

# Markt

## 182 Millionen Franken

**Le Shop** Der Online-Supermarkt der Migros hat im vergangenen Jahr so viel verkauft wie noch nie. Der Umsatz von Le Shop hat mit 182,1 Millionen Franken eine Rekordmarke erreicht. Das sind 3,5 Prozent mehr als im Vorjahr, wie Le Shop gestern mitteilte. (sda)

### ↑ Aktien Top

Swissmetal Hold.	0.08	+60%
Perfect Hold. SA	0.04	+33.33%
Meyer Burger T.	0.72	+7.46%

### ↓ Aktien Flop

Molecular Partn.	22.6	-8.87%
Airesis S.A	1.35	-2.88%
Wisekey	4.39	-2.01%

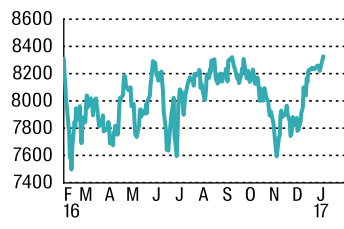
### Devisen und Gold

Dollar in Franken	1.0267	+0.3%
Euro in Franken	1.0693	-0.14%
Gold in Fr. pro kg	38 024	+2.46%

### Zinssätze in %

Geldmarkt	30.12.	Vortrag
Fr-Libor 3 Mt.	-0.7292	-0.7292
Fr-Libor 6 Mt.	-0.6626	-0.6626

↑ SMI +1.17%  
8316.18



Ohne Gewähr. Quelle: vwd group 04012017

«Unsere Kriegskasse ist gefüllt. Wir sind bereit für Zukäufe.»

Dirk Lambrecht hat die Konzernleitung beim Altdorfer Industrieunternehmen Dätwyler übernommen. 11

## «Wer nichts anpacken oder verändern will, der sollte besser schweigen»

**Luzern** Andreas Ruch wird die Führung der Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz übernehmen. Der Inhaber eines international tätigen Industrieunternehmens spricht über seine Ziele als Präsident und die Herausforderungen im neuen Jahr.

Interview Roman Schenkel  
roman.schenkel@luzernerzeitung.ch

**Andreas Ruch, Gratulation! Sie werden Nachfolger von Hans Wicki und übernehmen das Präsidium der Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz (IHZ). Weshalb werden Sie IHZ-Präsident?**

Formell gewählt bin ich ja noch nicht, das folgt dann an der Generalversammlung im Frühjahr. Ich freue mich auf die neue Aufgabe. Für mich ist das Engagement bei der IHZ eine Bereicherung. Ich bin ja bereits seit vier Jahren im Vorstand. Mir gefällt, wie bei der IHZ ganz unterschiedliche Unternehmen zusammenkommen und auf Augenhöhe diskutieren – vom kleinen KMU bis zum Weltkonzern.

**Nur aus Freude machen Sie das Amt aber kaum?**

Freude allein ist natürlich nicht das Kriterium. Ich will auch etwas bewirken können. Wichtig war für meine Entscheidung auch, dass ich vom Nominationsausschuss angefragt wurde und im Vorstand eine sehr breite Zustimmung und Unterstützung erhalten habe. Die IHZ ist aktuell unter Direktor Felix Howald in einer Topverfassung. Wir haben uns in den wichtigen politischen Gremien Respekt erarbeitet. Wenn wir eine Stellungnahme abgeben, dann erhält diese Gehör – auch auf nationaler Ebene.

**Was wollen Sie denn bewirken?**

Schon heute tickt die IHZ mit den Abstimmungsempfehlungen sehr politisch. Ich kann mir vorstellen, das noch zu verstärken. Wir müssen unsere Positionen, die Interessen der Wirtschaft, noch deutlicher kommunizieren und aufzeigen. Und zwar unabhängig von jeglicher Parteipolitik. Denn geht es der Wirtschaft gut, geht es auch einem grossen Teil der Bevölkerung gut. Woran wir noch arbeiten könnten, ist, dass wir als Vertreterin der ganzen Zentralschweiz wahrgenommen werden, nicht nur als Vertreterin des Kantons Luzern. Einen radikalen Kurswechsel braucht die IHZ aber nicht.

**Verlaufen diese Parolenfassungen stets in Minne?**

Innerhalb der IHZ finden wir relativ gut einen Konsens. Das ist jeweils ein spannender Prozess, bei dem auch kontrovers diskutiert wird. Da werden die Argumente dafür und dagegen auf den Tisch gelegt, und am Schluss wird demokratisch abgestimmt. Wir sind ja 26 Vorstandsmitglieder, es gibt selten Einstimmigkeit. Uns geht es aber einzig und allein um die Sache und um die wirtschaftlichen Interessen. Wir sind überzeugt, dass wir auch die gesamte Mitgliedschaft mit unseren Meinungen und Parolen gut vertreten.



Andreas Ruch am Neujahrsapéro der Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz im Hotel Schweizerhof.  
Bild: Nadja Schärli (Luzern, 3. Januar 2017)

**Unternehmer ziehen sich in der Schweiz zunehmend aus der Politik zurück. Sie machen es umgekehrt. Man kann nicht nur fordern und unzufrieden sein. Das funktioniert nicht, man muss sich engagieren und sich so Gehör verschaffen. Wer nichts anpacken oder verändern will, der sollte besser schweigen. Das ist meine Grundhaltung.**

**Die Ruch AG hat prestigeträchtige Aufträge in ganz Europa. Mit 65 Mitarbeitern hat die Firma aber eine überschaubare Grösse. Bewusst?**  
Auf jeden Fall. Wir hätten stärker und schneller wachsen können. Doch unser Geschäft ist anspruchsvoll. Das Objektgeschäft mit Prototypen ist mit vielen

Risiken verbunden. Eine falsche Annahme kann grossen finanziellen Schaden auslösen. Wir wollten das Unternehmen deshalb nicht aufblasen. Hinzu kommt, dass ich meine Firma in einer vernünftigen Grösse der Nachfolge übergeben möchte. Ein zu starkes Wachstum ist nicht gut für die Kontinuität.

**Haben Sie denn bereits eine Nachfolgelösung?**  
Ja, zwei meiner Kinder treten ins Unternehmen ein.

**Wie schaffen Sie den Spagat zwischen Familie, Unternehmen und öffentlichem Engagement?**  
Das alles unter einen Hut zu bringen, ist

die grösste Herausforderung. Das neue Amt bringt aber auch mit sich, dass ich von diversen bisherigen Engagements zurücktrete, um genügend Kapazität zu haben. Mir hilft die Freude an der Arbeit. Das beflügelt mich und steigert meine Leistungsbereitschaft. Daneben mache ich viel Sport. Das muss auch noch Platz haben. Zum Glück kann ich das oft mit meiner Frau ausüben. Wir joggen viel.

**Aufs Wasser zieht es Sie als früherer Ruder-Schweizer-Meister nicht mehr?**

Nicht mehr so oft. Das Rudern hat mich aber geprägt. In meiner Entwicklung war der Sport mindestens so wichtig wie die Berufsbildung. Der Spitzensport hat viele Parallelen zur Wirtschaft. Beim Training beispielsweise ist es nicht entscheidend, wie oft man trainiert, es kommt darauf an, wie man trainiert. Dasselbe gilt für die Wirtschaft: Möglichst viel zu machen, reicht oft nicht, man muss es clever machen.

**Und ist die Zentralschweizer Wirtschaft clever genug?**

Als Chef eines KMU, eines kleinen Players also, messe ich mir nicht an, anderen Unternehmen Tipps zu geben. Ich bin aber überzeugt, dass nachhaltiger Erfolg zu Stande kommt, wenn man seine Arbeit mit Fachkompetenz, Leistungsbereitschaft und Freude ausübt. Wenn die Zentralschweizer Wirtschaft dieses Paket ausgeprägt pflegt, dann werden wir ein erfolgreiches 2017 haben.

**Ihr Vorgänger ist ein Politiker durch und durch. Was werden Sie anders machen als Hans Wicki?**

Ich werde das Amt authentisch ausüben und grundsätzlich den von Hans Wicki eingeschlagenen Weg weiterführen. Gemeinsam im Ausschuss und Vorstand werden wir im Sommer die 5-Jahres-Strategie festlegen. Die IHZ ist heute ausgezeichnet aufgestellt.

**Gibt es eigentlich Konkurrenz innerhalb der IHZ?**

Nein, es herrscht eine sehr gute Stimmung im Verband. Es macht Freude, wenn auch andere Unternehmen etwas erreichen. Jeder, der Erfolg hat, dem mag ich das von Herzen gönnen. Das ist meine innere Überzeugung.

**Wie sehen Sie 2017?**

Ich sehe drei grosse Herausforderungen: die Internationalisierung, die Digitalisierung und den starken Franken. Es braucht hier grosse Anstrengungen, um die Arbeitsplätze auch in der Zentralschweiz zu halten.

**Können Sie das genauer erklären?**  
Ein aktuelles Beispiel: der französische

### Vom Spitzensportler zum Unternehmer

Andreas Ruch (56) ist Inhaber und Geschäftsführer der Ruch-Gruppe mit Sitz in Altdorf. Die Firma zählt 65 Mitarbeitende und ist spezialisiert auf die Planung, Herstellung und Montage von Spezialkonstruktionen aus Stahl, Metall und Glas. Die Ruch AG hat unter anderem einen Teil der Stahlkonstruktion für den Swiss Re-Tower in London, die Fassade der Bossard-Arena in Zug oder die Panorama-Galerie auf dem Pilatus hergestellt. Der gebürtige Zürcher zog wegen des Ruderns und seiner Frau (einer Luzernerin) in die Zentralschweiz. Ruch war 1987 und 1988 Schweizer Meister im Doppelvierer und WM-Teilnehmer im Vierer ohne. Andreas Ruch ist verheiratet und Vater von drei erwachsenen Kindern. Er wohnt in Altdorf und Luzern.

Gestern Abend wurde er am Neujahrsapéro der Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz im Hotel Schweizerhof als Nachfolger von IHZ-Präsident Hans Wicki angekündigt. (rom)

Sporthändler Decathlon, der in der Schweiz Fuss fassen will. Hier sind die aufgezählten Herausforderungen alle enthalten. Es ist ein neuer Player, der aus dem Ausland in die Schweiz kommt. Er will nicht mit stationärem Handel Marktanteile gewinnen, sondern im Onlinehandel. Und wegen des starken Frankens sind seine Preise für Schweizer sehr attraktiv. Für Schweizer Sporthändler ist das eine grosse Konkurrenz. Und solche Beispiele gibt es in fast allen Branchen.

**Was heisst Digitalisierung für einen Industriebetrieb wie die Ruch AG?**

Es sind zwei Komponenten. Gerade sind wir uns für einen Auftrag der SBB 1200 gleiche Teile produziert. Das können wir heute vom Preis her einfach nicht mehr von Hand herstellen. Wichtig ist, dass Unternehmen offen sind, im Bereich Digitalisierung zu investieren. Sonst verliert man schnell den Anschluss.

**Zu den Mitgliedern: Gewinnt oder verliert die IHZ Mitglieder?**

Die Mitgliederzahl der IHZ wächst jährlich um rund 50 Firmen an. Erfreut stellen wir fest, dass wir nicht nur in Luzern, sondern in der ganzen Zentralschweiz Mitglieder gewinnen. 2011 standen wir bei 350 Mitgliedern, heute sind es rund 700.