

Schwerpunkt Innovationsstandort Liechtenstein

Elmar Bargetze: «Innovation fordert ständige Verbesserungen und Optimierungen»

Innovation Liechtensteinische Unternehmen mussten aufgrund des begrenzten Binnenmarktes seit jeher auf Innovationen setzen, um erfolgreich im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Mit der Kombination von Design und Technik setzte «Messina» neue Massstäbe im Ofenbau. Elmar Bargetze erklärt im Interview, dass es nicht nur «Revolutionen» in der Wirtschaft braucht, sondern nachfolgend auch stetige Evolutionen.

VON GÜNTHER MEIER

Elmar Bargetze, der Name «Messina» ist bei allen zum Begriff geworden, die Wärme wollen. Der Erfolg hängt aber wahrscheinlich nicht nur mit der Technik zusammen, sondern auch mit dem Design.

Elmar Bargetze: Das Bedürfnis Feuer ins heimische Umfeld zu tragen, ich nenne es Pyromantik, ist sicher einer der wichtigsten Gründe, einen Holzofen zu kaufen. Den Anspruch, Pyromantik mit einem optisch ansprechenden Äusseren zu verbinden, ist der Grund, einen Messina-Ofen zu erwerben. Die Technik ist für mich an unseren Öfen das Wichtigste überhaupt, ich erwähne die Technik während des Beratungsgesprächs, aber die Technik steht nicht im Fokus. Die Kunden kommen nicht zu uns, um einen Ofen mit besonderen technischen Raffinessen zu bestellen, sondern sie wollen in erster Linie einen Ofen mit einem speziellen Design.

«Feuer in Stahl» nennen Sie die Öfen, die aus Ihrer Werkstätte kommen. Öfen bauen viele Hersteller. Was ist das Besondere, das Innovative an den Messina-Öfen?

Die Idee basiert darauf, die Wärmeabgabe eines klassischen Kachelofens mit einer schlanken ästhetisch ansprechenden Stahlskulptur zu kombinieren, sodass dieser für den Einsatz in einem zeitgemässen Wohnhaus perfekt geeignet ist. Ferner die besonderen Oberflächen, die die Feuerskulpturen noch einzigartiger machen lässt.

Zudem sind es die kleinen Dinge, die einen Messina-Ofen vom Rest der Hersteller abhebt, da sind die sanft selbst schliessenden Feuertüren, die Komfortholzgriffe, die auch im vollen Betrieb kühl bleiben, die leichtläufigen Drehkonsolen, die den Ofen wenn nötig 360° drehbar machen, die elektronische Abbrandregelung, die es dem Kunden ermöglicht, einen höchst möglichen Wirkungsgrad zu erreichen. Messina geht auf die besonderen Wünsche der Kunden ein, baut die Öfen so zusammen, dass diese genau auf die Vorgaben und Wünsche des Betreibers abgestimmt sind.

Eines der Zauberworte der heutigen Zeit heisst Innovation. Innovation fordert dazu auf, ständig nach Neuem zu suchen, Neuerungen einzuführen, schneller und besser als die Konkurrenten zu sein. Wie würden Sie nach Ihrer Erfahrung den Begriff Innovation umschreiben?

Innovation ist für mich ein ständiger Prozess, ich umschreibe diesen gerne mit einem Ausspruch von Fidel Castro: «Revolution ist eine tägliche Übung». Für mich sagt dieser Spruch alles aus. Nur wer sich ständig mit der Materie, den Produkten auseinandersetzt, sich mit Herausforderungen beschäftigt, auf Probleme am Markt eingeht, wird auf Dauer erfolgreich sein. Für mich sind die grossen Innovationen der Startpunkt, einen Marktvorteil zu schaffen, die Kleinigkeiten sind es aber, die ein Unternehmen am Markt bestehen lassen.

Machen Sie mal Werbung für die Messina-Holzöfen: Was ist besonders innovativ oder einzigartig an diesen Produkten?

«Zu den Standortvorteilen Liechtensteins gehört sicher die Mentalität der Liechtensteiner.»



Elmar Bargetze: «Wenn ein Unternehmen auf dem europäischen Markt bestehen will, muss es Innovationen bringen.» (Foto: Günther Meier)

Mit einem Wort umschrieben: Individualisierung. Jeder Ofen, der unser Werk verlässt, ist ein Unikat, kriegt sein individuelles Aussehen, ist nur für diesen jeweiligen Kunden definiert und hergestellt worden. Kunden im nahen Ausland erhalten zudem ein «Made in Liechtenstein», das doch ein wenig exotisch angehaucht ist und somit nicht jeder hat. Eine Holzbrandtechnologie, die Umweltverantwortung und Energieeffizienz nicht nur als Leitbild hat, sondern mit jedem ausgelieferten Ofen in die Praxis umsetzt, rundet das Gesamtbild ab.

Messina ist ein Beispiel dafür, dass sich auch liechtensteinische Unternehmen im harten Konkurrenzkampf behaupten können. Herrscht in Liechtenstein ein besonders innovationsfreundliches Klima oder könnten Sie sich noch anderes vorstellen?

Im Unterschied zu grossen Unternehmen, die Abteilungen für Forschung und Entwicklung haben, die sich den Problemen annehmen können, hängt der Erfolg von kleineren Unternehmen wie Messina meist

von einzelnen Personen ab, die etwas probieren, entwickeln und dann produzieren. Um Erfolg zu haben, müssen diese anders denken und versuchen, sich von der Konkurrenz abzugrenzen. Oder anders herum gesagt: Wenn ein Unternehmen auf dem europäischen Markt bestehen will, muss es Innovationen bringen. Der Markt macht die Selektion und sorgt unter Umständen schon dafür, dass jemand ohne Innovation gar nicht erst am Markt bestehen kann. Das Problem, das wir als Unternehmen aus einem Hochlohnland mit unseren Preisen

auf dem europäischen Markt haben, müssen wir mit Innovationen kompensieren - das heisst, wir müssen etwas anbieten, was noch nicht vorhanden ist oder wir müssen bessere Produkte anbieten.

Mit Ihren Produkten, die zum grössten Teil in den Export gehen, stehen Sie in einem harten Konkurrenzkampf. Die Globalisierung hat ausserdem zu einem Standortwettbewerb geführt. Bietet der Standort Liechtenstein noch Vorteile, um in diesem Standortwettbewerb bestehen zu können?

Zu den Standortvorteilen Liechtensteins gehört sicher die Mentalität der Liechtensteiner, zu denen ich die Zuverlässigkeit, die Freundlichkeit, das Sicheinbringen ins Unternehmen zähle. Der gute Bildungsstand unserer Handwerker ist sicher auch ein Fundament, auf das wir auch in Zukunft bauen können. Ich hoffe, dass dieser Kern, der unser Gewerbe stützt, in Zukunft nicht vernachlässigt wird.

Der Euro-Franken-Kurs macht allen Unternehmen zu schaffen, die im Export tätig sind. Wie wird Messina mit diesem Nachteil fertig?

Das ist im Moment ein schwieriges Thema. Wir können den finanziellen Nachteil nicht kompensieren, müssen entsprechend Mehrkosten unseren Kunden weiterverrechnen. Das dies nicht gerade verkaufsfördernd wirkt, ist klar. Mit kleinen Aktionen und Preisnachlässen versuchen wir zum Teil, dieses Manko abzuschwächen. Alleine mit den Vorzügen unserer Öfen ist dieser Mehrpreis aber kaum mehr zu begründen.

Gibt es noch weitere Standortnachteile, wie etwa das hohe Lohnniveau oder die hohen Lohnnebenkosten in Liechtenstein?

Weitere Nachteile gibt es zur Genü-

ge, hängen aber meiner Meinung nach immer irgendwie mit dem Verhältnis Euro-Franken zusammen. Die Schweiz und Liechtenstein bilden im EU-Raum eine Hochpreisel, die der gesamten Wirtschaft nicht gut tut. Da wir aber, die wir im Frankenraum leben und arbeiten, auf Gedeih und Verderb auf den Euro angewiesen sind, werden wir immer mit diesem Umstand zu kämpfen haben. Hier und da empfinde ich hierbei den Franken als Spekulationsobjekt, mehr Spielgeld der Reichen und nicht mehr als Zahlungsmittel. Ich will damit aber nicht sagen, dass ich gegen den Franken bin oder ihn sogar abschaffen möchte, aber es wäre schon zu überlegen, wie diese Differenz wenigstens zum Teil ausgeglichen werden könnte.

Haben Sie auch schon daran gedacht, die Produktion an einen Standort zu verlagern, an dem Sie günstiger produzieren können?

Klar, darüber haben wir nachgedacht. Naheliegender wäre, die Produktion in den Euroraum zu verlagern. Wir hätten auch Firmen gefunden, die unsere Produktion übernehmen würden, und zwar zu einem bedeutend tieferen Herstellungspreis. Aber wir wollen unser Know-how nicht aus der Hand geben. Wenn wir die Produktion verlagern, dann geben wir genau das weiter, was uns bisher zum Erfolg verholfen hat, nämlich Innovation und Evolution, die stetige Anpassung und Verbesserung unserer Produkte.

Bei einer Verlagerung der Produktion ins Ausland würden wir auch einen Teil unserer Philosophie aufgeben, nämlich die Wertschöpfung im Land und in der Region zu behalten. Aber es wird zunehmend schwieriger, weil wir beispielsweise im Ausland bestimmte Komponenten viel günstiger zukaufen können.

Die meisten Märkte sind einmal gesättigt. Dann braucht es neue Innovationen, neue Produkte, vielleicht auch neue Verkaufsstrategien, um auf dem Markt bleiben zu können. Haben Sie neben den Öfen weitere Innovationen? Wälzen Sie neue Ideen, die Ihre Produktpalette verbreitern würde?

Messina wird zwar vor allem durch die Öfen wahrgenommen. Das Unternehmen umfasst aber drei Abteilungen, die Schlosserei, der eigentliche Ursprung des Betriebs, die Ofenproduktion und die Siliconfärberei. Innovation findet daher nicht nur im Bereich Ofenbau statt. Was die Weiterentwicklung im der Abteilung Ofenbau anbelangt, setzte ich derzeit auf drei Schwerpunkte: Erstens Vorbereitung auf die kommenden Normen, zweitens Anpassung der Nennwärmeleistung unserer Öfen und drittens - mein liebstes Kind - die Weiterentwicklung unserer exklusiven Oberflächen. Wie schon gesagt, es sind derzeit die kleinen Dinge, die zu einem Ganzen zusammenwachsen.

Ungeachtet der momentanen schwierigen Lage bin ich immer noch der Meinung, dass eine Feuerstelle ins heimische Umfeld gehört und so schnell auch nicht aussterben wird. Erinnern wir uns nur mal an die Ölkrise im Jahr 1973 und 1979.

SERIE INNOVATION

In unserer Serie «Innovationsstandort Liechtenstein» sind bisher erschienen:

- 7. Januar 2016: Regierungschef Adrian Hasler: «Ich glaube an die Schaffenskraft der jungen Menschen»
- 4. Februar 2016: Pietro Leone: «Liechtenstein ist auf jeden Fall noch konkurrenzfähig»