

# INFORM

## MITTENDRIN.

Interview mit Roberto Tomasoni, CEO der Nuovoplast s.r.l in Villa Lampa, Italien. 3

## ALLES GLEICH, NUR ANDERS.

Neuheit der Otto Hofstetter AG im Bereich Verpackung: S-Line. 8

## REINRAUM.

Gespräch mit Iwan Tresch, CEO, und Adrian Gerber, Sales- und Marketingleiter, über die Fischer Söhne AG. 12

## PRÄZIS DIE RICHTIGEN.

Porträt der Max Schilling AG, langjähriger Partner der Otto Hofstetter AG. 20



# REIN- RAUM.

Die **Fischer Söhne AG** hat 1923 mit der Produktion von Blechverpackungen gestartet. Heute zählt das Unternehmen in Muri im Kanton Aargau zu den führenden Schweizer Unternehmen in der **Kunststoffbranche** und investiert eindrucksvoll in die Zukunft. «inform» sprach mit **Geschäftsführer Iwan Tresch** und **Sales- und Marketingleiter Adrian Gerber** über Tradition, Qualität und den Standort Schweiz.

**Die Fischer Söhne AG wurde 1923 von Alois Fischer gegründet und produzierte Blechverpackungen. Was ist vom damaligen Gründergeist heute noch spürbar?**

**Iwan Tresch:** Der Gründergeist ist noch quicklebendig. Wir setzen auf eine eigene Entwicklung, optimieren laufend unsere Prozesse und erweitern die Infrastruktur. Unser Ziel war es damals und ist es heute, dass wir das, was wir tun, richtig tun. Die Fischer Söhne AG produziert nach wie vor Verpackungen. Doch diese sind nicht mehr aus Blech, sondern aus Kunststoff. Somit dürfte technisch wohl nichts mehr so sein wie damals. Seit den 1960er-Jahren setzt das Unternehmen Extrusionsblasmaschinen und seit Ende der 1980er-Jahre Spritzgussmaschinen ein. Mit dieser Technologie produzieren wir im Reinraum, womit wir uns eine gute Stellung im Markt verschafft haben. Diesen Bereich werden wir auch konsequent weiterentwickeln.

**Das Unternehmen befindet sich heute noch in Familienbesitz, jedoch seit 1971 nicht mehr bei den Gründern. Wie sieht die Struktur heute aus?**

**Iwan Tresch:** Die Familie Fischer hat sich mit dem Verkauf der Firma 1971 an die Etimex Interplastic aus dem Geschäft zurückgezogen. 1980 hat ein neues Aktionariat, bestehend aus vier Familien, die Firma Fischer Söhne AG übernommen. Die Aktionäre sind mit dem Unternehmen verbunden und haben Einsitz im Verwaltungsrat.

**Wie sieht die Fischer Söhne AG heute aus?**

**Iwan Tresch:** Wir beschäftigen rund 100 Mitarbeitende und sind hauptsächlich auf dem Schweizer Markt und im EU-Raum tätig. Der Exportanteil beträgt 25 bis 30 Prozent, was für ein hochspezialisiertes Unternehmen in der Schweiz eher untypisch ist. Der Grund dafür liegt bei den extrusionsgeblasenen Produkten. Speziell bei grossen Gebinden unterliegen wir einem ökonomischen Wirkungskreis, der die Lieferdistanzen limitiert. Die Fischer Söhne AG ist in den Bereichen: Verpackung, Medizintechnik, Pharma und der übrigen Industrie tätig. Wir sind Zertifiziert nach ISO 9001, ISO 13485 und erfüllen auch Standards aus dem Foodbereich nach BRC/IoP.

**Auf welche produktionstechnische Umgebung stützen Sie sich ab?**

**Adrian Gerber:** Produziert wird auf etwa 30 Spritzgussmaschinen mit Schliesskräften im Bereich von 50 bis 500 Tonnen und auf rund zehn Extrusionsblasmaschinen. Die Reinraumfertigung in GMP C Umgebung läuft an sieben Tagen pro Woche rund um die Uhr. Die Produktion im Extrusionsblasen und dem restlichen Spritzguss ist 3-schichtig aufgestellt, läuft also von Montag bis Freitag, evtl. noch am Samstagmorgen.

**Welche Produkte beziehen Kunden bei der Fischer Söhne AG?**

**Adrian Gerber:** Im Bereich der Medizinaltechnik und der Pharmaindustrie sind dies Wannen und Nester für RTU-Spritzen (Ready-to-use), sowie Kolbenstangen; bei Verpackungen sind es mehrheitlich Kanister und technische Extrusionsblasteile. Aus diesem Bereich kommen auch die weissen Strassenpfosten mit den integrierten Reflektoren, welche wir als einziger Produzent in der Schweiz herstellen. Für die übrige Industrie produzieren wir verschiedene Dünnwandartikel wie Kartuschenspitzen, Ventile, Dosen und Verschlüsse. In diesem Bereich handelt es sich zum Teil um ganze Baugruppen, die wir in Handmontage oder mit In-Line-Assembling für unsere Kunden fertigen.

«WIR SETZEN AUF EINE EIGENE ENTWICKLUNG, OPTIMIEREN LAUFEND UNSERE PROZESSE UND ERWEITERN DIE INFRASTRUKTUR.»

Iwan Tresch, CEO Fischer Söhne AG

**Sie bezeichnen die Reinraumproduktion als Ihren USP. Was macht diese Sparte aus?**

**Adrian Gerber:** Zum einen sind es die Spritzgussmaschinen mit Schliesskräften bis zu 500 Tonnen. Sie erlauben es,



Werkzeuge mit hohen Kavitätanzahlen einzusetzen, was sich trotz höherer Investition auf Seiten des Werkzeugs preislich positiv auf das Endprodukt auswirkt. Wir wollen unsere Kompetenzen und Kapazitäten im Bereich der Reinraumproduktion ausbauen. Aktuell sind ca. 20 Prozent der gesamten Produktionsfläche Reinraum. Diesen Anteil wollen wir in den nächsten Monaten mit grösseren Investitionen erhöhen.

---

## «WIR WOLLEN UNSERE KOMPETENZEN UND KAPAZITÄTEN IM BEREICH DER REINRAUM-PRODUKTION AUSBAUEN.»

Adrian Gerber, Sales- und Marketingleiter

---

### Inwiefern beeinflusst eine solche hochsensible Produktion die übrigen Bereiche des Unternehmens?

**Iwan Tresch:** Das ist in der Tat eine grosse Herausforderung. Für die Medizinaltechnik und Pharmaindustrie arbeiten wir im Reinraum der Klasse GMP C. Dabei müssen wir die entsprechenden regulatorischen Anforderungen strikte einhalten. In den Bereichen der Verpackung und der übrigen Industrie gelten andere Normen, wie z.B. BRC/IoP, welche einzuhalten sind. Das kann nur sichergestellt werden, indem die Bereiche räumlich getrennt sind. Zudem sind die Mitarbeitenden entsprechend ausgebildet und werden periodisch nachgeschult.

### Bei der Fischer Söhne AG arbeiten 100 Mitarbeitende. Wie erreichen Sie bei dieser Spezialisierung die notwendige Flexibilität bei der Einsatzplanung?

**Iwan Tresch:** Das lässt sich exemplarisch am Bereich der Qualitätssicherung darstellen. Im industriellen Bereich oder beim Extrusionsblasen gelten komplett andere Kriterien als bei der Reinraumproduktion. Die unterschiedlichen Technologien und die verschiedenen regulatorischen Anforderungen unter einen Hut zu bringen, bedingt klar definierte Prozesse, hohes Fachwissen und grosse Flexibilität. Um wirtschaftlich zu bleiben, muss die Organisation schlank aufgestellt sein. Das bedeutet: Wir brauchen sehr gut ausgebildete Mitarbeitende, die sich durch hohe Eigenverantwortung und durch hohes Engagement auszeichnen.

### Die Schweiz ist ein Exportland. Sie erzielen jedoch etwa drei Viertel Ihres Umsatzes in der Schweiz. In welchem Umfang gehen Ihre in der Schweiz verkauften Produkte über Ihre Kunden ins Ausland?

**Adrian Gerber:** Es gilt erst einmal die Dreiviertel aufzuschlüsseln. Der Löwenanteil fällt auf die Kanistergebände, die wir für

Kunden in der Schweiz produzieren. Diese Kunden haben ihre Abnehmer mehrheitlich in unserem Land. Zu diesen Kunden gehören auch internationale Konzerne, über die möglicherweise ein Anteil der Produkte die Schweiz verlässt. Bei den medizinaltechnischen und pharmazeutischen Produkten sitzen rund Dreiviertel unserer Kunden im Ausland. Der Viertel der Produkte, die wir für unsere Schweizer Kunden der Medizinaltechnik und Pharmaindustrie produzieren, sind zu einem grossen Teil ebenfalls für den Export bestimmt.

### Inwiefern spielt die Schweizer Herkunft der Produkte eine Rolle?

**Iwan Tresch:** Die Swissness spielt in unserem Geschäftsfeld eine eher untergeordnete Rolle. Wir stehen in einem sehr kompetitiven internationalen Umfeld, selbstverständlich auch in Bezug auf die Preise. Um als Schweizer Produzent mithalten zu können, ist es wichtig, seine Hausaufgaben zu machen. Das bedeutet für uns, innovative und pfiffige Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln, permanent die bestehende Infrastruktur zu verbessern und laufend die installierten Prozesse zu optimieren. Treu unserem Slogan: «Fischer Söhne AG, Exzellente Lösungen aus Kunststoff».



«UM ALS SCHWEIZER PRODUZENT  
MITHALTEN ZU KÖNNEN,  
IST ES WICHTIG, SEINE  
HAUSAUFGABEN ZU MACHEN.»

Iwan Tresch, CEO Fischer Söhne AG

**Wie stellen Sie diese hohe Qualität auf die Dauer sicher?**

**Iwan Tresch:** Zum einen mit der dafür notwendigen Infrastruktur – zum anderen mit dem Wissen und den Jahrzehnten langen Erfahrungen, sowie den motivierten und fachkundigen Mitarbeitenden. Darüber hinaus ist die permanente und konsequente Überprüfung der Qualität in der laufenden Produktion unerlässlich.

**Gemäss Ihrem Leitbild entsteht Qualität an jedem Arbeitsplatz durch Engagement, hohe Identifikation und Eigenverantwortung. Wie gewährleisten Sie, dass Ihre Mitarbeitenden dies umsetzen?**

**Iwan Tresch:** Viele unserer Mitarbeitenden sind seit vielen Jahren bei der Fischer Söhne AG tätig. Ihre Loyalität zeigt sich durch die hohe Identifikation mit dem Unternehmen. Wir informieren unsere Mitarbeitenden regelmässig über den Geschäftsgang, laufende Entwicklungen und geplante Veränderungen. Wir beziehen unsere Mitarbeitenden auch bei grösseren, bereichsübergreifenden Projekten in den Entscheidungsprozesse mit ein. Damit versuchen wir Veränderungen breit abgestützt und nachhaltig umzusetzen. Mit Blick auf unsere Fluktuationsrate scheint das Gesamtpaket zu stimmen.

**Mit einer Grundausbildung als Polymechaniker und Ihrer heutigen Tätigkeit als Verantwortlicher für Verkauf und Marketing sind Sie ein leuchtendes Beispiel für das Schweizer Bildungssystem. Welche Bedeutung hat dieses System für Qualität?**

**Adrian Gerber:** Die Ausbildung als Polymechaniker – übrigens bei der Otto Hofstetter AG – hat mir eine praktische Perspektive gegeben. Sie ermöglicht es mir in meiner heutigen Funktion, meine Kolleginnen und Kollegen aus der Produktion besser zu verstehen. Und entsprechend auch leichter zu motivieren. Ich habe während meiner bisherigen beruflichen Laufbahn vom Auszubildenden bis zum Mitglied einer Unternehmensleitung alle Stufen der Hierarchie erlebt. Ein Background, der ohne das sogenannte duale Bildungssystem der Schweiz nicht möglich gewesen wäre. Dies ist ebenfalls ein Grund, weshalb die Fischer Söhne AG junge Berufsleute ausbildet.

**Wenn Sie die Otto Hofstetter AG aus Ihrer Lehrzeit mit dem Unternehmen heute vergleichen, was hat sich verändert?**

**Adrian Gerber:** Es verhält sich ähnlich wie mit der Fischer Söhne AG. Es war damals schon ein Top-Betrieb und ist auch heute noch ein Top-Betrieb. Das Unternehmen ist gewachsen und viele Prozesse wurden automatisiert. In der Branche ist mir kein anderes Unternehmen bekannt, das über eine so



hochwertige Infrastruktur verfügt, wie sie in Uznach steht. Mit der Philosophie von Otto Hofstetter bin ich seit meiner Lehrzeit vertraut. Doch obwohl seither schon fast 20 Jahre vergangen sind, ist mir sehr vieles noch in sehr guter Erinnerung.

**Hört man auf die aktuelle öffentliche Meinung, sind nachhaltiger Umweltschutz und Plastik nicht vereinbar. Wie gehen Sie mit dem Druck in der Öffentlichkeit um?**

**Iwan Tresch:** Grundsätzlich ist es mir wichtig, dass wir die öffentliche Diskussion um den Plastik wieder auf eine sachliche Ebene bringen. Kunststoff ist nicht per se gefährlich. Das Problem ist das Littering. Und dafür müssen weltweit Lösungen gefunden werden. Was können wir als Fischer Söhne AG tun? Wir versuchen jedes Gramm Kunststoff einzusparen. Zum Beispiel indem wir Wandstärken optimieren oder überschüssiges Material aus der Produktion mahlen und zu einem bestimmten Prozentsatz wieder in den Kreislauf zurückführen. Im Bereich der Medizintechnik und Pharmaindustrie sind uns jedoch die Hände gebunden. Dort darf aus regulatorischen Anforderungen kein Rezyklat eingesetzt werden.

**Die Fischer Söhne AG produziert seit vielen Jahren mit Spritzgusstechnologie, setzt aber erst seit zwei Jahren Werkzeuge der Otto Hofstetter AG ein. Welche Faktoren haben dazu geführt?**

**Adrian Gerber:** Die Zusammenarbeit gründet auf einem

grossen Auftrag eines Schweizer Herstellers von Spezialitätenchemie, der sich neu orientieren wollte. Um den Auftrag halten zu können, mussten wir die Zykluszeiten verbessern und die Wandstärken reduzieren. Eine Aufgabe, die wir nur einem Werkzeug der Otto Hofstetter AG zugetraut haben. Aus diesem ersten Projekt ist unterdessen eine intensive Zusammenarbeit mit den Uznachern entstanden. Heute geben wir auch Werkzeuge anderer Hersteller bei der Otto Hofstetter AG zur Revision.

**Wo sehen Sie Potenzial für Optimierung in der Zusammenarbeit?**

**Iwan Tresch:** Wir sind mit der Leistung der Otto Hofstetter AG sehr zufrieden. Eine Anregung hätte ich für den Bereich der Entwicklung. Die Produkte werden immer komplexer, die Anforderungen steigen und die Time-to-Market nimmt stetig ab. Damit wir unsere Kunden in dieser frühen Phase der Entwicklung unterstützen können, wäre es hilfreich, dass zum Beispiel Mold-Flow-Studien durchgeführt werden. Ebenfalls hilfreich wäre es, in dieser Phase 3D-Muster zu erzeugen, um erste Handling-Versuche machen zu können.

**Herr Tresch, Herr Gerber, vielen Dank für den interessanten Einblick in die Fischer Söhne AG. Im Namen der ganzen Otto Hofstetter AG wünsche ich Ihnen weiterhin viel Erfolg.**



**Fischer Söhne AG**

Fischer Söhne AG  
Luzernerstrasse 105, 5630 Muri (AG), Schweiz

Telefon +41 56 675 49 00, [www.fischersoehne.ch](http://www.fischersoehne.ch)

Spezialist für Extrusionsblasen und Spritzgiessen,  
teilweise Reinraum

Märkte: Medizinaltechnik, Pharmaindustrie, Verpackungen  
und übrige Industrie

Angestellte: rund 100 Mitarbeitende

Infrastruktur: 30 Spritzguss- und 10 Extrusionsblasmaschinen