

LEHNER VERSAND AG: VORBILDLICHER FAMILIENBETRIEB



Seit 1993 befindet sich der Hauptsitz der Lehner Versand AG im luzernischen Schenkon.

Seit 2009 nimmt die Lehner Versand AG am KMU-Modell der Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW) teil. Dank einer neuen Wärmepumpe und der Umstellung auf LED reduziert das Familienunternehmen seinen Öl- und Stromverbrauch.

1983 übernahm Gerold Meier den in einer Dreizimmerwohnung an der Zürcher Konradstrasse eingemieteten Laden von Othmar Lehner. Dieser verkaufte Bettwäsche und Arbeitskleidung und bewarb sie über Inserate in Zeitungen. Gerold Meier ging einen Schritt weiter und gab im Folgejahr einen Versandkatalog mit einer Auflage von 300 000 Stück heraus. Der Grundstein für die heutige Lehner Versand AG war gelegt, eine Verlagerung des Standorts kurze Zeit später aus Platzgründen war unumgänglich. Nach einem neunjährigen Gastspiel in Sursee ist der Lehner Versand seit 1993 im luzernischen Schenkon beheimatet. Trotz mittlerweile 150 Mitarbeitenden, einem Versandvolumen von jährlich 23 Millionen Katalogen und vier Filialen für den Direktverkauf ist die Lehner Versand AG eines geblieben: ein reines Familienunternehmen. Thomas Meier ist seit 2008 im Betrieb. Für ihn und seinen Bruder Philipp war früh klar, dass sie Teil des elterlichen

Unternehmens werden möchten: «Es war immer angedacht, dass ich einsteigen werde. Heute sind mein Bruder und ich für den Einkauf und das Marketing verantwortlich. Meine kaufmännische Ausbildung habe ich in Handelsbetrieben absolviert. Dank Wanderjahren bei verschiedenen Versandunternehmen und einer berufsbegleitenden Ausbildung zum Betriebsökonom an der FHNW konnte ich mich bestmöglich auf mein aktuelles Tätigkeitsfeld vorbereiten.»

Bereits zuvor aktiv

Auch in den Verantwortungsbereich von Meier fällt die 2009 mit der EnAW abgeschlossene freiwillige Zielvereinbarung im Rahmen des KMU-Modells. Mit einer Laufzeit bis 2019 wurden bei einem Gesamtenergieverbrauch von jährlich 500 000 Kilowattstunden am Standort Schenkon wirtschaftliche Einsparungsmassnahmen in der Höhe von knapp 45 000 Kilowattstunden vereinbart. Aufmerksam gemacht auf das KMU-Modell wurde Meier durch seinen Kundenberater Rolf Gutjahr von der Centralschweizerischen Kraftwerke AG (CKW): «Bereits vor der Teilnahme bei der EnAW haben wir unsere kompletten Dächer mit Solarpanels bestückt. Den daraus gewonnenen Strom verkaufen wir ☞



Thomas Meier

Mitglied der Geschäftsleitung & Mitinhaber
Lehner Versand AG

Die Lehner Versand AG setzt auf Online-Lösungen und den Katalogversand. Eine erfolgversprechende Kombination?

Wir machen 40 Prozent unseres Umsatzes über unseren Katalog. Das heisst über telefonische und schriftliche Bestellungen. 40 Prozent unserer Kunden wiederum kaufen online ein und 20 Prozent direkt in unseren Filialen. In der Online-Welt werden Kataloge seit langem totgesagt. Ich bin jedoch noch ein Papiergläubiger und unsere Umsätze in diesem Bereich, die vor allem auf dem Land und bei einer älteren Kundschaft generiert werden, untermauern den Erfolg unserer zweigleisigen Strategie.

Kann man online überhaupt gegen die Riesen des Versandhandels bestehen?

Unsere Umsatztreiber wie Heimtextilien und Arbeitskleidung sind margenstabil und keinen saisonalen Trends unterworfen. Im Vergleich zu den internationalen Versandhändlern sind wir nicht im hochmodischen Bereich tätig. Das Aufkommen neuer Anbieter sehe ich als gewinnbringend an. Sie giessen Wasser auf unsere Mühlen, da sie die Online-Affinität unserer Kundschaft erhöhen. Nichtsdestotrotz bleibt es für uns ein Spagat: Wir kommen aus der Old Economy mit Print und Bodenständigkeit. Zugleich dürfen wir online den Anschluss nicht verpassen und werden darum im Januar 2015 unserer Kundschaft eine gänzlich neue Online-Lösung präsentieren.

«Wir setzen unsere Massnahmen nicht zu Marketingzwecken um.»

Neu ist auch Ihre Wärmepumpe. Wie kam es zum Projekt?

Den Einsatz einer Wärmepumpe haben wir mit unserem KMU-Berater Stefan Eggimann diskutiert. Nach einer sorgfältigen Prüfung haben wir das Projekt in Angriff genommen. Heute sparen wir dank der Nutzung von Grundwasser aus 20 Metern Tiefe jährlich rund 40 000 Liter Öl ein. Diesen Winter steht erstmals der Härtestest bevor: Wir haben die Kapazitäten der Wärmepumpe jedoch grosszügig bemessen, so dass wir nicht in Jacken rumlaufen müssen.

Wurden Sie bei diesem Projekt auch finanziell unterstützt?

Wir wurden von der Klimastiftung Schweiz ☞



Die neue LED-Technik wird auch von den Mitarbeitenden geschätzt.

via CKW der KEV. Rolf Gutjahr hatte uns in einem Gespräch das KMU-Modell erklärt und Kosten und Nutzen aufgezeigt. Schnell war uns klar, dass es sich um eine lohnende Sache handelt. Dass die CKW 40 Prozent des jährlichen Teilnahmebeitrags beim KMU-Modell zurückerstattet, hat uns zusätzlich motiviert.»

LED als Schwerpunkt

Zusammen mit KMU-Berater Stefan Eggimann prüfte Meier die Energieeffizienz des Standorts Schenkon auf Herz und Nieren. Auf einer eintägigen Begehung des Betriebs wurden nicht nur grosse Effizienzprojekte, sondern auch kleine Verhaltensänderungen mit grossem Potenzial eruiert. Meier erinnert sich: «Stefan Eggimann wies mich zuerst auf scheinbar kleine Dinge hin, so beispielsweise unsere Kaffeemaschine, die 24 Stunden lief oder auf die Tatsache, dass wir aufgrund der Lageraufteilung mit unseren Radiatoren nicht den Raum, sondern unsere Pakete wärmten.» Aber nicht nur im Kleinen wurden sie fun-

dig. Eggimann schlug vor, die bestehende Ölheizung durch eine Wärmepumpe zu ersetzen und die neue Lagerhalle auf einer Fläche von 6000 Quadratmetern mit LED auszurüsten. Für Eggimann kein Regelfall: «Mit dem wirtschaftlichen Entscheid, im Neubau konsequent auf LED zu setzen, spart der Lehner Versand jährlich 87000 Kilowattstunden Strom ein. Projekte in dieser Grössenordnung sieht man nicht alle Tage.» Um das Vorhaben umzusetzen, so Meier, war aber auch Überzeugungsarbeit nötig: «Mit dem Vorschlag, LED zu nutzen, hat KMU-Berater Eggimann einen grossen Wurf gelandet. Entscheidend war hierfür auch die genaue Kosten-Nutzen-Rechnung der EnAW. Schliesslich musste ich meine Familie erst davon überzeugen, dass es sich wirtschaftlich lohnt, im Vergleich zu einer konventionellen Beleuchtung 60000 Franken mehr zu investieren. Heute sind wir und auch unsere Mitarbeitenden mit der Lösung vollends zufrieden. Eine Umrüstung der alten Lagerflächen wäre denkbar.»

gefördert. Auch die Gemeinde Schenkon hat sich pauschal mit 10 000 Franken an den Kosten beteiligt. Dieses Engagement freut mich besonders.

Was motiviert Sie bei der Umsetzung der Massnahmen?

Wir setzen unsere Massnahmen nicht zu Marketingzwecken um. Zumal ein nachhaltig agierendes Unternehmen beim Endkunden nicht automatisch einen Vorteil genießt. Die umgesetzten Massnahmen, so auch unsere E-Tankstelle vor dem Hauptsitz oder der Bezug von Strom aus reiner Wasserkraft von den CKW, entsprechen unserem wirtschaftlichen Selbstverständnis.

CENTRALSCHWEIZERISCHE KRAFTWERKE AG (CKW)

Die CKW fördert mit der «Option EffizienzPlus» die Teilnahme ihrer Kunden am KMU-Modell der EnAW gleich doppelt: Sie erstattet während der zehnjährigen Laufzeit der Zielvereinbarung jährlich 40 Prozent des Teilnahmebeitrags und unterstützt Unternehmen mit einem einmaligen Förderbeitrag für umgesetzte Massnahmen. Aktuell profitieren über 40 Luzerner Unternehmen vom CKW-Angebot im Rahmen der Teilnahme am KMU-Modell.

www.ckw.ch

DER ENERGIE-MANAGEMENT-PROZESS IM KMU-MODELL

- 1 Energie-Check-up im Betrieb**
Der EnAW-Berater untersucht den Betrieb nach Energiesparpotenzialen.
- 2 Betriebsspezifische Effizienzmassnahmen**
Mit den Informationen aus dem Energie-Check-up schlägt der EnAW-Berater geeignete Effizienzmassnahmen vor.
- 3 Zielvereinbarung abschliessen**
Auf Basis des Massnahmenkatalogs legen Unternehmensleitung und EnAW-Berater fest, wie viel Energie und CO₂ der Betrieb einsparen soll.
- 4 Massnahmen umsetzen**
Das Unternehmen setzt die Massnahmen Schritt für Schritt in Eigenregie um.
- 5 Jährliches Monitoring**
Jedes Jahr wird überprüft, ob das vereinbarte Sparziel erreicht worden ist.
- 6 EnAW-Label «CO₂ & kWh reduziert»**
Stimmt die Bilanz, erhält der Betrieb das EnAW-Label «CO₂ & kWh reduziert».

KONTAKTE

STEFAN EGGIMANN / EnAW-Berater
KMU-Modell

stefan.eggimann@enaw.ch

+41 44 404 80 32

THOMAS MEIER / EnAW-Teilnehmer

thmeier@lehner-versand.ch

+41 41 926 78 09

JANICK TAGMANN / EnAW-Redaktion

janick.tagmann@enaw.ch

+41 44 508 07 33