

Dichtheit macht den Unterschied

Armaturentechnik Die Sistag AG aus Eschenbach bei Luzern stellt unter dem Markennamen «Wey» qualitativ hochstehende Produkte für den industriellen Armaturenmarkt her. Ein unauffälliger, aber global wichtiger Branchenzweig.

Monika Burri

Meistens fährt man achtlos an den Fabrikhallen der Sistag AG in Eschenbach vorbei, obwohl beim Abzweiger im Dorf eine spezielle Röhrenskulptur mit Wey-Armaturen steht. Das liegt wohl daran, dass die meisten Menschen noch nie mit einer industriellen Armatur in Kontakt gekommen sind. Diese werden überall dort gebraucht, wo flüssige, feststoff- oder gasförmige Medien geregelt, gelenkt, gestoppt oder aufgefangen werden müssen.

Seit über 50 Jahren wird dieses Industrieprodukt in der Luzerner Gemeinde hergestellt. Einst reichte für die Entwicklung des ersten Prototypen eine kleine mechanische Werkstatt von Hans Sidler & Co.. 1964 erwarb Hans Sidler die Patentrechte von Joseph Wey und gründete mit Hans Stalder die Sistag Maschinenfabrik Sidler Stalder AG. Seither agiert das Unternehmen mit dem Markennamen Wey im nationalen und internationalen Armaturen-Markt.

Die Geschicke des Familienunternehmens hält seit anfangs Jahr Samuel Sidler in den Händen. Er ist jung, voller Tatendrang und in dritter Generation der Chef von 150 Angestellten, davon sind 110 in Eschenbach tätig. Bevor er die Leitung übernahm, arbeitete er bereits fünf Jahre für das Unternehmen, mehr als drei davon im Ausland. «Diese Zeit war Gold wert. Ich lernte das Geschäft von der Pike auf kennen», sagt der 32-Jährige.

Wertschöpfung bleibt in der Schweiz

Obwohl das Hauptprodukt der Sistag, der Plattenschieber, ein Nischenprodukt ist, brauchen viele Anlagen in der Prozessindustrie eine Zu- und Abflusssteuerung. «In der Schweiz beschränkt sich unser Markt hauptsächlich auf die Abwasserindustrie, die Pharma- und Lebensmittelherstellung sowie auf die allgemeine Schüttgutindustrie», so Sidler. 70 Prozent der jährlich 18 000 produzierten Armaturen werden exportiert. «Das Rohmaterial kaufen wir auf dem nationalen und internationalen Markt ein, aber der effektive Mehrwert der Produkte wird in Eschenbach generiert.» Dieser Umstand ist in der Branche wichtig, denn die Schweizer Qualität ist noch immer weltweit gefragt. «Unsere Armaturen sind hundert Prozent dicht und sehr langlebig. Das unterscheidet uns von anderen Anbietern», so der Geschäftsführer. Die Vorteile der Wey-Produkte haben sich auf dem globalen Markt herumgesprochen, trotz höheren



Sie haben einen (Rohr-)Durchmesser von 50 bis 2000 Millimeter: Die Wey Plattenschieber der Sistag AG werden in Eschenbach hergestellt und in alle Welt exportiert. Darauf ist Geschäftsführer Samuel Sidler besonders stolz. «Wir sind und bleiben ein Schweizer Unternehmen mit allem, was dazu gehört.»

Bild: Eveline Beerkircher

Preisen im Vergleich zur Konkurrenz. So läuft derzeit in Kanada ein weiteres grosses Projekt im Bereich Ölgewinnung aus Sand. «Um die Flora und Fauna zu gewährleisten, wird der vom Öl getrennte Sand unter Hochdruck wieder in den Aushub zurück befördert», erklärt Sidler. Zur Regulierung des Mediumflusses in der Pipeline komme der Wey-Schieber zum Einsatz. Diese müssen der extremen Abrasion durch den Sand standhalten, sie werden quasi dauerhaft sandgestrahlt.

Internationale Ausrichtung von grosser Bedeutung

Gleich nach seinem Master in Betriebswirtschaft bot sich für Samuel Sidler die Gelegenheit, im Tochterunternehmen in den USA den Posten des Geschäftsführers zu übernehmen. «Mir gefiel es

im Land der unbegrenzten Möglichkeiten sofort. Die meisten Menschen sind aufgeschlossen und optimistisch gegenüber Neuem». Mit seiner offenen Art stiess der junge Unternehmer offene Türen ein. Während drei Jahren liess er eine hochmoderne Produktionshalle bauen und strukturierte das Vertriebsnetzwerk neu. «Wir wissen, dass sich «made in USA» dort einfach besser verkaufen lässt. Darum ist die USA nach der Schweiz der wichtigste Standort für uns», weiss der Luzerner. Eine für Amerika typische Episode ist ihm besonders in Erinnerung geblieben. «An einer Messe assen wir mit Unbekannten am gleichen Imbiss einen Hot Dog. Wir kamen ins Gespräch, sie besuchten uns am Stand, um hallo zu sagen, und knapp ein Jahr später hatte ich ohne weiteres Zutun einen der grössten Einzelaufträge der Fir-

mengeschichte auf dem Schreibtisch.» Etwas schwieriger gestaltet sich die Entwicklung in Asien. «Die Chinesen sind preissensibler geworden und möchten auch ihre eigene Industrie unterstützen», weiss der CEO. Darum prüft er auch die Intensivierung der Geschäftstätigkeiten in Asien. «Hinsichtlich der schwierigen politischen und wirtschaftlichen Lage zwischen den USA und China müssen wir alle Option im Auge behalten.»

In Europa ein wichtiger Player mit bekanntem Namen

Blickt Samuel Sidler auf die Geschäfte in Europa, darf er durchaus zuversichtlich sein. «Dank guten Partnern sind wir oft einen Schritt voraus und können massgeschneiderte Lösungen für neue Märkte anbieten.» Ein Beispiel sei der Biogas-Bereich, den man seit der Geburtsstunde

mitgeprägt habe. Bereits jeder zweite Betrieb in Europa sei mit Wey-Plattenschieber ausgerüstet. «Bei der Kombination von feststoffhaltigen Medien und Gas ist die Anforderung an die Dichtung des Schieber sehr hoch», so Sidler. Hier kämen nun das grosse Know-how, die Erfahrung und auch die Qualität stark zum Tragen.

Der Wirtschaftstisch

Viermal jährlich treffen sich die Teilnehmer des «Wirtschaftstisch» zum Businesslunch im Restaurant Olivo in Luzern. Als wechselnder Gast ist jeweils eine Führungskraft eines spannenden KMU aus der Region eingeladen.

Jörg Lienert AG



«Leadership auf der ganzen Linie: Sistag ist nicht nur weltweiter Marktführer in einem Nischenmarkt – das Unternehmen lebt seit drei Generationen vor, wie eine interne Nachfolgelösung erfolgreich funktioniert».

Markus Theiler,
Geschäftsführer Luzern

JÖRG LIENERT

PricewaterhouseCoopers



«Die Marke Wey der Sistag steht weltweit für Schweizer Spitzentechnologie für Armaturen. Im Zentrum des Erfolges steht nicht zuletzt die klare Strategie des Familienunternehmens. Getreu dem Firmen-Motto: «That's the Wey».

Dominik Birrer, Leiter Steuern
und Recht Luzern

pwc

Luzerner Kantonalbank



«Inhabergeführt, langfristig ausgerichtet, innovationsstark und konsequent kundenorientiert: Das sind die Faktoren, die Sistag unter der Leitung von Samuel Sidler auch in Zukunft erfolgreich machen.»

Daniel Salzmann,
CEO

Luzerner
Kantonalbank

Balmer-Etienne



«Es ist beeindruckend, wie das Familienunternehmen Sistag mit Schweizer Spitzentechnologie im nationalen und internationalen Armaturenmarkt agiert. Das ist eine Höchstleistung eines Nischenplayers.»

Andreas Glanzmann,
Partner und VR-Präsident

balmeretienne

Luzerner Zeitung



«Sistag fokussiert auf patentierte Nischenprodukte im weltweiten Anlagenbau und setzt dabei auf Schweizer Qualitätsprodukte mit deutlich längerer Lebensdauer als die Konkurrenzprodukte. Damit schafft sie einen klaren USP.»

Jürg Weber,
Geschäftsführer Publishing

Luzerner
Zeitung

Grand Casino Luzern



«Beeindruckend, wie sich die Familie Sidler durch Innovation und Kundennähe und die Spezialisierung auf einzigartige Armaturen über 50 Jahre zu einem der Weltmarktführer in der Branche entwickelt hat.»

Wolfgang Bliem,
CEO

GRAND
CASINO
LUZERN