

# «Die Firma ist wie ein Familienmitglied»

**Mit der Herstellung von Kunststoffrohren hat 1965 alles begonnen. Mit der Weiterentwicklung als Nischenanbieter für ausgefeilte Spritzgussprodukte hat die erfolgreiche Firmengeschichte bis in die Neuzeit ihren Lauf genommen. Heute beliefert die Franz Elkuch AG namhafte Firmen im In- und Ausland und hat sich in den Bereichen flexibler Kabelschutz und technische Formteile eine internationale Reputation geschaffen.**

**Mario Elkuch, mit Ihnen und Damian Elkuch steht die dritte Generation an der Spitze des Familienunternehmens. War dieser Weg schon in jungen Jahren vorgezeichnet?**

Grundsätzlich nicht. Auch wenn wir als junge Burschen unser Sackgeld oft durch die Mithilfe im Betrieb verdienten, übten unsere Eltern später keinen Druck aus, die Firma unter allen Umständen zu übernehmen. Wir drei Brüder absolvierten unsere Ausbildungen ausserhalb des Familienunternehmens.

**«In der Tat kam uns schon die Idee, in Polen zusammen mit einem langjährigen Partner eine Produktion aufzubauen.»**

Ich hatte als Sachbearbeiter in der Liechtensteiner Landesverwaltung eine ganz andere Richtung eingeschlagen. Eines Tages fragte mein Vater Roland, ob ich mir vorstellen könne, in die Firma, die er einst von seinem Vater Franz übernahm, einzutreten. Nach reiflicher Überlegung stieg ich zunächst mit einem 50-Prozent-Pensum in unser Familienunternehmen ein und kümmerte mich um den kaufmännischen Bereich. Nach drei Jahren war es für mich dann soweit, in Vollzeit in das Familienunternehmen einzusteigen. Es war ein langsames Hineinwachsen.

**Welche Werte und welche Tipps hat Ihnen Ihr Vater bei der Stabübergabe mitgegeben?**

Wir Kinder sind quasi mit der Firma aufgewachsen. Sie war und ist wie ein Familienmitglied, omnipräsent – in guten wie in schlechten Tagen. Unser Vater pflegte auch mit der gesamten Belegschaft immer einen familiären Führungsstil sowie einen fairen Umgang mit Kunden und Lieferanten. Gleichwohl ermahnte er, zu viele Abhängigkeiten zu vermeiden, sei es durch hochspezialisierte Mitarbeiter oder eine zu enge Markt- und Produktdefinition. Klumpenrisi-

ken jeglicher Art sollen das Geschäft nicht eines Tages blockieren.

**Ist es eine Herausforderung, den Spagat zwischen dem Bisherigen, den Traditionen und eingespielten Verhaltensmustern, sowie dem Drang zur Erneuerung zu schaffen?**

Technisches Wissen und unternehmerische Erfahrung werden bei uns weitergegeben, wir Jungen forschen und entwickeln daran weiter. Dennoch, Ansichten zweier Generationen zu managen, ist immer eine Herausforderung. Reibungen bleiben auch bei uns nicht aus. Vor 20 Jahren waren gesellschaftliche Werte, Arbeitsweisen, Wissen und Verflechtung natürlich noch anders als heute. Wir setzen uns innerhalb der Inhaberbefamilie bewusst damit auseinander, fechten auch mal kleine Sträusse aus.

**Nun sind Sie seit bald fünf Jahren Vorsitzender der Geschäftsleitung. Wie hat sich das Unternehmen in dieser Zeit entwickelt?**

Unsere grosse Erfahrung im Spritzguss haben wir in den vergangenen Jahren für den Ausbau des Bereiches der technischen Teile eingesetzt. Zunehmend durften wir kundenspezifische Bauteile für diverse Industrien entwickeln und umsetzen. Es macht uns stolz, dass wir mittlerweile Premium-Anbieter im Apparatebau beliefern dürfen. Gleichzeitig liegt mir die Fortentwicklung unseres Stammgeschäfts mit innovativen Kabelschutzrohrsystemen für den Tiefbau am Herzen, denn momentan gibt es viel Bautätigkeit für Telekommunikations- und Stromleitungen in unseren Märkten.

**Und was hat Sie in diesem knappen halben Jahrzehnt am meisten beschäftigt?**

Das sind klar zwei Punkte: Als stark EU-exportorientiertes Unternehmen war das zum einen der drastische Abfall des Euro-Franken-Wechselkurses. Wir mussten und müssen heute noch sehr genau auf



*Geschäftsführer Mario Elkuch:*

**«Auf jeden Fall halten wir  
am Standort Schweiz fest.»**

# 26 Optiker-Fachgeschäfte 6 Glasbläsereien 18 Fensterproduzenten

Und über 12'288  
weitere KMUs haben  
bei uns den Durchblick.



asga  
pensionskasse

**OSTSCHWEIZ DRUCK**

Hofstetstrasse 14 • 9300 Wittenbach • ostschweizdruck.ch



***Auf uns  
ist Verlass.***

unsere Verkaufs- und Einkaufsströme achten, um Verluste und Kosten managen zu können. Zum anderen ist es eine grosse Hürde, dass die europäische Bürokratie ins Endlose zu wachsen scheint. Unzählige Vorschriften, Regeln, Änderungen, Anweisungen blockieren Abläufe und sind besonders aufwendig für Kleinunternehmen wie unseres.

**Andere Firmen in dieser Branche haben schon längst das Ausland als günstigen Produktionsstandort entdeckt. Was hält Sie hier?**

Einiges, das wir vor Kurzem übrigens sehr genau durchkalkuliert haben. Denn in der Tat kam uns schon die Idee, in Polen zusammen mit einem langjährigen Partner eine Produktion aufzubauen. Bodenpreise, Miete, einfache Arbeitskräfte, die wären schon günstiger, aber Maschinen, Strom, Fachkräfte und Rohstoffe eben nicht. Bei unserer hohen Automatisierung rechnet sich das nicht. Zudem erachten wir als kleines Unternehmen hier die politische Stabilität und eine direkte Unternehmenskontrolle als grossen Vorteil.

**«Vor 20 Jahren waren gesellschaftliche Werte, Arbeitsweisen, Wissen und Verflechtung natürlich noch anders als heute.»**

**Mit welchen Massnahmen kann man dem Umstand, in einem Hochpreisland verankert zu sein, entgegenwirken?**

Das sind aus unserer Sicht ein konsequentes Kostenmanagement durch eine schlanke Firmenstruktur, schnelle Entscheidungswege, eine hohe Automation und die Konzentration auf Nischenprodukte. Gleichzeitig zeigt sich für uns der Erfolg durch die konsequente Ausrichtung auf den Kunden: das liefern, was der Kunden verlangt, und nichts anderes. Dann hohe Qualität und Präzision in der Verarbeitung, wir hatten beispielsweise bei unserem Top-Seller Flexbogen seit zehn Jahren keine einzige Reklamation. Dazu kommen als Erfolgsfaktoren Liefertreue, Reaktionsschnelligkeit und Ehrlichkeit.

**Welche Märkte und welche Kundensegmente stehen im Bezug auf die Umsatzentwicklung an erster Stelle?**

Das sind Deutschland und die Schweiz als unsere angestammten Märkte. Darüber hinaus bauen wir in Europa auf den in Märkten Skandinavien und Polen weiter aus. Das stärkste Wachstum sehen wir dabei im Bereich der technischen Teile (kundenspezifische Sonderformteile) für den industriellen Apparatebau.

**Wie stark ist in diesen Bereichen die Konkurrenzsituation?**

Im Gegensatz zu den Produkten im Kabelschutz tummeln sich in diesem Markt viele Anbieter. Ein Austausch von Lieferanten erfolgt schneller, weil eben

mehr alternative Anbieter verfügbar sind. Trotzdem sind wir überzeugt, durch unsere grosse Erfahrung für kompliziertere Spritzgussteile uns hier einen zufriedenstellenden Marktanteil sichern zu können.

**Wer langfristig Erfolg haben will, muss mit Innovationen glänzen. Wo setzt ihr Unternehmen Akzente?**

Der Akzent liegt auf den anwendungstechnischen Verbesserungen bestehender Produkte. Beispielsweise haben unsere Kabelschutzrohrlösungen im Tiefbau eine «tragende Rolle» in der täglichen Versorgung der Bevölkerung mit Strom und Kommunikation. Deshalb stehen wir mit unseren Kunden im regelmässigen Entwicklungsdialog, um unsere Produkte noch besser zu machen. Und das ist bei technischen Teilen genauso der Fall.

**Wo komme ich als «Normalverbraucher» am ehesten in Berührung mit Ihren Produkten?**

Achten Sie bei Ihrem nächsten Zahnarztbesuch auf den – meist weissen – Apparat mit Bohrern, Instrumenten etc. Solche Gehäuse fertigen wir im Spritzgussverfahren. Oder wenn Sie die Grube mit Anschlussleitungen für einen Hausbau beobachten, dann fallen Ihnen vielleicht flexible Rohrleitungen für Strom- und Telekomkabel auf.

**Jeder Unternehmer kennt das: Der Weg in die Zukunft ist nur bedingt vorherzusehen. Je nach Entscheidung wird eine andere Richtung eingeschlagen. Wohin möchten Sie das Unternehmen steuern?**

Wir wollen mit den genannten Produkten den Ausbau auf dem europäischen Markt vorantreiben und dabei eine grössere Rolle im Bereich der technischen Teile einnehmen. Spritzgussteile bieten hervorragende Lösungen im Apparate- und Gerätebau, aus den Rohstoffen wie ABS, PPS und vielen anderen. Wir sind ein Nischenanbieter mit hoher Kompetenz, und das müssen wir noch mehr nach aussen zeigen. Auf jeden Fall halten wir am Standort Schweiz fest.

Text: Marcel Baumgartner

Bild: Marlies Thurnheer

**Zum Unternehmen**

Die Franz Elkuch AG ist ein Familienunternehmen mit Leib und Seele. Die «Berufung» zur Herstellung innovativer Spritzgussteile ist in der ganzen Familie spürbar. Vom Grossvater Franz vor rund 50 Jahren gegründet, vom Vater Roland 30 Jahre lang weiterentwickelt, führen die Söhne Mario und Damian in dritter Generation die Geschäftsleitung seit März 2014. Der Hauptsitz liegt in Schellenberg FL, Produktion und Vertrieb werden in Salez gemacht.