin mit der Siegesprämie machen will, sagte Radtke: «Darüber schlafe ich jetzt erst einmal.»

BERNARD MARKS  
bernard.marks@luzernerzeitung.ch

## ANZEIGE

www.pwc.ch/kmu

## Für Grossunternehmen ab fünf Mitarbeitenden

Dass sich kleine und mittlere Unternehmen bei Wirtschaftsprüfung, Steuern und Beratung auf PwC verlassen, hat gute Gründe. Das dynamische Wirtschaftsumfeld erfordert vom Unternehmer volle Konzentration auf das Kerngeschäft. Und es verlangt nach einem Partner, der die rechtlichen und steuerlichen Fragen ebenso kompetent löst wie die strategischen. Ihre Entscheidung für PwC ist deshalb keine Frage der Unternehmensgrösse, sondern des Qualitätsanspruchs.

**pwc**

PricewaterhouseCoopers AG, Werftstrasse 3, 6005 Luzern, Tel. 058 792 62 00, Fax 058 792 62 10  
PricewaterhouseCoopers AG, Grafenauweg 8, 6304 Zug, Tel. 058 792 68 00, Fax 058 792 68 10

© 2011 PwC. All rights reserved. "PwC" refers to PricewaterhouseCoopers AG, which is a member firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each member firm of which is a separate legal entity.