



Beim Betriebsrundgang bei der Imbach & Cie AG in Nebikon erfuhren insgesamt 85 Unternehmerinnen und Unternehmer Wissenswertes aus dem Firmenalltag. Es war der Auftakt zur diesjährigen Unternehmertagung der Region Luzern West. Fotos **Thomas Conrad**



Spannende Diskussionen beim Podiumsgespräch (von links): Samuel Heinzer, Leiter Technologie und Entwicklung Imbach & Cie AG; Sandra Imbach, CEO Imbach & Cie AG; Guido Roos, Moderator und Geschäftsführer Region Luzern West; Noé Blancpain, Mitglied Geschäftsleitung Swissmem.

Wenn bei 1000 Grad die Funken sprühen

NEBIKON Feuer und Flamme waren mit im Spiel: Die diesjährige Unternehmertagung der Region Luzern West gewährte den Teilnehmenden Einblicke in den Alltag der Firma Imbach & Cie AG. Im Podiumsgespräch wurden Themen rund um den Betrieb und die Metallverarbeitungsbranche diskutiert.

von **Thomas Conrad**

Auf dem Areal der Imbach & Cie AG in Nebikon herrschte am Mittwochnachmittag reger Betrieb. Grund für den grossen Ansturm: die von der Region Luzern West organisierte Unternehmertagung Ausgabe 2025. Rund 85 Unternehmerinnen und Unternehmer aus dem Luzerner Hinterland und der Region Entlebuch folgten der Einladung zu diesem Anlass. Nebst zahlreichen Branchen war auch der gesamte Nebiker Gemeinderat vertreten. Sandra Imbach, CEO der Imbach & Cie AG, stellte in einer Begrüssungsrede den Betrieb kurz vor. 1889 von zwei Brüdern gegründet, beschäftigt das Unternehmen aus der Metallverarbeitungsbranche heute rund 90 Mitarbeitende.

Schmieden, hämmern, sägen
Anschliessend begaben sich die Teilnehmenden in Gruppen auf einen Betriebsrundgang. Die Imbach & Cie AG fertigt an ihren Produktionsstätten Kleinteile, aber auch grössere Produkte aus Metall, Aluminium und Edelstahl. Wenn der Schmiedehammer bei Temperaturen um 1000 Grad die Funken sprühen lässt, werden verschiedenste Objekte vorbereitet. Ob schmieden, hämmern, pressen, giessen oder sägen: Vom Rohstoff bis zum fertigen Produkt braucht es einige Arbeitsschritte. Bei diesem Prozess sind unter anderen folgende Maschinen im Einsatz: Ringwalzwerk, Drehherdofen und Gesenkhammer. Sie produzieren zum Beispiel Teile fürs Zuggetriebe und leisten damit einen Beitrag, dass der öffentliche Verkehr rund läuft.

Menschen, Vielfalt, Erfahrungen
Im anschliessenden Podiumsgespräch stellten sich CEO Sandra Imbach und Samuel Heinzer, Leiter Technologie und Entwicklung der Imbach & Cie AG, sowie Swissmem-Geschäftsleitungsmitglied Noé Blancpain den Fragen von Guido Roos. Der Geschäftsführer der Region Luzern West betonte in seinen einführenden Worten, dass nicht nur Maschinen, sondern vor allem auch die Menschen dahinter wichtig seien. Bei der Diskussion soll ein Blick über den Tellerrand gewagt werden.

Die erste Frage nach dem Erfolgsrezept des Unternehmens richtete er an Sandra Imbach. «Wir setzen bei unseren Produkten auf eine hohe Vielfalt und ein funktionierendes Gesamtpaket», antwortete die CEO der Imbach & Cie AG. Damit könne die gesamte Wertschöpfungskette abgedeckt werden. Eine Stärke ihres Betriebes sei zudem das qualifizierte Fachpersonal mit vielseitigem Erfahrungswissen und innovativen Ideen.

Rekrutierung, Arbeitskultur, Traum
Bei dieser Aussage von Sandra Imbach knüpfte Guido Roos direkt an und wollte von ihr wissen, wie die Imbach & Cie AG in der heutigen Zeit gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rekrutiert. «Es ist definitiv eine grosse Herausforderung», sagte die Firmen-CEO. Sie würden versuchen, stets ein toller Arbeitgeber zu sein. Dies in Form von attraktiven Rahmenbedingungen für das Personal, bezogen auf verschiedene Aspekte. Dazu gehöre eine wertschätzende Arbeitskultur, die immer wieder ans Umfeld angepasst werden müsse. Im gegenseitigen Austausch könne Begeisterung entfacht werden.
Daraufhin merkte Guido Roos an, dass im Fall von Samuel Heinzer, der bereits sieben Jahre im Betrieb tätig ist, das Angebot offensichtlich gepasst

habe. Trotz grosser Entfernung zu dessen Wohnort Muotathal. «Ich wollte schon immer mal ein Schwert schmieden», sagte Heinzer dazu. Mit dem Engagement bei Imbach & Cie AG habe er sich diesen Traum erfüllen können. Dafür nehme er bis heute gerne auch einen langen Arbeitsweg in Kauf.

Kundennähe, Wettbewerbsfähigkeit, Unternehmensstrategie
Danach erläuterte Samuel Heinzer kurz, wie man sich den Weg vom Kundenwunsch bis zum Endprodukt vorstellen müsse. Der lösungsorientierte Prozess mit Abklärungen und Simulationen bis hin zum perfektionierten Produkt könne bis zu zwei Jahre dauern. «Wir versuchen stets, nahe bei der Kundschaft zu sein und deren Wünsche zu erfüllen.» Entscheidend dabei sei die Bereitschaft, neue Wege zu beschreiten und viel Zeit zu investieren.
Angesprochen auf die aktuelle Situation des Standortes Schweiz in der Metall- und Elektroindustrie sprach Noé Blancpain trotz grosser Kosten von einer hohen Wettbewerbsfähigkeit. Möglich machen würden dies viele effiziente und innovative Unternehmen. Wichtig seien auch stimmige Rahmenbedingungen. Danach schwenkte Guido Roos zurück zu Sandra Imbach mit der Frage nach der Umsetzung ihrer Unternehmensstrategie. «Es gilt, sich

immer wieder dem Markt anzupassen und die Bedürfnisse der Kundschaft im Auge zu behalten», antwortete sie. Dieser Grundsatz werde im Alltag konsequent verfolgt. Bei Entwicklungsprojekten gehe es sehr schnell um viel Geld, wodurch regelmässig Risikoabwägungen durchgeführt werden müssten.

US-Zölle, Zukunft, Apéro
Beim abschliessenden Thema US-Zölle schätzte Noé Blancpain die Situation als teilweise gravierend ein. Bei stark USA-orientierten Firmen brächen rund 80 Prozent des Umsatzes weg. Nebst dem europäischen Markt könne man diese finanziellen Löcher nur mit der Erschliessung von neuen Märkten wie beispielsweise jenen in Indien oder Südamerika auffangen. Um die Zukunft der Branche macht sich Samuel Heinzer aber keine Sorgen. «Noch immer bestehen viele Maschinen aus umgeformten Metallteilen.»
Nach diesem Schlusswort und einer kurzen Fragerunde schloss Guido Roos das Podiumsgespräch. Danach bedankte sich Sandra Imbach bei allen Mitwirkenden und lud alle Anwesenden zu einem Apéro ein. Damit war der offizielle Teil zu Ende und es hiess Bahn frei für viele angeregte Gespräche unter den Unternehmerinnen und Unternehmern.