

November 2017

Living Leuag

TECHNIK FÜR MEDIZIN UND WISSENSCHAFT.
DIE KUNDENZEITSCHRIFT DER LEUAG AG.



Die neue
Geschäftsleitung
setzt auf
Kontinuität

Seiten 3-5

Leuag

Führungswechsel bei Leuag

Mit Wirkung auf den 1.1.2018 beginnt bei Leuag eine neue Ära. Walter Ettlin, Geschäftsführer und seit 32 Jahren in der Firma, übergibt die operative Leitung Gregor Baggio. Walter Ettlin wird dem Unternehmen weiterhin als Mitglied des Verwaltungsrates zur Verfügung stehen. Gregor Baggio kennt das Unternehmen aus verschiedensten Funktionen. Der

Führungswechsel erfolgt im Rahmen eines Management Buy Outs (MBO). Ein Kernteam aus der bisherigen Geschäftsleitung erhielt die Gelegenheit, die Aktienmehrheit von Walter Ettlin zu übernehmen. Dieser sorgfältig geplante Stabswechsel steht ganz im Zeichen der Kontinuität – ein wichtiges Signal für Kunden, Lieferanten und Mitarbeitende.

«Ich durfte in den letzten 32 Jahren eine rasante und spannende Entwicklung in der Medizinaltechnologie an vorderster Front miterleben. Leuag hat sich zu einem wichtigen Unternehmen in diesem Markt entwickelt und konnte dabei die Unabhängigkeit bewahren. Das ist nicht selbstverständlich und wir dürfen stolz darauf sein.

Vor 17 Jahren erhielt ich die Chance, mit einem MBO zum Unternehmer zu werden. Heute bin ich glücklich, dass ich diese Möglichkeit (m)einer bewährten Crew weitergeben kann. Das Momentum stimmt und das gibt mir ein sehr gutes Gefühl.

Mein herzlicher Dank gilt allen, welche mich in dieser Zeit begleitet haben. Ich denke u. a. an Kunden, Lieferanten und Mitarbeitende. Unzählige bereichernde Begegnungen bleiben unvergesslich.

Nun wünsche ich meinem Nachfolger Gregor Baggio und dem ganzen Leuag-Team viel Erfolg in den kommenden Jahren.»

Walter Ettlin



Walter Ettlin

«18 Leuag-Jahre haben mir viel gegeben und mich immer wieder auch herausgefordert. In einem starken Team und unter guter Führung fühlte ich mich bestens aufgehoben. Nun freue ich mich darauf, in einer noch verantwortungsvolleren Position zum Wohle der Kunden und Mitarbeitenden der Leuag beitragen zu dürfen.

Ich schätze das Vertrauen, welches Walter Ettlin in unser MBO-Team setzt. Zugleich bin ich ihm dankbar, dass er als Verwaltungsrat weiterhin eng mit der Firma verbunden bleibt. Die Leuag verfügt auf allen Stufen über kompetente und erfahrene Mitarbeitende – auch darauf gründet meine Zuversicht, kommende Herausforderungen erfolgreich meistern zu können und somit das Unternehmen in eine weiterhin erfolgreiche Zukunft zu führen.»

Gregor Baggio



Gregor Baggio

Führungswechsel bei Leuag

Erfolgreiche Strategie wird fortgesetzt

Was macht den langfristigen Erfolg eines Unternehmens aus? Starke Kundenbeziehungen, gut ausgebildete, motivierte Mitarbeitende, eine klar fokussierte Firmenstrategie und eine Unternehmenskultur, die den Namen verdient. Das alles gehört seit 33 Jahren zu den Erfolgsfaktoren der Leuag.

1984 gründete Peter Leu die Firma Leuag in Luzern. Er setzte mit unternehmerischer Weitsicht auf Produkte der bildgebenden Diagnostik und der Kardiologie. Das rasante Wachstum der Leuag gab ihm recht. Im Jahr 2000 übernahm der langjährige Weggefährte Walter Ettl in im Rahmen eines Management Buy Outs (MBO) die Aktienmehrheit und

die operative Führung. 17 Jahre später, per 1.1.2018, wird nun ein neues Kernteam der bisherigen Geschäftsleitung – wiederum mittels MBO – die Anteile und somit die operative Verantwortung von Walter Ettl übernehmen. Gregor Baggio, bisheriger Leiter Verkauf Diagnostik und stv. CEO, wird die Geschäftsführung übernehmen. Walter

Ettl in verbleibt im Verwaltungsrat. Leuag setzt mit diesem Führungswechsel auf Kontinuität und auf die Fortsetzung der bisher erfolgreichen Strategie.

Die Redaktion Living Leuag hatte Gelegenheit, den drei Exponenten im Zuhause des Gründers Peter Leu ein paar persönliche Fragen zu stellen.



Während des Interviews in Luzern entstehen angeregte Diskussionen über die Zukunft der Leuag.



› **Peter Leu, Sie haben 1984 dieses Unternehmen mit Produkten der Diagnostik und Kardiologie gegründet. Welches war Ihre damalige Marktstrategie? Wie schätzen Sie das heutige Marktumfeld ein?**

Wir haben von Anfang an auf computerunterstützte Lösungen gesetzt, als dies in verschiedenen Bereichen der medizinischen Diagnostik noch nicht der Fall war. Dies erforderte eine fundierte Beratung und einen technischen Service auf hohem Niveau. Deshalb engagierten wir ab dem ersten Tag Ingenieure, welche in unseren Lieferwerken die produktbezogene Zusatzausbildung erhielten. Das ist bis heute so, auch wenn sich der Markt dauernd verändert. Es ist kein Zufall, dass heute drei Elektro-Ingenieure hier am Tisch sitzen...!

Ich stelle zudem fest, dass die Ansprüche in der Bevölkerung an ein top-modernes Gesundheitswesen in der Schweiz sehr, sehr hoch sind. Dass dies auch künftig grosse Investitionen auslösen wird, überrascht niemanden.



Drei «Generationen» mit Herzblut:
Gregor Baggio, Walter Ettlin, Peter Leu.

› **Walter Ettlin, Sie sind seit 32 Jahren bei Leuag und haben das Unternehmen nachhaltig geprägt. Welche Werte werden in Ihrem Unternehmen besonders gepflegt?**

Wir fokussieren uns auf die Kundenbedürfnisse und können uns schnell den ändernden Anforderungen anpassen. Innovative Produkte, die auf dem weltweiten Markt auftauchen, können wir sehr schnell in unserem Markt einführen. Unsere Unabhängigkeit ist dabei sehr wichtig.

Den Mitarbeitenden bieten wir interessante Tätigkeiten und grosse Selbstständigkeit. Wir sind alles kleine Unternehmer, jeder in seiner Funktion und mit seinen Möglichkeiten.

Für die Hersteller von Medizinalprodukten, die wir in der Schweiz vertreten, sind wir ein verlässlicher Partner, welcher überdurchschnittlich erfolgreich ist.

Sie haben auf Lieferantenseite stets auf eine kleine Anzahl Partner gesetzt. Hat sich diese Fokussierung rückblickend ausbezahlt?

Ja, diese Strategie, auf nur wenige Systemlieferanten zu setzen, hat sich gelohnt. Je komplexer sich ein Markt bzw. die technischen Lösungen darstellen, umso wichtiger ist ein hoher Wissensstand bei allen Mitarbeitenden. Es gilt, äusserst anspruchsvolle Problemstellungen auf Kundenseite zu erfassen und adäquate Lösungen vorzuschlagen.

Dazu gehört zwingend eine intensive Beziehungspflege mit den Experten in den Herstellerfirmen.

Hat die Pflege persönlicher Beziehungen auf Kundenseite einen ebenso hohen Stellenwert?

Ja, definitiv. Die Situation hat sich aber verändert. Vor 10 oder 20 Jahren waren für wichtige Beschaffungsfragen die persönlichen Beziehungen zu Chefarzten sehr wichtig. Heute ist die Entscheidungsfindung in den meisten Spitälern und Kliniken mit Expertenteams und Fachabteilungen breiter abgestützt.

› **Gregor Baggio, Sie konnten in der Leuag schon viel Erfahrung sammeln. Werden Sie den bisherigen Kurs beibehalten?**

Tatsächlich bin ich schon 18 Jahre im Unternehmen und in verschiedenen Funktionen tätig, derzeit in der Geschäftsleitung als Leiter Verkauf Diagnostik. Somit kenne ich die Leuag sehr gut. Die Firma ist sehr gut aufgestellt – wir können auf die bewährte Strategie setzen.

Die Spitäler befinden sich im Wandel: Privatisierungen, Technologie, Digitalisierung, aber auch Kostendruck: Wie geht Leuag mit diesen Veränderungen um?

Wir werden wie bisher ganz nahe bei den Kunden sein und den technologischen Fortschritt und die Marktentwicklung antizipieren. Das ist mit ein Grund, warum wir an internationalen Kongressen teilnehmen. Einerseits wollen wir unser hervorragendes Produktportfolio gut verwalten, zugleich aber auch offen sein für Neues.

Das MBO-Team

Nebst Gregor Baggio als CEO besteht die zukünftige Führungscrew aus den bisherigen GL-Mitgliedern Hansjörg Aeberhard (Leiter Service), Sandra Frey (Verkaufskoordinatorin) und Gianni Pirali (Leiter Finanzen/Personal).