

Thomas Lüthi, Hasliberg Hohfluh BE

Dienstleistungen für die Holz-Branche

Mit seinen Dienstleistungen unterstützt Thomas Lüthi seit 1998 Unternehmen der Holz-Branche, vor allem Säge-/Hobelwerke, Leimholzwerke, Zimmereien und alle anderen Betriebe der Massivholz-Weiterverarbeitung. Als gelernter Säger und Holzingenieur verfügt er über das entsprechende Know-how, um diese Unternehmen ganzheitlich und kompetent zu beraten und zu betreuen. «Der Unternehmer ist heute immer mehr gefordert», ist Thomas Lüthi überzeugt.

Parallel zum laufenden Tagesgeschäft mit Produktion, Personal, Beschaffung und Absatz fehle oft die nötige Zeit, nicht selten aber schlichtweg auch die Motivation und das Wissen, um sich mit anderen wichtigen Management-Aufgaben zu beschäftigen. Mit der Optimierung des Fertigungs-Ablaufes etwa, mit betriebswirtschaftlichen und mit technischen Analysen, mit Innovationen, neuen Technologien, Produkten und Märkten. Zudem sind die Banken heute bei der Kredit-Vergabe sehr viel kritischer als noch vor wenigen Jahren und fordern vermehrt detaillierte Plan-Rechnungen und ausführliche Business-Pläne.

Beratung und Betreuung

Die Dienstleistungen von Thomas Lüthi beinhalten unter anderem:

- Analyse und Optimierung des Fertigungs-Prozesses
- Betriebsplanung (Neu- und Umplanung)
- Ertrags- und Gewinn-Optimierung
- Betriebswirtschaftliche Analysen und Optimierungen
- Unternehmens-Konzept, Business-Plan und Strategie
- Rating-Optimierung
- Unterstützung bei Zertifizierungen
- Betriebswirtschaftliche und technische Expertisen für Banken und für andere Kreditgeber

Rückkehr in die Schweiz

Im Jahr 1998 zog es Thomas Lüthi dann nach Österreich, um dort forthin als freier Mitarbeiter einer renommierten Unternehmens-Beratung, die sich voll und ganz auf die Holz-Branche spezialisiert hat, zu arbeiten. «Als gelernter Säger und Holzingenieur der Fachrichtung «Betrieb» war es für mich sehr reizvoll, die österreichische Holzindustrie kennenzulernen, sind die



Thomas Lüthi, Dipl. Ing. FH Holztechnik, Hasliberg Hohfluh BE, erbringt in der Schweiz betriebswirtschaftliche Dienstleistungen für die Holz-Branche.

einzelnen Unternehmen dort doch um ein, zwei Nummern grösser als in der Schweiz», begründet Tho-

mas Lüthi diesen Schritt. Nun, nach über zehn Jahren Erfahrung und Dutzenden von beratenen Betrieben, zieht es ihn wieder zurück in seine Heimat und er will sein Engagement in der Schweiz verstärken. Die Zielsetzung jedes Unternehmens ist in der Schweiz die gleiche wie in Österreich, resp. wie auf der ganzen Welt: der wirtschaftliche Erfolg! Nur ein wirtschaftlich erfolgreiches, sprich gewinnbringendes, Unternehmen wird mittel- sowie langfristig bestehen können! Gute Produkt-Qualität, hohe Produktivität, gute Ausbeute, niedrige Fertigungskosten und andere betriebliche Faktoren und Kennzahlen können zwar Werkzeuge sein, um dies alles zu erreichen, aber schlussendlich zählt nur eines: ein positives Betriebs-Ergebnis! «Mein Ziel ist Ihr Erfolg» gilt darum als Devise von Thomas Lüthi bei all seinen Tätigkeiten.

«Rent a Wood-Engineer»

Für Klein- und Mittelbetriebe der Holz-Branche lohnt sich die Einstellung eines Holzingenieurs nicht immer, weshalb sich Thomas Lüthi auch als «Leih-Ingenieur» sieht und seine Tätigkeiten dem Einmann-Betrieb genauso anbietet wie industriellen Grossbetrieben. Über bereits bestehende Kunden-Kontakte und über konkrete Projekte gibt Thomas Lüthi jedoch grundsätzlich keine Auskunft, da er sich gegenüber seinen Kunden zu treuhändischer Verschwiegenheit

verpflichtet fühlt. Eine standardisierte Vorgehensweise bei seiner Tätigkeit gibt es nicht, da jedes Unternehmen individuell betrachtet werden muss. Aus diesem Grund bietet Thomas Lüthi interessierten Unternehmen ein kostenloses sowie unverbindliches Erstkontakt-Gespräch an, um das Unternehmen kennenzulernen und um Zielsetzung, Vorgehensweise und Aufwand zu besprechen und definieren. Daraufhin folgen in der Regel dann eine technische sowie eine betriebswirtschaftliche Ist-Analyse, parallel dazu werden allfällige Massnahmen vorgeschlagen und deren betriebswirtschaftliche Auswirkungen simuliert.

«Oft reichen geringfügige Verlagerungen des Produkt-Portfolios, das Herunterfahren eines unrentablen Produktions-Bereiches (Stichwort: «Handel statt Produktion») oder einzelne kleine Investitionen resp. Optimierungen, um ein Unternehmen wieder in die «Schwarzen Zahlen» zu führen», so Thomas Lüthi – und fährt fort: «...oft sogar bei niedrigerer Produktions-Leistung und/oder ohne Personal-Abbau!».

Danach werden dann die entsprechenden Massnahmen genau definiert und realisiert sowie allenfalls die zur Finanzierung nötigen Unterlagen erstellt, und schlussendlich ist es wichtig, die getroffenen Massnahmen zu kontrollieren und längerfristig zu beobachten, um bei Abweichungen zu den Plan-Daten entsprechend reagieren zu können! Nach diesem «Schema» wurden von Thomas Lüthi in den vergangenen Jahren zahlreiche Unternehmen betreut, deren betriebswirtschaftliche Situation verbessert und dadurch auch unzählige Arbeitsplätze gerettet und langfristig gesichert!

Rechtzeitig handeln!

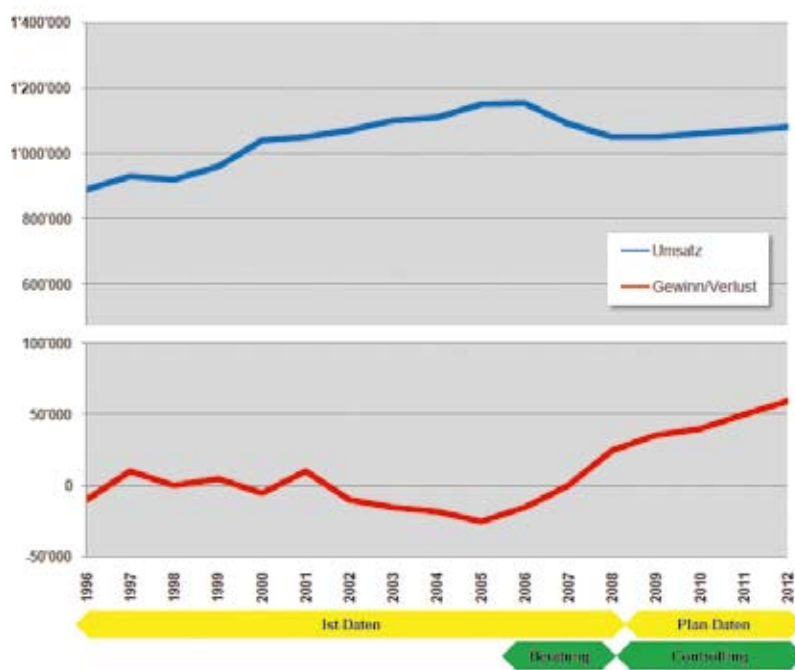
«Leider handeln aber viele Betriebe erst, wenn es zu spät ist», fügt Thomas Lüthi zum Schluss an. «Ein Unternehmen muss laufend analysiert und optimiert werden, um in wirtschaftlich schwierigen Zeiten vorbereitet zu sein und bestehen zu können.» Schwierige Zeiten, wie wir sie momentan erleben...!

Kontakt-Adresse:

Thomas Lüthi, Dipl. Ing. FH Holztechnik, Dienstleistungen für die Holzbranche, 6085 Hasliberg Hohfluh; Tel. 033 971 35 58

E-Mail: mail@th-luethi.ch

Internet: www.th-luethi.ch



Trotz konstant steigendem Umsatz konnte bei diesem Unternehmen in der Vergangenheit kein positives Ergebnis erzielt werden, erst nach einer betriebswirtschaftlichen Optimierung durch Abbau unrentabler Produkte/Geschäfts-Einheiten.

Abbildungen: Thomas Lüthi/z.V.g.