

JUNGUNTERNEHMERCLUB OBWALDEN (JUC-OW)

Günstig, besser, schneller sein



Niklaus Imfeld erzählt den Jungunternehmern aus seinem bewegten Leben.

BILD ANDREA MEADE

Worauf zu achten ist, um im Markt Fuss fassen zu können, erfuhren kürzlich die Mitglieder des Jungunternehmerclubs Obwalden.

ANDREA MEADE

«Ein Feuer, der innere Drang zu wachsen haben meine Firma und mich zu dem gemacht, was wir heute sind.» Niklaus Imfeld sagte das gleich zu Beginn seines Gesprächs mit gut zwei Dutzend Mitgliedern des Jungunternehmerclubs Obwalden. Sie waren anlässlich ihres letzten Treffens zu Gast beim 64-jährigen Firmenchef der international tätigen Westiform AG. Im neuen Tagungsort in Bürglen, an prächtiger Lage oberhalb des Lungerersees, verfolgten sie gespannt die Lebens- und Firmengeschichte des in Sarnen aufgewachsenen Unternehmers. Es ist eine beeindruckende, facettenreiche Erfolgsgeschichte.

Verkauf von Tür zu Tür

Der Sohn eines Malers und Kunstmalers verlor seine Mutter bereits, als er das Kollegium besuchte. Aus wirtschaftlichen Gründen verliess er die Schule und arbeitete in Kägiswil bei der Parketterie Durrer. «Dort lernte ich den Einfluss eines guten Werkzeugs auf das Produkt kennen», ergänzte Imfeld seine Erzählung. 1957 zog er nach Bern und machte bei der amerikanischen Firma Westinghouse eine kaufmännische Lehre. Um seinen Lebensunterhalt zu bestreiten, ging der fleissige junge Mann nach Feierabend von Tür zu Tür und verkaufte Haushaltprodukte aus seinem Bauchladen. Doch schon bald konnte er seine unternehmerische Begabung in grösserem Rahmen unter Beweis stellen. Zusammen mit andern Familienmitglie-

dern übernahm er 1960 die stagnierende Firma seines Arbeitgebers. 1977 entstand daraus die Westiform AG, eine der heute weltweit grössten Firmen für visuelle Kommunikation im Innen- und Aussenbereich, mit Niklaus Imfeld als Hauptaktionär.

Kosten und Zahlen im Griff

«Mein Sparheft ist meine Firma, so war das immer schon», gab Imfeld seinen Gästen zu verstehen. Aber auf Ferien verzichtet habe er nie, die seien ihm immer wichtig gewesen, unabdingbar, um im harten Geschäftsalltag bestehen zu können. Um dort erfolgreich zu sein, brauche es zudem ein gut funktionierendes Partnernetz. Und als A und O jedes Unternehmers bezeichnete er die Gabe, Kosten und Zahlen im Griff zu haben. Eine sorgfältige Vor- und Nachkalkulation sei unerlässlich, um konkurrenzfähig zu bleiben und Rendite zu erzielen. Als weiteren wichtigen Faktor sieht Imfeld das Vertrauen und die Pflege der Kunden, was bedeutet, dauernd mit ihnen in Kontakt zu stehen. Eine Unternehmung wie die Westiform-Gruppe, mit einem konsolidierten Umsatz von 112 Millionen Franken im Jahr, sei jedoch auch in besonderem Masse auf das Preisniveau beim Einkauf angewiesen. «Gleiche Konditionen, wie sie in der EU gelten, sind für uns absolut notwendig», betonte der Geschäftsmann. Mit 20 bis 30 Prozent höheren Preisen für das Rohmaterial, wie sie in der Schweiz gelten, sei an Konkurrenzfähigkeit nicht mehr zu denken.

Freude an der Arbeit

Niklaus Imfeld sparte nicht mit weiteren guten Tipps für die Obwaldner Jungunternehmerinnen und -unternehmer. Von der Konkurrenzbeobachtung über Strategie, Produktionsprozesse, Debitoren und Kreditoren gab er viele seiner Erfahrungen und Ge-

heimnisse preis, um unternehmerisch in Bestform zu sein. Er sagte aber auch, dass er auf seinem langen Weg als Geschäftsmann seine Kraft immer aus seiner Freude an der Arbeit geschöpft habe und er auf die vollumfängliche Unterstützung seiner Frau Anna zählen durfte. Mit seiner offenen und unkomplizierten Art begeisterte Niklaus Imfeld seine Zuhörer. Seine Geschichten und Erfahrungen wurden vom CEO der Westiform-Gruppe, Alain Schindler, mit Zahlen und Fakten zum Familienunternehmen umrahmt: Mehr als 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon über 50 Auszubildende, in Betrieben in der Schweiz, in Deutschland, Tschechien und Shanghai sowie Ländergesellschaften in Frankreich, den USA, Österreich und den Vereinigten Arabischen Emiraten produzieren Wechselanzeigen, Lichtkunst, Lichtarchitektur, Grossbildschirme, Megaposters, Gebäudeanstrahlungen, Lichtwerbung, Beschriftungen und Wegeleitsysteme, um die wichtigsten Produkte zu nennen.

JUC-OW, locker organisiert

Im Namen des Jungunternehmerclubs Obwalden (JUC-OW) bedankte sich Hampi Lussi bei Anna und Niklaus Imfeld und ihrem Team für die Gastfreundschaft und den spannenden Abend. Gleichzeitig konnte er zwei neue Mitglieder im Club willkommen heissen. Die lockere Organisation JUC-OW versteht sich als ungezwungene Plattform für junge Obwaldnerinnen und Obwaldner in leitenden Funktionen. Seit Herbst 2002 treffen sich die Mitglieder aus verschiedenen Branchen regelmässig zum Erfahrungsaustausch, zur Kontaktpflege und für gemeinsame Veranstaltungen. Organisatorisch kommuniziert der Club ausschliesslich per E-Mail.

Jungunternehmerclub
scrivendo@bluewin.ch

Obwalden,

Sekretariat: