

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 entgegenreten 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 Malleray 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 Arbeitskräfte-reservoir für die Industrie verfügte. Samuel Laubscher war ein findiger Mann. 1870 entwickelte er die ersten Schraubendrehaugen und verkaufte später die Patente an Maschinenherstellern.

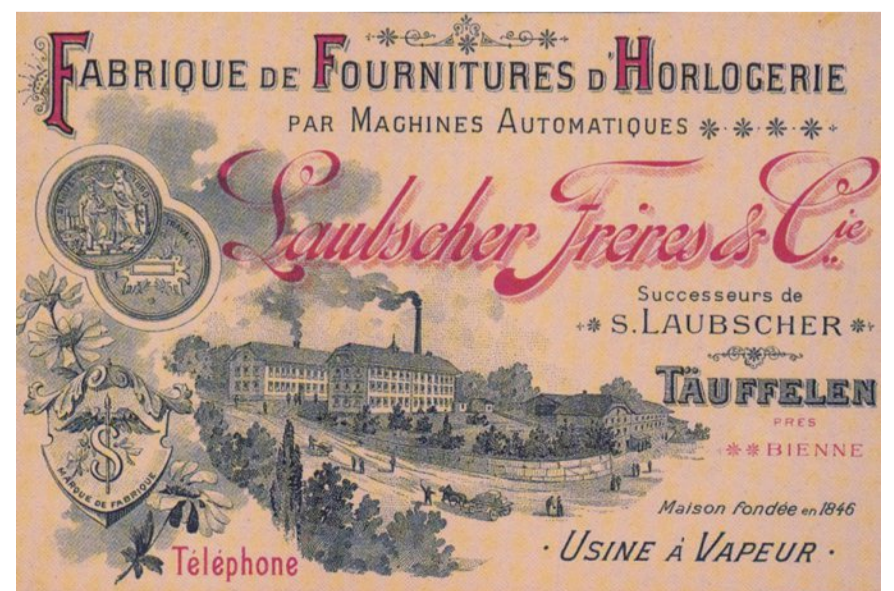
Der Gründer und auch die nachfolgenden Generationen waren immer bedacht, dass der Betrieb über die neuste Technologie verfügt. Weil das Kapital in der Firma blieb, konnten stets topmoderne Maschinen angeschafft werden. Banken mussten deswegen kaum um Kredite angegangen werden. Dank der stets hohen Eigenfinanzierung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