



Made by Lischka

Wie das so ist, wenn man gut ist

▲ Leonard Lischka ist ein Selfmade-Man

U nternehmer in den neuen Bundesländern und im Ostteil der deutschen Hauptstadt hatten es oft deutlich schwerer, ein Unternehmen aufzubauen. Sie konnten erst sehr viel später beginnen als im Westen und mussten sich gegen schon etablierte Mitbewerber durchsetzen. Die es geschafft haben, haben dafür eine besondere Standfestigkeit erreicht. Ein gutes Beispiel für solch ein Unternehmen ist die Fa. Lischka in Berlin eastside. Der Mann an der Spitze ist Leonhard Lischka, ein Unter-

nehmer, dem man in seinem Geschäftsbereich nichts vormachen kann. „Made by Lischka“ ist der Firmenlogan, der mit Selbstbewusstsein darüber Auskunft gibt, dass hier ein Unternehmen mit Stolz auf seine Leistungen blicken kann. Die LISCHKA GmbH ist Hersteller von Reinigungs- und Desinfektionsgeräten sowie medizinischem Mobiliar aus Edelstahl und elektrolytisch verzinktem Stahlblech. Die Produkte finden in Krankenhäusern, Alten- und Pflegeheimen Verwendung.

► Bild aus der Produktion bei der Herstellung von Desinfektionsgeräten



Fotos: Sir Richard Pictures

Es begann in einem Hinterhaus in Berlin-Lichtenberg

Als sich Leonhard Lischka im Jahr 1993 selbstständig machte, wollte er sich ursprünglich nur mit dem Service für Geräte zum Reinigen und Sterilisieren beschäftigen, aber die Firmen, deren Vertretung er übernahm, machten es gleich zur Bedingung, dass er auch den Vertrieb betreute. Mit dem Blick für Problemlösungen, der einen guten Teil seines Erfolges ausmacht, entwickelte er bald für eine von ihm vertriebene Waschmaschine für Endoskope ein eigenes Waschprogramm. Nach drei Jahren war er die Nummer 1 beim Vertrieb der Geräte.

„Wenn ich mit einer Maschine zu den Kunden kam, musste ich ihnen auch sagen, wenn ihr das anschafft, müsst ihr auch umbauen. Deshalb habe ich medizinisches Mobiliar dazu genommen, um das passgenau liefern zu können.“ Als sein süddeutscher Lieferant nicht mehr in der Menge schaffte, was Lischka verkaufte, übernahm dieser einen zum Kauf stehenden Tischlereibetrieb mit Metallmöbelproduktion und war fortan selbst Produzent.

Neue Normen erwiesen sich als Glück

Ein weiterer Meilenstein war der Erwerb der Rechte und Produktionseinrichtungen eines Steckbeckenspülers, eines Gerät zur Entleerung und Reinigung von Patientengeschirr für den Fäkalbereich, von einem Schweizer Hersteller, den er vertrat. Für die Schweizer bedeuteten die neuen EU-Normen zu großen Aufwand. Lischka

schaffte es, in nur zwei Monaten, die Norm zu erfüllen. Das Ergebnis war ein exportfähiges Produkt samt verbundenem Service. Heute arbeiten ca. 60 Mitarbeiter bei der LISCHKA GmbH, die einen kontinuierlichen Markt mit innovativen und qualitativ hochwertigen Produkten betreut, die gebraucht werden. Da der derzeitige Firmensitz zu klein geworden ist, wird auf einem Gewerbegrundstück in der Nähe des CleanTech Business Parks in Berlin-Marzahn eine neue Betriebsliegenschaft errichtet. Größer, moderner und praktischer. Der Grundstein wurde schon vor einigen Wochen feierlich gelegt.

Chancen erkennen und innovativ verkaufsfähige Produkte entwickeln

Die Geräte werden bei Lischka kontinuierlich weiterentwickelt und sind vielfach den Mitbewerbern einen Schritt voraus. Leonhard Lischka und seine Leute besitzen die Fähigkeit mit großer Innovationskraft neue verkaufsfähige Produkte zu entwickeln. Das zeigt sich auch in scheinbaren Kleinigkeiten wie beispielsweise einem Griff, der antibakteriell beschichtet ist, oder nahtlosen und damit leichter steril zu haltenden Bauteilen.

Nach einer neuen EU-Norm müssen Endoskope, die für die medizinische Diagnostik gebraucht werden, gereinigt, getrocknet und nun auch steril gelagert werden. Prompt entwickelte die Fa. Lischka ein neues Gerät dafür. Bedarf besteht nach einem Geschirrspüler, mit dem man im Krankenaus auch thermisch desinfizieren kann – beispielsweise eine Blumenvase aus einem

▲ Jana Lischka hat von der Pike auf in der Firma gelernt und verantwortet heute das Rechnungs- und das Personalwesen.



▲ Lischka feriert Grundsteinlegung der neuen Unternehmenszentrale

Krankenzimmer, die sonst Überträger von Keimen sein kann. Ähnlich groß ist der Bedarf für die Desinfektion von Schuhen des Krankenhaus- und Pflegepersonals. Lischka ist am Werk. Für das Auslandsgeschäft braucht es einiges Die Fa. Lischka ist seit Jahren regelmäßig auf der Medizinmesse MEDICA in Düsseldorf vertreten. Es sind aber nicht nur solche großen Messen, sondern auch Kongresse und Fachveranstaltungen vorzugsweise mit dem Schwerpunkt Sterilisation, die für den Absatz wichtig sind. Aus dem Ausland sind nicht in erster Linie die Kunden von Interesse, sondern geeignete Vertriebspartner, die diese Kunden betreuen können. Da das – noch – Chefsache ist, reist Chef Leonhard Lischka selbst zu wichtigen Gesprächen und gerade zu Antrittsbesuchen in alle Welt. In Deutschland liegen Vertrieb und Service vollständig in der Hand der Fa. Lischka. Über Vertriebspartner ist das Unternehmen in weiteren 21 Ländern vertreten. In China wurde für den dortigen riesigen Markt ein Joint Venture mit einem chinesischen Unternehmen geschlossen, das die Geräte in Lizenz produziert, da das von Deutschland aus nicht zu stemmen gewesen wäre.

Die Firmennachfolge und Zukunft sind schon geplant

Obwohl erst Mitte fünfzig plant Leonhard Lischka schon die Übergabe an seine Kinder. Seit 1999 arbeitet seine Tochter Jana Lischka im Betrieb mit. Sie hat von der Pike auf gelernt und ist heute für das Rechnungs- und Personalwesen zuständig. Gemeinsam mit ihrem jüngeren Bruder Stefan Lischka, der den Servicebereich

leitet, soll sie in drei Jahren die Führungsverantwortung übernehmen. Senior Leonhard Lischka will als Berater, aber keinesfalls besserwissend, zur Verfügung stehen und sich nicht mehr einmischen. „Die Kompetenzen sollen sie alleine klären, auch bezüglich der Geschäftsführung“, so der Vater. Der Generationenwechsel ist in der Fa. Lischka also schon beispielhaft vorbereitet, aber noch ist Leonhard Lischka der wichtigste Mann im Unternehmen.

Die Lischka GmbH mit Sitz in Berlin ist Hersteller und Systemanbieter für Reinigungs- und Desinfektionsgeräte für Steckbecken (Steckbeckenspüler), richtlinienkonforme Lagerung von flexiblen Endoskopen und Bronchoskopen sowie für medizinisches Mobiliar aus Edelstahl oder Stahlblech für die Einrichtung von Krankenhäusern, Pflege- und Altenheimen, OP-Bereichen, Zentralsterilisationen, Lagerräumen, unreinen Arbeitsräumen und Funktionsräumen wie beispielsweise Endoskopieabteilungen. Das Unternehmen bietet Beratung, Projektierung und Projektabwicklung, Produktion, Montage und Service aus einer Hand. Sämtliche Produkte werden in Deutschland entwickelt und produziert. Vertrieb und Service in Deutschland werden mit eigenen Mitarbeitern erledigt.

www.made-by-lischka.de



...an Leonhard Lischka Inhaber der Lischka GmbH in Berlin

1 Wo steht die Wiege der Fa. Lischka?

Wir sind ein Unternehmen aus Berlin eastside. Begonnen haben wir in einem Hinterhaus in Berlin-Lichtenberg.

2 Wie kamen Sie überhaupt dazu, Ihr Unternehmen zu gründen?

Als Mitarbeiter eines ehemaligen DDR-Unternehmens habe ich Sterilisatoren für Krankenhäuser betreut. Als das Unternehmen insolvent ging, habe ich mich selbständig gemacht. 3. Wie haben Sie den Sprung zum produzierenden Unternehmen geschafft?

Mein Lieferant für medizinisches Mobiliar konnte nicht mehr so viel liefern, wie ich verkauft habe. Ich war zu gut. Eine Tischlerei in Berlin, die einen kleinen Bereich Metallmöbel hatte, wollte aus Altersgründen verkaufen und ich habe gekauft. Plötzlich war ich Hersteller für ein komplettes Programm von medizinischem Mobiliar.

3 Wie haben Sie den Sprung zum produzierenden Unternehmen geschafft?

Mein Lieferant für medizinisches Mobiliar konnte nicht mehr so viel liefern, wie ich verkauft habe. Ich war zu gut. Eine Tischlerei in Berlin, die einen kleinen Bereich Metallmöbel hatte, wollte aus Altersgründen verkaufen und ich habe ge-

kauft. Plötzlich war ich Hersteller für ein komplettes Programm von medizinischem Mobiliar.

4 Wie ging es dann weiter?

Der Schweizer Hersteller, den ich vertrat, musste seine Maschinen durch neue EU-Normen bringen. Für alle Maschinen war es ihm aber zu viel Aufwand. Deshalb habe ich 2009 den Steckbeckenspüler, mit den Produktionseinrichtungen gekauft und nach Berlin geholt. Wir haben innerhalb von nur zwei Monaten die EU-Norm erfüllt. Wie das so ist, wenn man gut ist.

5 Sie sind ein sehr innovatives Unternehmen. Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?

Wir haben die Fähigkeit, Chancen zu erkennen. Unsere Entwicklungen sind oft die Folge neuer EU-Normen, die erfüllt werden müssen. Daraus entstehen dann neue verkaufsfähige Produkte.

6 Sie sind im Ausland in 21 Ländern vertreten. Wie halten Sie es dort mit den Vertriebspartnern?

Von ganz vielen Partnern, die eine Vertretung nur nebenher laufen lassen, halte ich nichts. Wir suchen solche, die leistungsfähig sind und sich auf unsere Produkte konzentrieren. Voraussetzung für eine Zusammenarbeit sind außerdem gegenseitiges Vertrauen und Rechtssicherheit.

7 Sie wollen Ihren Betrieb in etwa drei Jahren an Ihre Kinder übergeben. Was machen Sie, wenn Sie die Verantwortung abgegeben haben?

Ich kann mir eine stärkere Mitarbeit in unserem regionalen Wirtschaftskreis MHWK vorstellen, wo ich jetzt schon Vorstandsmitglied bin. Dort gibt es noch die alte „Ostmentalität“ des Zusammenhalts und der Zusammenarbeit. Die bewegen richtig was und wollen die Region stärken.



Fotos: Sir Richard Pictures