

Still und heimlich Weltspitze

Hidden Champions Sie sind oft wenig bekannt und in ihrer Nische global führend. In der von KMU geprägten Zentralschweiz gibt es viele davon. Drei Beispiele.

PIRMIN SCHILLIGER

Vielleicht ist die Geistlich Pharma nicht das Paradebeispiel eines Hidden Champion. Denn zumindest die erste Hälfte des Namens, nämlich Geistlich, besitzt einen gewissen Bekanntheitsgrad. Viele Leute assoziieren damit Leim und Dünger und die Marke Konstruvit. Tatsächlich produzierte das 1851 gegründete Familienunternehmen über viele Jahrzehnte diese Produkte, und zwar aus Knochen und Häuten. Dies geschah zuerst in Zürich, ab 1873 in Schlieren und ab 1899 auch in Wolhusen LU. Die Herstellung von Klebstoffen ist zwar heute noch ein Teil des Firmengeschäfts. Sie erfolgt aber ausschliesslich über die Geistlich Ligamenta in Schlieren, derweil sich die Geistlich Pharma in Wolhusen auf pharmazeutische Produkte konzentriert.

Der Einstieg in den Life-Science-Sektor gelang dem Unternehmen während des Zweiten Weltkrieges mit einem Nahrungsergänzungsmittel gegen Knochenschwund. In den 1980er-Jahren wurden die Weichen in Wolhusen definitiv in Richtung Pharma gestellt. In der Folge entwickelte die Firma auf der Basis von Knochen und Kollagen Medizinprodukte für die natürliche Knochen- und Geweberegeneration. Heute ist die Geistlich Pharma damit Weltmarktführer in der regenerativen Zahnmedizin. Zahnärzte und Kieferchirurgen setzen deren Produkte weltweit bei ihren Patienten ein. Auch in der Orthopädie und der Sportmedizin spielt die Firma eine führende Rolle, mit Produkten für die Regeneration von Knochen und Knorpel in Knie-, Fuss- und Hüftgelenken.

Bekannt – aber nur in Fachkreisen

Geistlich Pharma zählt heute rund 500 Mitarbeiter und hat kürzlich die zehnte Tochtergesellschaft eröffnet, für den Vertrieb in Indien. Das Pionierprodukt Bio-Oss ist mittlerweile 30 Jahre erfolgreich auf dem Markt. In diesem Jahr erschien

bereits die tausendste wissenschaftliche Studie zu den Biomaterialien aus Wolhusen. Der Fachwelt ist das Unternehmen längst ein Begriff, nicht aber der breiteren Öffentlichkeit – laut Firmensprecher Thomas Pfyffer hauptsächlich aus drei Gründen: Bei der Geistlich Pharma handle es sich erstens um ein Familienunternehmen. Zweitens sei man grösstenteils im Business-to-Business-Markt tätig und – drittens – erziele man 95 Prozent des Umsatzes im Ausland.

Geistlich Pharma publiziert zwar keine Zahlen, aber die Firma dürfte hochprofitabel sein. Firmenchef Paul Note selber will sich nicht speziell dazu äussern. Lieber

Wenn es um die Rekrutierung von Fachkräften geht, spielen die Abgänger der Hochschule Luzern eine wichtige Rolle.

spricht er von der Standorttreue und sagt: «An der Zentralschweiz schätzen wir die hohe Verfügbarkeit von gut ausgebildeten Fachkräften und die gute Erreichbarkeit unserer Hochschulpartner.» Wenn es um die Rekrutierung von Fachkräften geht, spielen die Abgänger des Studiengangs Medizintechnik an der Hochschule Luzern eine wichtige Rolle. In der Forschung arbeitet Geistlich intensiv mit den Universitäten Bern und Zürich zusammen, die weltweit zu den führenden Instituten in der Zahnmedizin zählen. Für die vor etlichen Jahren von Wolhusen nach Root LU dislozierten Abteilungen für den Verkauf und das Marketing ist die Nähe zum Flughafen Zürich ein wichtiges Kriterium.

Die Geistlich Pharma ist zweifellos ein gutes Beispiel für Qualitäten wie Kundennähe und Offenheit gegenüber neuen Geschäftsfeldern, wie sie laut der Studie «Swiss Champion 2016» des Beratungsunternehmens PwC für viele der unbekanntesten Marktführer charakteristisch sind. Hinzu kommt die Innovationsfähigkeit, bei der in manchen Fällen ein beharr-

licher Tüftler als Gründer am Anfang steht, wie zum Beispiel auch bei der Firma Jenny Science in Rain LU. Elektroingenieur Alois Jenny hob das Unternehmen 1994 aus der Taufe, nachdem er einen Velodynamo erfunden hatte, der auch im Stillstand Licht spendet. Auslöser für diese Entwicklung war ein tragischer Unfall: Ein velofahrender Schüler, der beim Abbiegen angehalten hatte, wurde in der Dunkelheit von einem Autofahrer übersehen und tödlich verletzt.

Die präzisen Helfer bleiben diskret

Der mit einem Jungunternehmerpreis ausgezeichnete Velodynamo war aber bald einmal Vergangenheit. Jenny begann, sich mit Laborgeräten, später dann mit multifunktionalen Motorsteuerungen zu beschäftigen. Heute ist sein Unternehmen eine international tätige Hightech-Firma. Deren Spitzenprodukt ist ein elektrischer Linearmotor-Schlitten, der Weltmeister in einer kleinen Nische ist: Er kann kleine Komponenten mit einer schier unglaublichen Präzision von wenigen Tausendstelmillimetern exakt positionieren – eine Fertigkeit, die in verschiedensten Industriemaschinen gefragt ist. Der grösste Schweizer Kunde von Jenny ist Swatch. Die Linearmotor-Schlitten helfen dem Uhrenhersteller, Zifferblätter und Zeiger sauber zu montieren. Eingesetzt werden sie weiter bei der Inspektion von Drucksensoren in Waschmaschinen und Geschirrspülern. Oder sie versehen Kabel mit Metallkontakten und überprüfen deren Festigkeit. «Unsere Kombination von aktiver Applikation und gleichzeitiger Kontrolle ist weltweit einmalig», betont Jenny.

Kürzlich hat die Firma den Zuschlag für die Lieferung von über 700 Linearmotor-Antrieben nach China erhalten. Ein Smartphone-Hersteller montiert mit deren Hilfe optische Linsen in der erwünschten Genauigkeit. Für Jenny Science mit 20 Beschäftigten und 8,5 Millionen Franken Jahresumsatz ist die 2,5-Millionen-Bestellung ein Grossauftrag. Trotz den jüngsten

Erfolgen, zu denen auch der Zentralschweizer Innovationspreis IHZ 2015 zählt, sieht sich der 57-jährige Firmenchef weiter als Hidden Champion. «Der Begriff passt zu unserem Produkt, denn die Antriebskomponenten sind diskrete Helfer im Hintergrund; zudem ist unser Firmenname auf den Montageanlagen in der Regel nicht sichtbar», sagt Jenny. Gewisse Fernost-Kunden beschrifteten die Jenny-Komponenten gar absichtlich falsch, um die Mitbewerber bei der Suche nach den Schlüsselkomponenten in die Irre zu führen, erzählt der Firmenchef leicht belustigt. Im Verkauf hat seine Firma die Möglichkeiten offensichtlich noch längst nicht ausgeschöpft. «Es gibt in Europa und weltweit noch viele brachliegende Märkte.»

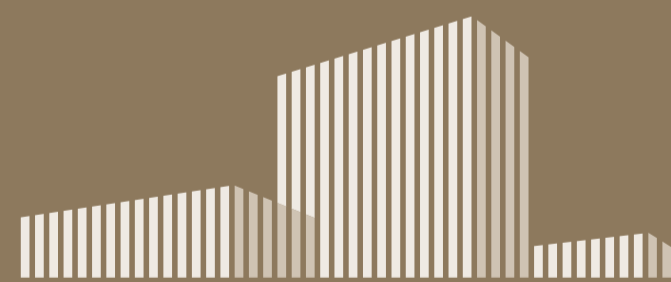
Auch die Baswa Acoustic in Baldeg LU verdankt ihren Aufstieg ungewöhnlicher Innovationskraft und einem zielstrebigem Unternehmer mit einem besonderen technischen Flair. Die Geschichte der Firma, die heute mit Architekten wie Norman Foster, Herzog & de Meuron oder Jean Nouvel zusammenarbeitet, begann 1991. Gegründet wurde sie von Hans-Dietrich Sulzer, dem Vater des heutigen Geschäftsführers Eric Sulzer. Das Ziel lautete, Akustikdecken für höchste Ansprüche herzustellen.

Akustikdecken für das Weisse Haus

Bei deren Entwicklung beschritt Hans-Dietrich Sulzer auch unkonventionelle Wege. Im Zweifelsfall verliess er sich auf



ANZEIGE



DIE MIKROPOLE MATTENHOF LUZERNSÜD

MOBIMO

Sichern Sie sich Ihre Büro- oder Retailräumlichkeiten in der Mikropole Mattenhof.

Gerne informieren wir Sie über das Raumangebot. Rufen Sie uns unverbindlich an.

T +41 44 397 11 11
info@mattenhofluzern.ch

LUZERNSÜD. STADTEIL MIT ZUKUNFT.
www.mattenhofluzern.ch

Ort: Sempach
Firma: B. Braun
 Medical
**Anzahl
 Mitarbeiter:**
 627

Regionaler Daten-Safe

Informatik Das ICT-Angebot ist elementar für einen Wirtschaftsstandort. Seit gut einem Jahr betreibt CKW Fiber Services das grösste lokale Rechenzentrum.

LINDO GROSSERT

Lage, Lage, Lage. Was für den privaten Wohnungsbau gilt, gilt genauso für ein Rechenzentrum. Die Kriterien unterscheiden sich bei der Standortwahl allerdings erheblich. Bei Rechenzentren zählt nicht der unverstellte Blick auf See und Berge, sondern die Sicherheit des Grundstücks – also Hochwasser- und Erdbebengefahr zum Beispiel, Zufahrtswege oder redundante Stromversorgung. Insgesamt 87 Kriterien hat Dieter Moser, Vorsitzender der Geschäftsleitung der CKW Fiber Services (CFS), mit seinem Team untersucht, bevor er sich für den Luzerner Stadtteil Littau als Standort für das neue Rechenzentrum Luzern Nord entschieden hat.

Rasant wachsende Datenbestände

Seit der Inbetriebnahme im Juli 2015 ist viel geschehen. Als Betreiber des ersten kommerziellen Datacenters in der Region musste Moser erst einmal Überzeugungsarbeit leisten. «Die eigenen Daten in fremde Hände zu geben, ist für viele Unternehmen in unserer Region noch eine ungewohnte Vorstellung», erklärt der 53-Jährige, der das Startup 2011 gegründet und aus der Muttergesellschaft Centralschweizerische Kraftwerke herausgelöst hat. Die Suva mit ihren rasant wachsenden Datenbeständen war die erste Schlüsselkundin, weitere wie der Kanton Luzern, das Kantonsspital Luzern, eine Privatbank, eine Versicherung sowie verschiedene KMU folgten.

Die Möglichkeit, sich auf das eigene Kerngeschäft zu konzentrieren, war ein entscheidendes Argument für die Kunden. Die immer höheren Anforderungen an Verfügbarkeit und Sicherheit der Unternehmens-IT waren ein anderes. «Bei uns haben die Kunden die Gewähr, dass die Qualität ihrer Rechenzentren auch in fünf oder zehn Jahren noch stimmt, da wir uns laufend weiterentwickeln», sagt Moser. Seit März dieses Jahres ist das Rechenzentrum nach ISO

27001 zertifiziert und erfüllt damit auch die Anforderungen der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht Finma. Für Schweizer Banken und Finanzdienstleister ist die Finma-Kompatibilität ein verbindliches Kriterium für die Auslagerung von Geschäftsbereichen wie der IT.

Luzerner unter sich

Grosse Rechenzentren gibt es in der Deutschschweiz hauptsächlich im Raum Zürich und Basel. Die stetig steigende Auslastung des 2700 Quadratmeter grossen Rechenzentrums von CFS zeigt jedoch, dass auch in der Zentralschweiz ein Bedürfnis nach solchen Anlagen besteht. Einerseits bevorzugen Kunden ein

Die Kunden bevorzugen ein regionales Datacenter, da sie ihre Ansprechpartner persönlich kennen wollen.

regionales Angebot. Sie wollen ihre Ansprechpartner persönlich kennen und Sichtkontrollen und System-Updates bei Bedarf selber durchführen können. Andererseits ist ein zweites, geografisch getrenntes Rechenzentrum für einige Kunden interessant – zur Speicherung ihrer Daten.

50 Prozent der Kosten für Strom

Die äusserst hohen Anforderungen an die Sicherheit sind bei CFS von Beginn weg ins Design von Luzern Nord eingeflossen. «Eine Verfügbarkeit von 99,99 Prozent ist Pflicht für uns», sagt Moser. Auch die Energieeffizienz ist ein äusserst wichtiges Kriterium, da kostenrelevant: Der Stromverbrauch eines Rechenzentrums macht rund 50 Prozent der gesamten Betriebskosten aus.

Um diesen Kostenanteil zu verringern, setzt CFS auf eine effiziente und durchgängige Gesamtlösung von Schneider Electric. Sie umfasst alles, von der Warmgangeinhausung, die eine direkte Kühlung bei den Servern ermöglicht, über die un-

terbrechungsfreie Stromversorgung (USV) bis zum Energie-Monitoring in Echtzeit. Die Stromversorgung ist redundant ausgelegt. Sollte es zu einem Stromausfall kommen, übernimmt die USV-Anlage verzögerungsfrei. Sollte der Stromausfall länger dauern, stehen zwei grosse, dieselbetriebene Notstromaggregate zur Verfügung. «Im ersten Jahr mussten wir glücklicherweise nie davon Gebrauch machen, ausser in ordentlichen Testläufen», erklärt der CFS-Geschäftsführer.

Hohe Effizienzwerte

Ein durchschnittlich dimensioniertes Rack bezieht im Rechenzentrum so viel Leistung wie sechs Einfamilienhäuser zusammen. Die hochverdichtete IT benötigt also trotz Warmgangeinhausung viel Energie zur Kühlung der Server. Dennoch erzielt das Rechenzentrum sehr hohe Effizienzwerte – rund 60 Prozent bessere als der Durchschnitt heutiger Schweizer Rechenzentren gemäss einer Studie des Bundesamts für Energie.

Das ist nur möglich, weil nebst der sehr effizienten Infrastruktur auch eine 200 Quadratmeter grosse Solaranlage Strom mitproduziert, welcher vollumfänglich zum Eigenverbrauch eingesetzt wird. Zudem werden die Rechner wenn immer möglich mit frischer Aussenluft gekühlt. Dies ist dank der neusten Technologie durchschnittlich an 250 Tagen pro Jahr möglich.

Das Team von Dieter Moser überprüft die wichtigsten Gebäude- und Infrastrukturkennwerte laufend. Damit ist klar: «Den Titel des energieeffizientesten Rechenzentrums der Zentralschweiz erhalten wir nicht geschenkt – es macht ein ständiges Optimieren aller Anlagenteile erforderlich», so Moser. Nebst dem finanziellen Nutzen von deutlich weniger Stromkosten ergibt das für die Kunden auch einen ökologischen Mehrwert, der offenkundig geschätzt wird.

Lindo Grossert, Enterprise Account Manager, Schneider Electric (Schweiz), Wettingen.

die eigene Intuition und probierte in der Werkstatt selber Dinge aus, die Fachleute für unmöglich hielten. Daraus ist ein Premiumprodukt entstanden, das inzwischen auf der ganzen Welt in Konferenzräumen, Hörsälen, Kliniken, Konzerthallen und Kulturhäusern anzutreffen ist. Die Akustikdecken aus Baldegg können bis 25 000 Quadratmeter gross sein und werden überall dort eingebaut, wo Schall, Töne und Klänge eine zentrale Rolle spielen, zum Beispiel im Bundeshaus in Bern, im Weissen Haus in Washington, in der Elbphilharmonie in Hamburg oder auch in Wohnungen. In den letzten Jahren gewann die Firma mehrere Innovationspreise, so zuletzt den renommierten US-amerikanischen Architizer A+ Jury Award.

Baswa hat seit dem Jahr 2008 den Umsatz verdoppelt. Das Unternehmen produziert die Komponenten heute nicht nur am Hauptsitz in der Schweiz, sondern auch in Deutschland und den USA. Eric Sulzer führt das Unternehmen mit seinen 50 Beschäftigten ganz im Sinne und Geiste seines Vaters weiter. Dazu gehört unter anderem, dass er nebst den Spezialisten auch Autodidakten und Quereinsteiger in seiner Entwicklungsabteilung beschäftigt. Zum Forschungsansatz meint der Firmenchef: «Wir stellen uns bewusst nicht in eine eigentliche Produkttradition. Bei der Kombination von Materialien, mit denen wir experimentieren, stehen manch gestandenen Handwerker die Haare zu Berge.»

ANZEIGE

Global tätig, lokal verwurzelt

Japan Tobacco International (JTI) gehört zur Japan Tobacco Group of Companies, einem führenden internationalen Tabakunternehmen.

In den letzten 45 Jahren hat sich JTI Schweiz in Dagmersellen zu einer bedeutenden Produktionsstätte und Marktorganisation mit

rund 300 Mitarbeitenden entwickelt, was das Unternehmen zu einem der wichtigsten Arbeitgeber im Kanton Luzern macht.

Als Produzentin von bekannten Marken wie Camel und Winston tragen wir gegenüber der Gesellschaft eine grosse Verantwortung

und nehmen diese auch aktiv wahr. Wir unterstützen den Jugendschutz, setzen uns für ein friedliches Nebeneinander von Nichtrauchern und Rauchern ein und betreiben eine verantwortungsvolle Vermarktung unserer Produkte.



jti.com