



Lukas Lüscher,  
Leiter Marketing und  
Verkauf, mit einem  
Vertikalofen der  
neusten Generation.

# Technische Marktführerschaft und Swissness

Seit 70 Jahren ist Lükon in der Wärmetechnik tätig. Mit dem neusten Produktsortiment und insbesondere den Vertikalöfen wagt das Unternehmen aus dem Berner Seeland jetzt den Schritt nach Osteuropa – trotz hohem Frankenkurs.

Eine neue Ära begann für die Lükon Thermal Solutions AG aus Täuffelen: Schon über 50 Jahre stellte Lükon Elektrowärmegeräte her, als 1996 das amerikanische Mikroelektronik-Unternehmen Intel mit einer Anfrage auf die Firma zukam – in der Folge entwickelte Lükon einen ersten Vertikalofen. 133 Anlagen wurden seriell produziert und an Standorte unter anderem in den USA, den Philippinen und Costa Rica geliefert. Bis heute sind sie in Betrieb. «Das ist eine wirklich aussergewöhnlich gute Maschine», habe ein Kunde vor kurzem zu ihm gesagt, so Lukas Lüscher, Leiter Marketing und Verkauf.

Lükon beliefert inzwischen auch andere namhafte Kunden mit Vertikalöfen: Etwa 400 Maschinen stehen in Produktionsstätten rund um die Welt, in verschiedensten Industriebetrieben. Ob Electronics, Automotive oder Life Science: In Produktionsprozessen, in denen etwa Leiterplatten oder Prozessoren Trocknungsprozesse durchlaufen, kommen Vertikalöfen zum Einsatz. Der grosse Vorteil ergibt sich durch die Anordnung der Werkstückträger. In einer Anlage, die eine Fläche von etwa 6 m<sup>2</sup> beansprucht, befinden sich vertikal geschichtet 630 Werkstückträger auf einmal – horizontal aneinandergereiht benötigten sie eine Fläche von mehr als 27 m<sup>2</sup>. Schon früher war das Unternehmen international tätig. Elektrowärmegeräte wie Tellerwärmer wurden global vertrieben. Heute verkauft Lükon die Produkte aus dem Sortiment der Rohrheizkörper und Wärmegeräte vor allem in der Schweiz, Deutschland und Österreich.

### Herausforderung Export

Das Sortiment der Wärmeprozessanlagen und insbesondere eben die Vertikalöfen bieten aber grosses Potenzial für den weltweiten Export. Nach dem Geschäft mit Intel in den USA exportiert Lükon nun auch nach Frankreich, Belgien, Dänemark, Ungarn, Mexiko und in die Türkei.

Letztes Jahr hat Lükon entschieden, die Märkte Polen, Tschechien und Ungarn systematisch zu erschliessen. «Wir haben vorgängig das Absatzpotenzial genau geprüft und dann erste Schritte unternommen», so Lüscher. In der Orientierungsphase und auch bei der Suche nach potenziellen Vertriebspartnern in den jeweiligen Ländern hat Osec Lükon unterstützt – und konnte vielversprechende Kontakte in der Schweiz und in den Zielländern herstellen.

«Der Export verlangt einem KMU viel ab», betont Lüscher. «Die Ressourcen müssen darum gezielt eingesetzt werden. Es braucht Weitsichtigkeit, Durchhaltewille und ausgewiesene Vertriebsleute.» Genau-

### Lükon Thermal Solutions

Die Firma Lükon feiert 2011 ihr 70jähriges Bestehen. 1941 wurde das Unternehmen von Paul Lüscher in Täuffelen im Berner Seeland gegründet. Er entwickelte ein neues Herstellungsverfahren für elektrische Rohrheizkörper – und produzierte in seinem Kleinbetrieb Tauchsieder, Kochplatten und Einbauheizungen. Heute wird die Lükon Thermal Solutions AG in der zweiten Generation von Markus Lüscher geführt und beschäftigt 60 Mitarbeitende. Noch immer stellt Lükon Rohrheizkörper für den Einsatz in verschiedenen Apparaten sowie Elektrowärmegeräte her. Darüber hinaus konnte sich das Unternehmen international als Anbieter von Wärmeprozessanlagen etablieren. Insbesondere die selbst entwickelten Vertikalheizöfen sind ein Nischenprodukt – und stehen inzwischen an Produktionsstätten von namhaften Kunden rund um die Welt.

so wichtig sei die Bereitschaft zum Abbruch, wenn ersichtlich werde, dass es auf einem Markt nicht funktionieren könne. In Osteuropa wird das für Lükon nicht der Fall sein, es zeichnet sich ein Erfolg ab: «Wir sind auf gutem Weg – noch dieses Jahr erwarten wir die ersten Projektgespräche.» Auch die BRIC-Staaten hätten erhebliches Potenzial für Lükon, erklärt Lüscher, und könnten in einem nächsten Schritt angegangen werden. «Zuerst wollen wir aber die Kontakte nach Osteuropa konsolidieren. Kurzfristig sind darum keine weiteren Aktivitäten geplant. Und letztlich geht es nicht nur darum, Neukunden zu gewinnen.» Die Pflege von bestehenden Kunden dürfe auf keinen Fall vernachlässigt werden.

### Frankenstärke erschwert Neugeschäfte

Die Frankenstärke bekommt auch Lükon zu spüren. Neugeschäfte werden bei einem Kurs von 1.20 massiv schwieriger. «Unsere Produkte sind nicht billig, Qualität hat ihren Preis. Aber sollte der Kurs so tief bleiben, wird es schwierig, uns auf dem Markt durchzusetzen», sagt Lüscher.

Oft tragen zwar die Kunden von Lükon das Währungsrisiko, da die Verträge wenn möglich in Schweizer Franken abgeschlossen werden. Dennoch können Probleme entstehen. Bei Anlagen in Osteuropa wurden aufgrund der Währungsschwankungen Beträge von nahezu 1 Mo. Franken nicht wie vereinbart bezahlt, weil der Preis der Anlage zu einem anderen Wechselkurs budgetiert worden war. «Da sie die besonderen Vorzüge unserer Anlagen kennen, bleiben uns bestehende Kunden aber oft auch bei einem starken Franken treu. Wir setzen auf unsere technische Marktführerschaft und Swissness», erklärt Lüscher.

Daniela Hefti



«Lükon ist beim Schritt nach Osteuropa äusserst professionell vorgegangen und hat den Zeitaufwand für eine wirklich gute Vorbereitung nicht gescheut.»

Katalin Dreher, Consultant Europe, Osec