

Die Gomina als Erfolgsmodell

Niederwald Die Gomina ist ein führender Hersteller in der Medizinaltechnik und feiert in diesen Tagen ihr 40-Jahr-Jubiläum. Geschäftsführer Bruno Erzinger und sein Stellvertreter Urs Mutter geben Auskunft.

In den Anfängen war die Gomina für die Herstellung von Zulieferteilen für die Elektro- und Apparateindustrie zuständig. Heute liegt das Kerngeschäft in der Produktion für Medizinaltechnik. Wie kam es zu dieser Entwicklung?

Urs Mutter: 1974 wurde die Gomina von Raymond Sarbach, Elmar Mutter und dem damaligen Fiescher Gemeindepräsidenten Edgar Wenger gegründet und öffnete in Fiesch ihre Türen. Nach einigen Jahren musste die Firma aus Platzgründen einen neuen Standort suchen. Also haben sich die fünf Gemeinden Ritzingen, Biel, Selkingen, Blitzingen und Niederwald stark gemacht, dass die Gomina hierher gezogen ist. Sie gründeten einen Industrieverband, der zusammen mit der Gomina die neue Werkstatt am heutigen Standort aufbaute.

Ein starkes wirtschaftliches Umfeld prägte die ersten Jahre...

Urs Mutter: Der Bezug der neuen Fabrikationsräumlichkeiten erfolgte im Juli 1985. Die folgenden Jahre waren geprägt von Wachstum: So konnten allein durch anfallende Arbeiten vom Bundesamt für Militärflugplätze sechs Arbeitsplätze generiert werden. Der Weiterausbau der Ankerproduktion, die Anfertigung von mechanischen Teilen und die Herstellung von Sägeblättern für Elektrowerkzeuge und das Schweizer Taschenmesser waren nur einige von vielen Tätigkeiten, die in der Gomina gemacht wurden.

Die Gomina hatte zwischenzeitlich aber auch mit strukturellen und wirtschaftlichen Schwierigkeiten zu kämpfen. Wie das?

Urs Mutter: Als die Produktion der Säbelsägeblätter zurückging und die Arme viele Arbeitsplätze abbaute, hatte



Haben allen Grund zum Lachen: Geschäftsführer Bruno Erzinger (l.) und sein Stellvertreter Urs Mutter.

das auch grosse wirtschaftliche Folgen auf unser Unternehmen. Darum haben wir zwischenzeitlich Spitzen für Kugelschreiber produziert und Motoren für Rasentrimmer hergestellt. Aber auch diese Aufträge waren von kurzer Dauer, weil die Produktion in den asiatischen Raum verlagert wurde. Dadurch war die Gomina nahe am Konkurs. Dank einer finanztechnischen Sanierung, die einen Kapitalschnitt zur Folge hatte, kam die Firma wieder auf die Beine. Mit der Herstellung von chirurgischen Instrumenten für die Medizintechnik und Sägeblättern für die Knochenchirurgie hat man die Wende geschafft.

Was gab den Ausschlag für die neue Strategie?

Bruno Erzinger: Die Gomina hatte sich zwar in all den Jahren ein grosses Know-How erarbeitet, blieb aber immer ein klassischer Zulieferant. Um weniger den Abhängigkeiten als Zulieferer ausgesetzt zu sein, haben wir uns 2003 dazu entschlossen, uns auf die Herstellung von Sägeblättern für die Knochenchirurgie zu konzentrieren. Nach weiteren drei Jahren konnten wir das erste Produkt in Deutschland verkaufen. Entgegen allen Management-Theorien haben wir alle Produktionsprozesse in unsere Werkstatt geholt und haben dadurch die Möglichkeit, kurze Lieferfristen zu garantieren.

Der ganze Prozess brauchte seine Zeit und dauerte fast fünf Jahre...

Bruno Erzinger: Von 2007 bis 2012 haben wir an diesem Projekt gearbeitet, bis wir auch den letzten Produktionsprozess im Haus hatten. Jetzt konnten wir endlich das erste Sägeblatt in einem Tag produzieren. Zudem haben wir für jeden Prozess zwei Maschinen gekauft, damit beim Ausfall einer Maschine die Produktion aufrechterhalten werden kann. Heute können wir sagen, dass wir zwei unabhängige Produktionsstrassen haben zur Herstellung von medizinischen Sägeblättern.

Was zeichnet Ihre Produkte aus?

Bruno Erzinger: Die Einzigartigkeit unserer Produkte ist die Verzahnung, die von den Chirurgen geschätzt wird. Zudem können wir kurze Lieferfristen einhalten. Auch die Schweizer Qualität wird in vielen europäischen Ländern sehr geschätzt. Und wir verwenden einen nickelfreien Stahl. Die Sägeblätter werden in steriler und unsteriler Verpackung angeboten.

Ist der Sitz in Niederwald für ein europaweit tätiges Unternehmen kein Standortnachteil?

Urs Mutter: Rein logistisch gesehen ist unser Standort kein Nachteil. Einzig personaltechnisch müssen wir Nachteile in Kauf nehmen, weil es zu wenig

Fachkräfte in der Region gibt. Darum forcieren wir die Lehrlingsausbildung, um eigene Kräfte zu rekrutieren. Wir bilden nicht nur Polymechaniker, sondern bilden auch Produktionsmechaniker aus.

Sie liefern Ihre Produkte nach ganz Europa...

Bruno Erzinger: Wir liefern nach Deutschland, Schweden, Finnland und Norwegen. Aber auch England oder Frankreich sind grosse Abnehmermärkte. Unsere Strategie ist es, jedes Jahr zwei neue Länder zu gewinnen. Auch in der Schweiz haben wir viele Spitäler, die auf unsere Sägeblätter zurückgreifen.

Wo steht die Gomina heute?

Bruno Erzinger: Wir streben ein gesundes Wachstum an. Für uns ist es wichtig, eine nachhaltige Rendite zu generieren. Denn wenn die Rendite stimmt, haben wir genügend Mittel, um wieder zu investieren. Daraus entsteht Wachstum. 80 Prozent unseres Umsatzes generieren wir durch den Verkauf von Medizinalprodukten, während rund 20 Prozent des Umsatzes aus der Mikromechanik stammen. Aber der Anteil an Medizinalprodukten wird in Zukunft weiter zunehmen.