Auf Lantal fliegen fast alle: Das Unternehmen aus Langenthal ist Marktführer bei Flugzeugsitzbezügen und fertigt für alle grossen Airlines. Die Bezüge sind nicht nur nachhaltig produziert, sie sind sogar essbar.

SWISS MADE

FIRMA
LANTAL

KOPF DAHINTER
URS RICKENBACHER

FIRMENGRÜNDUNG
1886

UMSATZ 2015
96,7 MIO

Dass irgendjemand die Anfang der 1990er-Jahre entwickelten und bis heute eingesetzten Sitzbezüge namens Climatex wirklich verzehrt hat, darf bezweifelt werden. Besonders schmecken dürften sie kaum, aber möglich wäre es: Die Schafe, von denen die Wolle kommt, werden von Geburt an biologisch ernährt, die verwendeten Farben enthalten keinerlei Schwermetalle. Auch in anderen Bereichen zeigt sich das mittlerweile über 130 Jahre alte Unternehmen Lantal aus Langenthal innovationsfreudig. Dabei konzentrieren sich die Anstrengungen zumeist auf das wichtigste Standbein: Sitzbezüge für Fluglinien. Zu den Kunden gehören rund 70 Prozent der Fluggesellschaften, darunter die Swiss, Lufthansa, Delta und China Airlines. Dass man als Fluggast selbst schon auf einem der Lantal-Bezüge gesessen hat, ist somit mehr als wahrscheinlich. Der Familienbetrieb beliefert seine Kunden auch mit Teppichen und Vorhängen, die ebenfalls in Flugzeugen eingesetzt werden.

Das 1886 als Leinenweberei gegründete Unternehmen beschäftigt sich seit jeher mit Textilien. Zu Beginn produzierte man Leinen und Halbleinen für die Emmentaler Käsereien, bald schon rückten Baumöbel in den Unternehmensfokus. 1951 teilten die beiden Gründersöhne das Unternehmen in zwei Teile: Fritz Baumann leitete fortan die auf Vorhänge spezialisierte Création Baumann, Willy konzentrierte sich mit der Möbelstoffweberei Langenthal AG auf Büromöbel. Der letztlich hochprofitable Vorstoss in das Geschäft mit Flugzeugbezügen erfolgte 1954 eher zufällig: «Als der Fluglinie KLM ein Angebot für Büromöbel unterbreitet wurde, lehnten die Niederländer ab. Bedarf bestand jedoch: Und zwar für Bezüge der Flugzeugsitze», sagt Guido Gander, Leiter Markenkommunikation. Den endgültigen Durchbruch im Flugmarkt hat Lantal jedoch der dritten Familiengeneration in Person von Urs Baumann zu verdanken. Er befasste sich mit der Frage, wie Sitzbezüge flammfest gemacht werden können. Allen voran die US-Fluglinien waren von Baumanns Lösung begeistert, was Lantal erlaubte, Fabriken in Übersee zu eröffnen.

Urs Baumann hat Lantal auch in den folgenden Jahrzehnten stark geprägt: Fast 50 Jahre lang leitete er das Unternehmen, unter seiner Ägide konnte der Umsatz vervielfacht werden. Wenig überraschend nahm sich der Patron ausgiebig Zeit, als die Frage seiner eigenen Nachfolge langsam zum Thema wurde. Die Töchter hatten abgelehnt, ein Experiment mit einem Bekannten ging daneben, Gespräche mit Risikokapitalisten fand Baumann schnell «widerlich». Letztlich wurde der CEO aber mithilfe eines Headhunters doch noch gefunden: Urs Rickenbacher, bis dahin Deutschland-Chef des Möbelherstellers USM, übernahm zwischen 2004 und 2010 in einem schrittweisen Buyout.

Ein letztes Projekt

Bevor er sich zur Ruhe setzte, wollte Baumann noch ein letztes Projekt angehen: die Sache mit dem Gewicht. Kunststoffbezüge waren zwar leicht, doch auf ein Flugzeug hochgerechnet verursachen die Textilien eben doch einiges an Gewicht. Bereits seit der Ölkrise 1972 fragten Kunden immer wieder, ob es nicht leichter ginge, um Sprit und somit Kosten einzusparen. Acht Jahre lang tüftelte Baumann – teilweise bereits in seiner neuen Position als Verwaltungsratspräsident –, bis er die Lösung hatte: mit Luft gefüllte, pneumatische Sitzkissen. Schon bald wurden die Swiss und später auch die Lufthansa auf die neuen Kissen aufmerksam, mittlerweile trifft man sie auch im neuen Airbus-Riesen A380 und bei der arabischen Airline Etihad an.

Die Gewichtreduktion pro Sitz beträgt zwischen einem halben (Business Class) und fünf Kilogramm (First Class). Die Betriebskosten für eine Langstreckenmaschine lassen sich dadurch laut Lantal um rund 100 000 Franken pro Jahr senken. CEO Urs Rickenbacher steht trotzdem vor schwierigen Aufgaben. Die Aufhebung des Franken-Mindestkurses ging auch an Lantal nicht spurlos vorüber, der Umsatz sank 2015 im Vergleich zum Vorjahr um fünf Prozent auf 95 Millionen Franken. Doch Lantal hat schnell reagiert: «Quasi am Tag der Ankündigung der SNB wurden Sparmassnahmen eingeführt – alle Ausgaben, die nicht essenziell waren, wurden gestrichen. Zudem wird seither versucht, beim Einkauf, wo möglich, in Euro zu bezahlen», so Gander.

«Nicht auszudenken», wie man heute dastünde, hätte man nicht derart schnell reagiert. Lantal sei schon vorher rund 20 Prozent teurer als die Konkurrenz gewesen, was die Kunden jedoch in Kauf nahmen. Doch die weitere Teuerung von 20 Prozent quasi über Nacht konnte man nicht weitergeben. So hat das Unternehmen auch schon Aufträge an die billigere Konkurrenz verloren – doch laut Gander kämen die meisten Kunden wieder zurück. ■