



**Jörg Frei, Verwaltungsratspräsident  
der PLASTON-Gruppe:**

## Hüter einer grossen Vision

Seite 30

**PLASTON und BONECO:**

## Zwei Unternehmen – Eine Erfolgsgeschichte

Seite 6

# BONECO

healthy air

TRADITION SINCE 1956  
 A SWISS COMPANY

**Gesunde Luft – und seit  
60 Jahren eine starke Spur**

**Führt zu mehr  
Leistung, Motivation  
und Wohlbefinden**  
[boneco.com/buero](http://boneco.com/buero)



## **H680**

HYBRID  
LUFTBEFEUCHTER &  
LUFTREINIGER

[boneco.com/h680](http://boneco.com/h680)

Die Spuren von BONECO beginnen 1956  
als Eigenmarke der PLASTON.  
Heute vertreibt das Familienunternehmen  
unter dem Dach der PLASTON Group  
«Gesunde Luft» in alle Welt.



# Herzliche Gratulation

PLASTON – was für eine Erfolgsgeschichte: in sechs Jahrzehnten vom «Produktionsbündeli» in einer Garage zur weltweit tätigen PLASTON-Gruppe mit Standorten in der Schweiz, Tschechien, China und den USA mit rund 400 Mitarbeitern. Dazu gratuliere ich herzlich!

Werte wie Leistungsbereitschaft, Qualitätsstreben, Wertschätzung, Achtung und Vertrauen prägten und prägen die PLASTON-Kultur. Sie wird von drei Generationen Frei vorgelebt und von der langjährigen, loyalen Belegschaft übernommen.

PLASTON ist ein anschauliches Beispiel für vorausschauende Strategieentwicklung und konsequente Umsetzung. Geprägt durch die Erfahrungen der Weltwirtschaftskrise beschlossen die Gründer, dass PLASTON sowohl als Zulieferer als auch als Produzent eigener Konsumgüter auftritt. So haben sie gleich zu Beginn das Unternehmerrisiko breiter gestreut. An dieser Strategie hat PLASTON die ganzen 60 Jahre konsequent festgehalten. Später verlegten wichtige Partnerbetriebe im Zuge der Globalisierung ihre Produktion an Standorte in neuen Märkten. PLASTON hat entschieden, ihre Zulieferkomponenten möglichst nahe bei den Grossabnehmern zu produzieren. Auch an dieser Strategie hält PLASTON bis heute konsequent fest und festigt so ihre guten Geschäftsbeziehungen dauerhaft. Dies hat viel zur Sicherung und zum Ausbau der Arbeitsplätze im Rheintal beigetragen.

Letztes Jahr ging der 21. Preis der Rheintaler Wirtschaft an die PLASTON-Gruppe. Damit wurden der Familie Frei für ihre grossen Verdienste als Rheintaler Arbeitgeber zu Recht öffentlicher Dank und Anerkennung gezollt.

Inhabergeführte Unternehmen schaffen besonderes Vertrauen in der Region, bei den Mitarbeitern und bei den Kunden. Die PLASTON-Gruppe ist ein eindrückliches Beispiel für die Verankerung eines Traditionsunternehmens in der Region. Bodenständig und weltoffen – damit wird PLASTON auch in Zukunft Meilensteine setzen.

Regierungsrat Benedikt Würth  
Vorsteher des Finanzdepartementes des Kantons St.Gallen



## SPECIAL zum 60-Jahre-Jubiläum der PLASTON-Gruppe

### Impressum

Magazin LEADER, MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, 9001 St.Gallen, Telefon 071 272 80 50, Fax 071 272 80 51, [leader@metrocomm.ch](mailto:leader@metrocomm.ch), [www.leaderonline.ch](http://www.leaderonline.ch) | **Verleger:** Natal Schnetzer | **Redaktion:** Marcel Baumgartner (Leitung), [baumgartner@leaderonline.ch](mailto:baumgartner@leaderonline.ch) | **Fotografie:** Stéphanie Engeler, zVg. | **Geschäftsleitung:** Natal Schnetzer, [nschnetzer@metrocomm.ch](mailto:nschnetzer@metrocomm.ch) | **Anzeigenleitung:** Oliver Iten, [oitent@metrocomm.ch](mailto:oitent@metrocomm.ch) | **Marketingservice/Aboverwaltung:** Vreni Zäch, [info@metrocomm.ch](mailto:info@metrocomm.ch) | **Abopreis:** Fr. 60.– für 18 Ausgaben | **Erscheinung:** Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben | **Gestaltung:** Tammy Rühli, [truehli@metrocomm.ch](mailto:truehli@metrocomm.ch) | **Druck:** Ostschweiz Druck AG, 9300 Wittenbach  
LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung. ISSN 1660-2757

# Mittelmass ist nicht erstrebenswert

**Zum 50-Jahre-Jubiläum vor zehn Jahren schrieb ich zu Ehren meines Vaters und Firmengründers ein Buch über die Geschichte unseres Unternehmens. Mit dem Titel «Spuren» habe ich deutlich gemacht, wie entscheidend die Werthaltung derjenigen Menschen war, die diese Geschichte mit ihrem Einsatz geprägt haben.**

Ich zitiere: «Spuren hinterlassen Menschen, die an sich glauben und ihre Ziele trotz aller Widerwärtigkeiten erreichen. Spuren hinterlassen Menschen, die ihre Werte wie Vertrauen, Ehrlichkeit und Verlässlichkeit vorleben. Spuren hinterlassen Menschen, die für die Ideen und Initiativen ihrer Mitarbeiter grosse Freiräume ermöglichen und dadurch erst überragende Leistungen und die Persönlichkeitsentwicklung fördern.»

## «Die PLASTON-Gruppe sieht sich im Jubiläumsjahr in einer bemerkenswert jugendlichen Verfassung.»

Ein passendes Zitat von Antoine de Saint-Exupéry lautet: «Wenn Du ein Schiff bauen willst, so trommle nicht Menschen zusammen, um Holz zu beschaffen, Werkzeuge vorzubereiten, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit einzuteilen, sondern lehre die Menschen die Sehnsucht nach dem weiten, endlosen Meer.»

Ja, was wären Menschen, welche die Sehnsucht nach Selbstentfaltung und Erfolg missen? Was ist mit Unternehmen, die es verpasst haben, ihrer Persönlichkeit eine unverwechselbare Ausprägung zu verleihen? Mittelmass ist keine erstrebenswerte Position: Wenn wir im heutigen harten Kampf um Spitzenpositionen

auf Rang zwei figurieren, haben wir verloren. Es muss deshalb unser Ziel als Unternehmer sein, in der Nische, in der wir tätig sind, eine Spitzenposition einzunehmen. Spitzenpositionen sind wiederum nur dann möglich, wenn es uns gelingt, eine Unternehmenskultur zu entwickeln, die unseren Mitarbeitern jenen Freiraum gibt, der Spitzenleistungen möglich macht. Wie vor Jahrhunderten die Neugier, neue Kontinente zu entdecken, Seefahrer zu übermenschlichen Leistungen und manchmal auch unkalkulierbaren Risiken verleitete, so ist auch der heutige Mensch neugierig auf das, was in ihm steckt: Hat er den Gestaltungsfreiraum und das Vertrauen seines Vorgesetzten, ist er bereit, über sich hinauszuwachsen. Das Resultat sind Mitarbeiter, die das entgegengebrachte Vertrauen durch Offenheit, Verlässlichkeit und Spitzenleistungen bestätigten.

Als mein Vater vor 60 Jahren in der Garage am Elternhaus angefangen hat, Kunststoffe zu verarbeiten, hatte er nur eine Spitzenposition – die seiner Persönlichkeit. Eine Persönlichkeit, gereift durch harte Arbeit, Entbehrungen, Leistungsbereitschaft und Selbstvertrauen. Sein unerschütterlicher Glaube an seinen Neustart im Alter von 56 Jahren – aus einer scheinbar aussichtslosen Position – erfüllt uns noch heute mit Staunen und Respekt.



Anzeige

**Fredis Metzg**  
Grill & Partyservice  
Diverse Znünibrötli  
Kanzleistrasse 3  
9443 Widnau



Die PLASTON-Geschichte zeigt, dass wir es verstanden haben, unsere Strategien rechtzeitig auf Veränderungen anzupassen: Das angeblich unaufhaltbare Wachstum der Wirtschaft seit unserer Gründung wurde erstmals mit dem Ölschock von 1973 zum Erliegen gebracht. In der Folge kam es zu immer schnelleren Zyklen von Ups and Downs in der Wirtschaft. Und die politische Landschaft in Europa hat mit der Öffnung des Ostens Veränderungen erlebt, die auch PLASTON nicht unberührt liessen. Die wohl dramatischsten Veränderungen seit 1956 haben sich aber in den technologischen Errungenschaften gezeigt.

Dass wir nun unseren 60. Geburtstag feiern können, zeigt, dass PLASTON diese Veränderungen nicht als Gefahr gesehen hat, sondern mit Mut und Entschlossenheit strategische Kurskorrekturen vorgenommen hat, um so die Gunst der Stunde als Chance zu nutzen: Mit unseren Produktionswerken in Tschechien und China haben wir in den 1990er Jahren die Voraussetzungen geschaffen, unsere Kunden vor Ort zu beliefern und gleichzeitig vom Wachstum dieser Märkte zu profitieren.

Die Herausforderungen der letzten Jahre waren geprägt durch Währungsprobleme und wirtschaftliche Unsicherheiten. Die PLASTON-Gruppe hat in dieser

Phase mit der Übernahme der Firma WEZ das neue Standbein der hochwertigen technischen Teile und Baugruppen aufgebaut; mit der Verselbstständigung der PLASTON AG und der BONECO AG haben wir für mehr Eigendynamik und mehr Transparenz gesorgt – und last, but not least haben wir mit der Verjüngung der Führungscrew in beiden Geschäftsbereichen die Voraussetzung geschaffen, unsere Erfolgsgeschichte weiter zu schreiben.

Spuren haben aber auch all jene hinterlassen, die durch ihre Persönlichkeit und Leistung der Beziehung zu PLASTON eine aussergewöhnliche Ausprägung verliehen haben. Ich danke an dieser Stelle allen Kunden, Lieferanten und Dienstleistungsunternehmen, mit denen die PLASTON-Gruppe nebst geschäftlichen auch menschliche Beziehungen entwickeln durfte. Sie haben die Entwicklung von PLASTON und damit unseren gemeinsamen Erfolg in den letzten sechs Jahrzehnten mitgeprägt und bereichert. Wir werden alles daran setzen, dieses Vertrauen auch in Zukunft zu erhalten.

Die PLASTON-Gruppe sieht sich im Jubiläumsjahr in einer bemerkenswert jugendlichen Verfassung: finanziell gesund, mit klaren Zielen und intakten Marktchancen. Das will nicht heissen, dass die neue Führung sich auf Lorbeeren ausruhen kann und will. Im Gegenteil, in unserem globalisierten Markt sind Innovationen und neue Impulse gefragt. Denn der Markt wird letztlich entscheiden, ob die Leistungen von PLASTON und BONECO einen adäquaten Preis wert sind. Diese Leistungen den sich permanent verändernden Bedürfnissen anzupassen – und dies schneller und besser als die Konkurrenz – dürfte für die neue Führungscrew der PLASTON-Gruppe Herausforderung genug sein. Dazu wünsche ich meinen Mitarbeitern viel Freude und Erfolg.

Roland Frei

Verwaltungsrat der PLASTON-Gruppe

Anzeige

Alpha RHEINTAL Bank

www.alpharheintalbank.ch . Tel. +41 71 747 95 95

# «Die Kraft der Gruppe kommt von den Mitarbeitern im Rheintal»

**Seit August 2014 ist Alexander Gapp CEO der PLASTON AG. Bereits in seiner früheren Funktion bei Hilti gab es Berührungspunkte zur «Kofferherstellerin». Und schon damals haben Gapp die Geschichte, aber auch die partnerschaftliche Art und Weise fasziniert, wie PLASTON Geschäfte betreibt. Vor welchen Herausforderungen das Unternehmen mit rund 400 Mitarbeitern steht, wie geeignet hierfür Widnau als Hauptsitz ist und wie schwer es ist, Fachkräfte zu finden, erklärt der CEO im Interview.**

**Alexander Gapp, PLASTON wird eng mit ihren wichtigsten Produkt verknüpft: dem Kunststoffkoffer. Sie sind damit gewissermassen für das äussere Bild einer sehr anspruchsvollen Kundschaft zuständig. Wie schwer ist es, hier neue Marktsegmente zu erschliessen?**

Wir sehen uns als globalen Marktführer für Koffer mit hohen Ansprüchen an die Qualität, aber auch an die Optik, an das Design. Der Trend geht wieder stärker zu einer hochwertigen Verpackung. Der Kunde macht eine enge Assoziation zwischen dem äusseren

**Schon in der Vergangenheit hat sich PLASTON neben dem Koffergeschäft mit der Produktion von anspruchsvollen Kunststoffteilen beschäftigt. Ein wichtiges Standbein für die Zukunft?**

Das ist richtig. Bisher haben wir vor allem unseren Kofferkunden ein breiteres Sortiment angeboten, aber seit ein paar Jahren bauen wir verstärkt auch in anderen Branchen Kunden auf. Die technischen Teile spielen in der PLASTON-Strategie eine wichtige Rolle, und wir sehen in diesem Bereich ein überproportionales Wachstum. Wir konzentrieren uns dabei auf grossflächige Sichtteile mit hohen Ansprüchen. Unsere Kunden finden wir in den genannten Industrien, aber auch bei Haushaltsartikeln, also Weisswaren. Wir sind stolz, auf Kunden wie Eugster Frismag, V-ZUG, Miele, Medela oder Festool zählen zu können.

## «Bei allen Investitionen und Technologien spielt der ökologische Gedanke eine grosse Rolle.»

Bild eines Produktes – in unserem Fall dem Koffer – sowie der Performance des Produkts, das in der Verpackung steckt. Das beste Beispiel ist Hilti: Der Koffer spielt als Image- und Markenträger eine tragende Rolle und wir sind stolz, dass wir seit über 40 Jahren einen wichtigen Beitrag dazu leisten können. Aber auch alle anderen wichtigen Marktbegleiter von Hilti wie Bosch, Metabo oder Stanley Black & Decker zählen auf die Dienste von PLASTON.

**Somit spielt die Power-Tool-Industrie eine wichtige Rolle für Sie?**

Auf jeden Fall. Im Bereich Koffer beliefern wir aber auch Kunden wie Leica, Trimble, Topcon und Testo, die in der Vermessungsindustrie weltweite Marktführer sind. In den letzten Jahren konnten wir zudem in der Sanitär- und Medizinaltechnik wichtige Kunden gewinnen. Wir sind überzeugt, dass der Plafond für das Wachstum bei Koffern noch nicht erreicht ist – und wir arbeiten ständig daran, die bestehenden Kunden weiterhin mit höchster Qualität und Zuverlässigkeit sowie dem einmaligen PLASTON-Service zu begeistern.

**Kunststoff als «Herz» des Unternehmens: Laien betrachten ihn oft als eher problematisch.**

Der ökologische Aspekt ist der Firma PLASTON sehr wichtig. Wir waren eines der ersten kunststoffproduzierenden Unternehmen der Schweiz, das nach ISO 14001 zertifiziert war. Inzwischen sind alle drei Standorte nicht nur so zertifiziert, sondern wir leben die dazugehörigen Prozesse. Wir haben in den letzten Jahren viel in unseren Maschinenpark sowie die Infrastruktur investiert. Bei allen Investitionen und Technologien spielt der ökologische Gedanke eine grosse Rolle.

**Was ist für Sie besonders reizvoll daran, PLASTON zu führen?**

Mir macht es Freude, bei PLASTON zu arbeiten. Ich hatte das grosse Glück, meine Karriere mit Hilti bei einer Firma zu starten, welche die Mitarbeiter und die Kultur in den Vordergrund stellte. Dies hat mich nachhaltig geprägt, und diese Werte waren auch die wichtigsten Entscheidungskriterien bei der Auswahl meiner zwei weiteren Stationen, Denipro und

PLASTON-AG-CEO Alexander Gapp:

**«Die Hälfte unseres Managementteams besteht aus ehemaligen Lehrlingen – darauf sind wir stolz.»**



PLASTON. Die Haupteigentümerin von PLASTON, die Familie Frei, hat den Menschen und die Unternehmenskultur schon immer als Erfolgsfaktoren gesehen. Dies spürt man sofort, wenn man das Gebäude in Widnau betritt und mit den Menschen spricht und sieht, wie sie miteinander umgehen.

**Ein wichtiger Faktor ist auch das Lehrlingswesen...**  
...wo wir regelmässig junge Leute auf die Zukunft in unserer Produktion oder im Büro vorbereiten, das stimmt. Sehr viele Lehrlinge, die wir ausbilden durften, sind entweder weiterhin in unserem Unternehmen tätig oder haben Erfahrungen an anderen Orten gesammelt und sind wieder zu uns zurückgekommen. Die Hälfte unseres Managementteams besteht aus ehemaligen Lehrlingen – darauf sind wir stolz.

**«Wir sehen auch in Zukunft den Koffer als Kerngeschäft und werden weiterhin eng mit den bestehenden Kunden zusammenarbeiten.»**

**Demnach haben Sie keine Probleme, Fachkräfte zu finden?**

Doch. Die Suche nach Fachkräften ist eine grosse Herausforderung. Es kommt nicht selten vor, dass wir mehrere Monate warten müssen, bis wir eine Position optimal besetzen können. Dies ist sicher eine der grössten Herausforderungen, die wir jetzt und in der Zukunft sehen.

**Welches sind weitere Hürden, die genommen werden müssen, um auf der Erfolgsspur zu bleiben?**

Die Frankenstärke: Die Entscheidung vom 15. Januar 2015 hat uns, genauso wie alle anderen Schweizer Unternehmen, hart getroffen und intensiv beschäftigt. Wichtig war, dass man ruhig blieb und die richtigen Schlüsse zog. Dabei haben wir vor extremen Massnahmen abgesehen und dank vieler kleiner Schritte eine halbwegs akzeptable Erholung unserer Profitabilität erarbeitet. Unsere Mitarbeiter waren dabei ein wichtiger Faktor und haben uns von Anfang an unterstützt. Dass wir im Finanzjahr 2015/16 ein gutes Ergebnis erzielen konnten, ist vor allem unserer Belegschaft zu verdanken.

**Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Meilensteine in der Entwicklung des Unternehmens?**

Die PLASTON-Gruppe feiert dieses Jahr ihr 60-jähriges Bestehen. Gestartet hat alles 1956 in einer Garage mit zwei Pionieren, die zwar im Bereich Kunststoffverarbeitung im Vergleich zur Konkurrenz Novizen waren, aber dies mit Enthusiasmus, Einsatz, Leidenschaft und Freude mehrfach wettgemacht haben. Sie haben sich schnell zu anerkannten Kunststoffexperten entwickelt und konnten bereits wenige Jahre nach dem Start auf schöne Erfolge zurückblicken. Ein wichtiger Meilenstein für unsere Firma war die Entscheidung Anfang der 1970er Jahre, sich bei Hilti mit der Idee zu melden, den damaligen Blechkoffer auf Kunststoff umzustellen. Die beiden Firmengründer Hans und Roland Frei haben



## Ideen für kleine Paradiese

Wir planen und bauen – Sie genießen.



Espenstrasse 21 | 9443 Widnau | T 071 727 08 60  
www.bucher-widnau.ch

seit 1958

# BUCHER

Pflanzencenter · Gartenbau



Büchler Reinli + Spitzli AG  
Wilerstrasse 98 | CH-9230 Flawil

Tel. +41 (0)71 394 13 00  
www.brsflawil.ch | info@brsflawil.ch

**W** **Werkzeug- & Formenbau**  
Werkzeugkonstruktion Spritzgussformen  
MIM- & Druckgussformen Vorrichtungsbau  
Duroplast- & Mehrkomponentenwerkzeuge

**S** **Service & Revision**  
Werkzeug- & Formenservice  
Revision von Fremdformen  
Artikeländerung in Fremdformen

**P** **Präzisionsfertigung**  
Komplette Einsatz- / Ersatzgarnituren  
Spezielle Maschinenbauteile  
Stanz- & Umformtechnik

## DER BMW 3er TOURING.

Christian Jakob AG

christianjakob.ch



Freude am Fahren

**Christian Jakob AG**  
Schuppisstrasse 9  
9016 St. Gallen  
Tel. 071 282 49 69

www.christianjakob.ch

**Christian Jakob AG**  
Unterdorfstrasse 85  
9443 Widnau  
Tel. 071 727 20 40



Ihr Partner für Berufskleidung im Mietservice.  
Individuell, sauber und zuverlässig. Auch in Ihrer Region.

CWS-boco Suisse SA | 9443 Widnau | www.cws-boco.ch | Tel. 071 727 98 60

Wir gratulieren  
unserem langjährigen  
Kunden Plaston Group  
zum Jubiläum!



das erste Werkzeug auf eigene Gefahr und Kosten entwickelt und die Hilti-Konzernleitung überzeugt, dass Kunststoff die Zukunft ist.

**Seit diesem Zeitpunkt haben Sie praktisch 100 Prozent aller gespritzten Koffer an Hilti liefern dürfen.**

Ja, wir sind stolz auf diese gelebte Partnerschaft. Nach dem erfolgreichen Einstieg wurden andere Kofferkunden akquiriert, sodass Verpackungen zu unserem Kerngeschäft wurden. Weitere wichtige Meilensteine waren der Aufbau der beiden Standorte in Sluknov CZ (1996) und Jiaying CN (2004). Beide Standorte waren zum damaligen Zeitpunkt ein grosses Investment – und ein Risiko, weil man dem Wunsch eines einzigen Kunden nachgekommen ist. Im Nachhinein war es jedoch unternehmerische Weitsicht, weil schon damals klar war, dass ein nachhaltiger Erfolg nur dann möglich ist, wenn man sich global aufstellt.

**«Selbst in den Diskussionen nach dem 15. Januar 2015 gab es nie ein Szenario, bei welchem wir den Standort im Rheintal infrage gestellt hätten.»**

Dank dieser beiden Standorte, aber auch dank des Verkaufsstützpunktes von BONECO in den USA hat uns die Frankenstärke nicht in jenem Masse getroffen wie Firmen, die nur in der Schweiz tätig sind.

**Wie bedeutend ist der Standort Rheintal für PLASTON?**

Die PLASTON-Gruppe und die Familie Frei als Haupteigentümerin stehen ganz klar zum Standort Schweiz und zu unserem Heimatort Widnau. Selbst in den Diskussionen nach dem 15. Januar 2015 gab es nie ein Szenario, bei welchem wir den Standort im Rheintal infrage gestellt hätten. Die Kraft dieser Gruppe kommt von unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Rheintal. Sie waren und sind der Motor für unsere Innovationsfähigkeit sowie unseren Wachstumsdrang. Unsere Standorte sind dabei

ein wichtiger Ausgleich zueinander, um volkswirtschaftliche Schwächeperioden in einem der Werke auszugleichen. Selbstverständlich müssen wir an unserem Standort in der Schweiz verstärkt auf Automatisierung zurückgreifen. Aber diesen Weg haben wir bereits seit Jahren erfolgreich beschritten.

**Und wo bestehen Opportunitäten in der Zukunft?**

Wir sehen auch in Zukunft den Koffer als Kerngeschäft und werden weiterhin eng mit den bestehenden Kunden zusammenarbeiten. Diese Partnerschaften werden beidseitig geschätzt und gelebt. Es gibt aber auch noch viele Industrien, die wir mit unseren Kofferlösungen bis jetzt noch nicht im Fokus hatten. Dies werden wir in den nächsten Monaten nachholen. Bei den technischen Teilen wollen wir unser Kundenportfolio weiter ausbauen: Wir sehen in diesem Bereich tolle Wachstumschancen und hervorragende Synergien bezüglich Materialien und Maschinenpark. Insgesamt wollen wir weiterhin profitabel wachsen und sind auch offen für Akquisitionen.

Interview: Stefan Millius

Bild: Stéphanie Engeler

**Die PLASTON AG**

Die PLASTON AG – ohne ihre Schwester BONECO AG, die beide zur PLASTON-Gruppe gehören – beschäftigt derzeit rund 400 Mitarbeiter in Widnau/Schweiz, Sluknov/Tschechien und Jiaying/China. Das Unternehmen erwirtschaftet jährlich einen Umsatz von rund 50 Millionen Franken und verarbeitet in diesem Zeitraum gegen 10 000 Tonnen Kunststoffgranulat. Seine 60 Spritzgussmaschinen sind global vernetzt und sowohl technisch als auch ökologisch auf dem neuesten Stand – in den vergangenen zwei Jahren wurde beispielsweise in zwölf neue Maschinen investiert. Diese laufende Erneuerung soll auch in Zukunft trotz Frankenstärke fortgesetzt werden.

Anzeige

THOMMEN

FURLER

## Mehr Effizienz und Produktivität für die Kunststoffindustrie

ExxonMobil Vertriebspartner für die Mobil-Schmierstoffe in der Schweiz:

**Thommen-Furler AG**  
 Industriestrasse 10 | 3295 Rütli b. Büren  
 T 032 353 10 44 | F 032 352 10 00  
 lubes@thommen-furler.ch  
 www.thommen-furler.ch



Performance by **ExxonMobil**

Industrial Lubricants



**Advancing Productivity™**



# «Wir werden unsere Produkte digitalisieren»

**Nach über 15 Jahren bei der SFS unimarket AG zog es Michael Leitner dieses Jahr zur BONECO AG nach Widnau. Seit August ist er als deren CEO für rund 40 Mitarbeiter und einen jährlichen Umsatz von 31 Millionen Franken verantwortlich. Im Gespräch erklärt er, wo man mit sauberer Luft Marktanteile gewinnen will, welche Schnittstellen es zu PLASTON gibt und womit man sich gegen Billiganbieter abgrenzt.**

**Michael Leitner, einfache Luftbefeuchter gab es schon ab 1963 bei PLASTON. Wie kam es zu diesem Zweig des Unternehmens, das ja eigentlich Kunststoffteile herstellte?**

1963 wurden von PLASTON Luftbefeuchtungssysteme verkauft, welche die Wärme von Radiatoren nutzten und mittels Verdunstung die Luftfeuchtigkeit positiv beeinflussen sollten. 1967 kamen dann die ersten elektrischen Luftbefeuchter in die Schweiz. In Anbetracht der starken Nachfrage wurde entschieden, ein eigenes Gerät unter dem Markennamen BONECO zu entwerfen, und 1969 brachte BONECO den ersten Verdampfer auf den Markt. Mit diesem Produkt startete die Geschichte der elektrischen Luftbefeuchter bei BONECO.

**«Im Kern hat die Marke «BONECO healthy air» rund um das Thema Gesundheit und Luft noch viel Spielraum für weitere Innovationen.»**

**Aber erst 2013 wurde der Themenbereich «Gesunde Luft» unter der eigenen Marke ausgegliedert und 2015 die BONECO AG gegründet. Was war der Grund für diesen Schritt?**

Die Trennung beider Geschäftsbereiche in den Part «Industrielle Produkte» mit der PLASTON AG und «Luftreinigungssysteme» mit der BONECO AG schärft das Profil beider Unternehmensbereiche. Mit dieser Fokussierung kann die weitere Spezialisierung auf die Endmärkte und Kunden weiterentwickelt werden. Heute werden alle unsere Geräte weltweit unter der Marke «BONECO healthy air» verkauft.

**Gibt es dennoch nach wie vor Synergien mit PLASTON?**

Die PLASTON AG stellt einen gewichtigen Teil der BONECO-Produkte her. Es muss unsere Absicht sein, diesen Anteil und die Wertschöpfung innerhalb der

PLASTON Group stets zu erhöhen. Weiter teilen sich beide Unternehmen diverse Funktionen und Services. BONECO profitiert auch vom hohen Fertigungs-Know-how von PLASTON. Und: Durch die Inhouseproduktion erreichen wir eine deutlich schnellere Umsetzungsgeschwindigkeit für den Markteintritt sowie direkte, einfache Kommunikationswege.

**Welche Produktesparte ist besonders wichtig?**

BONECO stellt Luftbefeuchter, Luftwäscher sowie Luftreinigungsgeräte her. Die Märkte, in denen die Geräte verkauft werden, sind sehr unterschiedlich: In den USA ist die Nachfrage nach Luftbefeuchtern nachhaltig und stark. Die USA sind denn auch der wichtigste Einzelmarkt für BONECO. In Asien wächst der Markt für Luftreinigungsgeräte sehr stark. Hier gilt es, die Marke BONECO noch tiefer zu verankern. In Europa haben Luftbefeuchter, aber auch Luftwäscher mit unserem Flagship-Produkt – dem Luftbefeuchter und Luftreiniger Hybrid H680 – eine gute Marktposition.

**Und wie sehen der Markt und seine Entwicklung im Bereich «saubere Luft» international aus?**

Heute haben alle grossen Ballungszentren Probleme mit sauberer Luft. Asien mit China steht hier sicher im Fokus. Die Menschen haben das Bedürfnis, in ihren Wohnungen oder im Büro die Luft zu reinigen. Ein spannendes Thema für uns, denn letztlich liefert BONECO Produkte, welche die Gesundheit und das Leben verbessern – das ist ein toller Auftrag. Saubere Luft muss man aber auch universeller sehen: Hier geht es um Menschen mit Allergien wie beispielsweise Heuschnupfen. Auch hier zeichnen sich die BONECO-Produkte als Problemlöser aus.

**Was hebt Ihre Produktpalette gegenüber Konkurrenzprodukten ab?**

Es sind die herausragende Produktequalität, die hohe und verlässliche Performance, die geringe Geräusch-



BONECO-AG-CEO Michael Leitner:

**«Durch die Inhouse-  
produktion erreichen wir  
eine deutlich schnellere  
Umsetzungsgeschwindigkeit  
für den Markteintritt.»**

entwicklung und das einzigartige BONECO-Design, um nur einige Merkmale zu nennen. Wir wollen der führende Premiumanbieter in unserem Segment sein.

**Kann man als Schweizer Unternehmen in einem Bereich, in dem sicher auch viele Tiefpreisanbieter aktiv sind, bestehen?**

Billig- und Billigstprodukte sind nicht unser Markt und können es auch nicht sein. Diese widersprechen unserer Marken- und Qualitätsphilosophie. Unsere Kunden suchen Produkte, die sowohl in Bezug auf Performance als auch hinsichtlich Qualität ihr Leistungsversprechen erfüllen. BONECO steht für diese Werte und wird auch deshalb gekauft. Schweizer Qualität und die Verlässlichkeit unsere Produkte setzten sich auch in einem Markt mit Tiefpreisanbietern durch.

**Und welche Zukunftstrends werden BONECO in den nächsten Jahren beschäftigen?**

In den nächsten Jahren werden uns die Vernetzung unserer Produkte sowie deren Steuerung antreiben. Wir werden unsere Produkte digitalisieren und in ein vernetztes Umfeld – beispielsweise Smartphones und Smarthomes – integrieren. Im Produkteportfolio der Luftreiniger hat es noch Platz für einen Ausbau um weitere Leistungsstufen. Die Marke «BONECO healthy air» hat also rund um das Thema Gesundheit und Luft noch viel Spielraum für weitere Innovationen.

Interview: Stefan Millius

Bild: zVg.

Anzeige

rhv **elektrotechnik**  
Die Nr. 1 im Rheintal.

**Wir gratulieren herzlich  
zum 60 Jahr-Jubiläum!**

RhV Elektrotechnik AG · Schöntalstrasse 1 · 9450 Altstätten · www.rhv.ch · Tel. 071 757 60 10

Wir gratulieren Plaston  
zum 60-Jahr-Jubiläum und  
wünschen für die Zukunft  
alles Gute.

freicom.

PR. Werbung. Events.



## Service für Klima und Lüftung

A-6833 Weiler  
+43(0)5523 64026

Email: [service@hake.at](mailto:service@hake.at)  
Home: [www.hake.at](http://www.hake.at)

**Rii-Seez-Net**

3in1

Günstig  
telefonieren,  
surfen und  
fernsehen  
im Paket.

[www.rii-seez-net.ch](http://www.rii-seez-net.ch)  
Infoline 081 755 44 99

Gemeinde **Widnau**

## Ihr Partner für ein gelungenes Fest

Vermietung  
von Festmaterial

Getränke auf  
Kommission

Originelle  
Geschenksideen



Diepoldsauerstrasse 29, Widnau  
071 720 17 17  
[Widnau@getraenke-service.ch](mailto:Widnau@getraenke-service.ch)



Getränkemarkt  
Widnau

Mo 13.30 – 18.30  
Di–Fr 09.00 – 12.00 13.30 – 18.30  
Sa 08.00 – 16.00

# Ikone des Schweizer Industriedesigns

**Dass ein Unternehmen das 60-jährige Bestehen feiern kann, ist nicht selbstverständlich: Es zeugt von grosser Innovationskraft und Unternehmergeist. Ohne diese Eigenschaften hätte PLASTON die tiefgreifenden wirtschaftlichen Veränderungen in den letzten Dekaden nicht so erfolgreich gemeistert.**



Aus kleinen Anfängen gross geworden – eine fast unglaubliche Firmengeschichte: 1956 begann Hans Frei im Anbau seines Wohnhauses in Widnau mit einer kleinen Spritzgussmaschine. Der erste Artikel war ein Trinkbecher aus Kunststoff, der Topseller dann ein Salatbesteck. Im Laufe der Jahrzehnte ist die familiengeführte Firma gewachsen. In Forschung und Entwicklung behielt das Unternehmen «die Nase vorn» und konnte den Maschinenpark ausbauen sowie die Arbeitsplätze erhöhen. Heute ist die PLASTON Holding AG ein international aufgestelltes Unternehmen mit gut 400 Mitarbeitenden in der Schweiz, in Tschechien, China und in den USA.

Der Name PLASTON ist in der Kunststoffindustrie ein Begriff: Er bedeutet hohe Schweizer-Qualität und innovative Cleverness. Die Produktpalette umfasst nebst intelligenten Verpackungslösungen wie Norm- und Spezialkoffern für die Industrie auch technische Kunststoffelemente, die zur Baugruppe zusammengeführt werden. Unter dem Namen BONECO werden hochwertige Luftbehandlungsgeräte hergestellt, auf die in asiatischen Ländern und in China ein grosser Markt wartet. «Frische, reine Schweizerluft» – das ist in luftverschmutzten Megacitys der Luxus der Zukunft. Das Markenzeichen von PLASTON ist und bleibt jedoch der «rote Hilti-Koffer». Ohne Übertreibung eine Ikone des Schweizer Industriedesigns seit bald drei Generationen.

Die Gemeinde Widnau ist stolz auf PLASTON, auf ein innovatives Unternehmen, das sich auf den Weltmärkten behauptet und sich klar zum Firmensitz und Produktionsstandort in Widnau bekennt. Die PLASTON-Gruppe wird ihre Erfolgsgeschichte weiterschreiben. Wir freuen uns auf eine weiterhin gute und nachhaltige Zusammenarbeit.

Text: Christa Köppel, Gemeindepäsidentin Widnau

Bild: zVg.

Anzeige

**KOFO AG**  
Taaweg 4 | 9442 Berneck  
CHE-499.199.929.MwSt.



T +41 (0)76 588 02 36  
F +41 (0)71 722 42 81  
skoepfel@kofo.ch | www.kofo.ch

NAH BEIM KUNDEN

# 10 JAHRE

KOMPETENZ

IT LÖSUNGEN AM PULS DER ZEIT

AXACOM AG, Ihr Partner für  
moderne IT Lösungen, mobile Arbeitsplätze,  
Netzwerk, Security und Cloud



## AXACOM

www.axacom.ch info@axacom.ch  
flexible, mobile & secure workspaces

**CITRIX**

**PARTNER**

Platinum  
Solution Advisor

Specialist

AXACOM AG · 8570 Weinfelden · 071 620 13 50

# TECHNIK cb

www.cb-technik.ch



Verbindungstechnik aus einer Hand

# LABELCODE

Etikettieren ▪ Codieren ▪ Identifizieren



## Produktkennzeichnung aus Leidenschaft.

**Labelcode AG**

Usserdorf 1 CH-4624 Härkingen Tel. +41 (0)62 388 80 90 Fax +41 (0)62 388 80 99  
Industriestrasse 3 CH-8575 Bürglen Tel. +41 (0)71 634 66 99 Fax +41 (0)71 634 66 98  
info@labelcode.ch www.labelcode.ch

**Ihr Spezialist für:**

- Etikettendrucker
- Etikettiergeräte
- Etikettendruck- & Spendeeräte
- Paletten Etikettiersysteme
- Mehrweggebinde Etikettiersysteme
- Kundenspezifische Sondermaschinen
- Software & Systemintegration
- Codiergeräte
- Verbrauchsmaterialien
- Ersatzteile
- Verpackungsberatung
- Logistikberatung

# sieber

the way of logistics



www.sieber.ch

# Von Trinkglasproduzenten zu Kofferkönigen

**Einst war sie ein Zweimannbetrieb mit magerem Kapital, gegründet in einer Garage. Heute ist die PLASTON-Gruppe mit ihren zwei Unternehmen – PLASTON und BONECO – weltweit tätig. Eine 60-jährige Erfolgsgeschichte.**



*Firmengründer  
Hans Frei.*

Es begann in einer Garage. Mit bescheidenen 25 000 Franken als Kapital und einer 60-Tonnen-Spritzgussmaschine namens Luise: Am 6. Februar 1956 gründete Roland Frei mit seinem Vater Hans in Widnau die Firma PLASTON. Dies mit der Strategie, einerseits Kunststoffteilezulieferer für die Industrie und andererseits Hersteller eigener Produkte für den täglichen Haushaltsbedarf zu sein. Erfinder des Firmennamens war der älteste Sohn der Familie, Hans Junior, der als Lehrer arbeitete: Er hatte beim Patentamt recherchiert und festgestellt, dass die Bezeichnung «Plastic» bereits viele geschützte Marken umfasste und schlug schliesslich PLASTON vor – die Nähe zum griechischen Philosophen Platon besteht rein zufällig.

## **Tagelang unterwegs mit einem Glas**

Das erste Haushaltsprodukt der Firma war ein kristallähnliches Trinkglas aus Kunststoff. Um es an die grösseren Haushaltsgeschäfte zu bringen, reiste Hans Frei mit dem Zug durch die halbe Ostschweiz. Unbeirrt, tagelang. Und es zahlte sich aus:

Luise bekam einen grösseren Bruder, mit dem sich grössere Teile in massiv besserer Qualität herstellen liessen. Mit dem Neubau vergrösserte sich auch die Belegschaft, Bruno Frei stiess dazu, der zweite Sohn von Hans Frei. Zudem konnte PLASTON immer mehr Kunden gewinnen. Zeitweise stellte die Firma bis zu 30 Millionen Einzelteile, Dosen und Becher her, darunter Joghurtbecher und Fettdosendeckel. Nach einem Produktionsneubau 1961 und einem Lagerneubau 1963 wurde es schon wieder eng: 1967 konnte PLASTON eine weitere Produktionshalle einweihen.

## **Von Hilti und der Hartnäckigkeit**

Mit der neuen Produktionshalle begann eine neue Ära. Um das weitere Wachstum verkraften zu können, wurde eine neue Organisation geschaffen – es war schlicht nicht mehr möglich, dass jeder alles machen konnte. So konzentrierte sich Hans Frei auf die Geschäftsführung, das Personalwesen und den Einkauf, Roland Frei übernahm die Betriebsleitung und den Verkauf. Auch die Strategie des Unternehmens prüften die Beiden. Zu diesem Zeitpunkt – vielleicht Zufall, vielleicht das Glück der Tüchtigen – hatte sich die Firma Hilti dazu entschlossen, ihr hauseigenes Kunststofflabor aufzuheben und PLASTON angeboten, dieses zu übernehmen. Bei der Besichtigung entdeckten Vater und Sohn rote Blechkoffer. Und die Idee, solche aus Kunststoff herzustellen, war geboren.

Die beiden darauffolgenden Jahre versuchte Roland Frei, die Verantwortlichen bei Hilti mit selbstgebastelten Prototypen von der Kofferidee zu überzeugen. Die Hartnäckigkeit zahlte sich schliesslich aus: Die Firma Hilti entschied, sämtliche ihrer Produkte in einem von PLASTON hergestellten Koffer zu verkaufen. Ein Meilenstein für die Widnauer.

## **Dank Kunden und Kostenmanagement durch die Krise**

Ebenfalls in den 1960er Jahren begann die Erfolgsgeschichte des zweiten Standbeins, der Luftbefeuchter, woraus Jahrzehnte später die BONECO entstand: Im Rahmen seines Studiums am Kunststoffinstitut der Technischen Hochschule in Aachen hatte sich Roland Frei mit einem Luftbefeuchtersystem beschäftigt, das

**In den 1960er Jahren begann die Erfolgsgeschichte des zweiten Standbeins, der Luftbefeuchter, woraus Jahrzehnte später die BONECO entstand.**

Er konnte schliesslich einen Auftrag über 1000 Gläser ergattern. Die Produktion mit der Arbeit an der Spritzgussmaschine erforderte damals bereits einen 24-Stunden-Betrieb. So wurde aus der Zweimannfirma schnell ein richtiger Familienbetrieb: Hans Freis Frau Sofia und Tochter Madlen wurden eingebunden. Nichtsdestotrotz war ein Wochenarbeitspensum von bis zu hundert Stunden nicht selten. Den Durchbruch schaffte das Start-up schliesslich in den Nachkriegsjahren mit Salatbesteck: Für zwei Firmen wurden in Widnau monatelang Tag und Nacht mehr als 400 000 Salatbestecke produziert. Durch diesen Auftrag hatte PLASTON erstmals eine solide finanzielle Basis. Aber die Firmengründer wollten mehr.

Fünf Jahre nach der Gründung wich die Garage einem Neubau. Und die kleine Spritzgussmaschine



## Einfach und genial

Die Ergoswiss-Systeme erlauben einfache und kostengünstige Lösungen für die Höhenverstellung an verschiedenen Arbeitsplätzen. Es funktioniert lastunabhängig und völlig synchron.

[www.ergoswiss.com](http://www.ergoswiss.com) | [info@ergoswiss.com](mailto:info@ergoswiss.com)



HERZLICHE GRATULATION ZU **60 JAHRE PLASTON AG** UND WEITERHIN VIEL ERFOLG!

VERPACKUNGEN aus

- Wellpappe
- EPS
- EPP **NEU**



[www.flatz.com](http://www.flatz.com)

■ verpacken ■ schützen ■ dämmen

## KOSTENGÜNSTIGE PROZESSOPTIMIERUNG

### Werkzeugeinlagen:

- Effizientes Arbeiten dank Ordnung am Arbeitsplatz „5S“
- Ergonomisch sinnvolle Anordnung
- Einfache Bestandskontrolle
- Laserbeschriftung (Werkzeugnummern / Firmenlogos)

### Ladungsträger:

- Zeiteinsparung beim Be- und Entladen am Arbeitsplatz
- Reduktion Transport- und Lagervolumen
- Transportschutz



Intelligente Verpackungen

**Unser kompetentes Team zeichnet und produziert Ihre massgeschneiderten Einlagen und Ladungsträger innerhalb kürzester Zeit.**

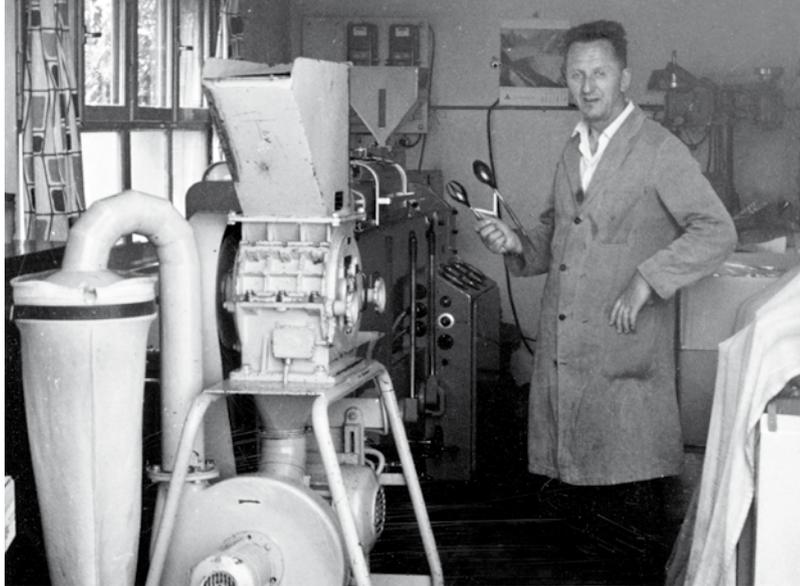
Binzackerstrasse 37 · CH-8623 Wetzikon · + 41 (0) 44 931 30 30 · [info@digipack.ch](mailto:info@digipack.ch) · [www.digipack.ch](http://www.digipack.ch)



*Wir machen es  
Ihnen gemütlich!*  
Boden | Vorhang | Bett

**E · G · G · E · N · B · E · R · G · E · R**

Eggenberger-Wohnen | Poststrasse 6 | 9443 Widnau | [www.eggenberger-wohnen.ch](http://www.eggenberger-wohnen.ch)



Hans Frei bei der Salatbesteck-Produktion.

die Wärme von Radiatoren nutzen sollte, um die Luftfeuchtigkeit zu erhöhen. PLASTON produzierte und verkaufte solche Luftbefeuchter daraufhin zu Hunderttausenden und entwickelte schliesslich ein derartiges elektrisches Gerät, mit dem sie sich im Konsumgüterbereich etablieren konnte. Doch dann kam 1973 die Wirtschaftskrise. Und mit ihr ein schlagartiger Rückgang der Industrienaufträge, auch der Konsumgütermarkt geriet ins Stocken. Mitten in der Krise

## Zur Zeit des Entscheids zur Internationalisierung entschied sich das Unternehmen zu einer Sortimentsreduktion.

übergab Hans Frei die Führung des Unternehmens an Roland Frei. Mit den Grosskunden versuchte die neue Führung, Lösungen für die Bewältigung der Krise zu finden, zudem mit einem gezielten Kostenmanagement. Schliesslich gelang auch das.

In diesen Zeiten des Umbruchs fällt ein weiteres Beispiel der PLASTON-Hartnäckigkeit, das schliesslich erfolgreich endete: Nach 15-jährigen Verhandlungen und Beratungen konnte die Firma einen zweiten Grosskunden gewinnen, die Firma Bosch. Durch

den Neukunden und die Produktentwicklungen im Luftbefeuchtungsbereich wuchs der Bedarf an Lavervolumen wieder. Nach einer Übergangslösung mit einer Traglufthalle entstanden 1980 ein Hochregallager-Neubau und gut zehn Jahre später die Produktionshalle, in der heute die grossen Spritzgussmaschinen stehen. Um nahe bei den Grosskunden zu sein – ökonomisch und ökologisch vertretbar konnten Koffer nicht über weite Distanzen transportiert werden –, entschloss sich PLASTON zu einer Internationalisierung. In Tschechien und in China wurden schliesslich weitere Produktionsstätten gebaut.

### Konzentration auf zwei Geschäftsfelder

Zur Zeit des Entscheids zur Internationalisierung entschied sich das Unternehmen auch zu einer Sortimentsreduktion. Sie hatte damals neben den Koffern noch allerlei Haushaltsprodukte, Aufbewahrungs- und Ordnungssysteme produziert. Vom Campinggeschirr über Dauerkaffeefilter bis zu Tonträger-Aufbewahrungssystemen. Innerhalb von fünf Jahren stellten sie die Produktion dieser Produkte ein.

Ab 1991, mit der Gründung der PLASTON Holding AG, konzentrierte sich diese auf zwei Geschäftsfelder: «Industrial Plastic Systems», welches durch PLASTON abgedeckt wird, und «Air Treatment Systems», das seit 2013 unter dem neuen Auftritt «BONECO healthy air» erfolgreich unterwegs ist und schliesslich 2015 zur Gründung der BONECO AG führte. Ein weiterer erfolgreicher Schritt – einer von vielen, die aus dem Zweimannbetrieb das Unternehmen gemacht haben, das es heute ist: Ein erfolgreiches Familienunternehmen mit weltweit gut 400 Mitarbeitern, in der dritten Generation von Verwaltungsratspräsident Jörg Frei geführt.

Text: Malolo Kessler

Bilder: zVg.

Anzeige

In der Verpackungstechnik toppen uns nur ganz wenige!



gratuliert zum  
60 jährigen  
Jubiläum!

Mit Sicherheit - gut verpackt!

blipack.ag · industriestrasse 10 · CH-9300 Wittenbach · info@blipack.ch · www.blipack.ch

blipack ag · ch-9300 wittenbach



## Sechs Jahrzehnte gefeiert

Ihr 60-Jahre-Jubiläum feierte die PLASTON Group unter anderem Mitte Juni: Kunden und Partner wurden anlässlich des Jubiläumsevents durch den Betrieb in Widnau geführt, wo sie sich vor Ort über die neusten Entwicklungen des Unternehmens ein Bild verschaffen konnten. Anschliessend wurden die vergangenen sechs Jahrzehnte bei einem Galadinner auch kulinarisch gefeiert.







Canon



qualiroll

Plotter • Papiere • Tinten • Etiketten • Service

DIRECTSHOP  
www.qualiroll.ch



cab

info@qualiroll.ch 056 675 30 30 056 675 30 31 www.qualiroll.ch



www.kraussmaffei.ch

Entnahme- und Montageroboter von KraussMaffei sind für verschiedenste Anwendungen flexibel einsetzbar. Die IR-Baureihe steht Ihnen für Spritzgiessmaschinen in Schliesskraftgrössen von 500 bis 40.000 kN, Traglasten von 6 bis 210 kg und Arbeitsbereichen zwischen 1.610 und 3.900 mm zur Verfügung.

IR-Baureihe: Flexibel. Stark. Effektiv.  
Zuverlässige Multitalente für Ihre Produktion

Engineering Passion

KraussMaffei

## GRANULATE INTELLIGENTER DOSIEREN

motan<sup>®</sup> colortronic<sup>®</sup>

think materials management



GRAVICOLOR - das sich selbst optimierende Dosiergerät

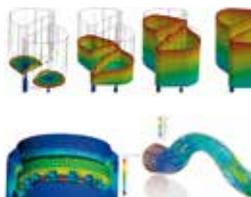
Mit IntelliBlend und integrierter Förderung.

Mit GRAVICOLOR erhalten Sie höchste Mischgenauigkeit. Dank seiner einzigartigen IntelliBlend-Steuerung werden alle Komponenten exakt verwogen und die exakte Einhaltung der Rezeptur garantiert. Das bietet Ihnen kein anderes Gerät. Auf Wunsch erhältlich mit integrierter Förderung.

motan-colortronic ag | Roggenstrasse 3 | CH-4665 Oftringen | Tel.: +41 62 889 29 29 | Fax: +41 62 889 29 00 | info@motan-colortronic.ch | www.motan-colortronic.com



«Wir gratulieren zum  
60-jährigen Jubiläum!»



## process creative factory<sup>gmbh</sup>

Ihr Partner für Produktentwicklung.  
Von der Idee bis zum fertigen Produkt.  
Kreativität und Leidenschaft.

- Produktkonzepte
- Design und Designumsetzung
- FEM-CFD-Simulationen
- Füll- und Verzugs-Simulation
- Fertigungsunterlagen
- Prototypen und Labortests
- Bauteil-Schadensanalyse

www.process-widnau.ch

# Rund um den Globus aktiv

**Das Herz der zwei Unternehmensbereiche der PLASTON-Gruppe schlägt in Widnau. Um nahe bei ihren Kunden zu sein, ist sie aber an Standorten rund um den Globus aktiv.**

Die PLASTON-Gruppe ist in zwei Unternehmensbereiche aufgeteilt: in die PLASTON AG mit ihren Industriekoffern und Kunststoffteilen und in die BONECO AG mit ihren Luftbehandlungsgeräten. Das Herz der Gruppe schlägt im St.Galler Rheintal, in Widnau. Dort ist das Unternehmen entstanden, dort ist der Hauptsitz.

## Die strategische Leitung der PLASTON-Gruppe nimmt ein vierköpfiger Verwaltungsrat wahr.

Aktiv ist PLASTON allerdings rund um den Globus: Nebst dem Produktionswerk in Widnau besitzt die Gruppe seit 1995 ein Werk im Tschechischen Sluknov mit rund 150 Mitarbeitern. In Jiaxing, China, wurde 2013 ein weiteres Produktionswerk eröff-

net. Dort beschäftigt PLASTON mittlerweile über 100 Personen. Die Produktionswerke in Tschechien und China wurden unter anderem realisiert, damit die Kunden von PLASTON vor Ort beliefert werden können. Auch der US-amerikanische und der kanadische Markt sind abgedeckt: In Naperville, Illinois, hat BONECO eine Vertriebsgesellschaft.

Die strategische Leitung der PLASTON-Gruppe nimmt ein vierköpfiger Verwaltungsrat wahr. Er besteht aus Jörg Frei, der den Verwaltungsrat auch präsidiert, Roland Frei, Hansueli Raggenbass und Carole Ackermann. CEO der PLASTON AG ist Alexander Gapp, CEO der BONECO AG ist Michael Leitner.

Text: Malolo Kessler

Bild: zVg.

*Der Hauptsitz der PLASTON-Gruppe in Widnau.*



# Koffer, Technische Teile und Baugruppen

**Die roten Hilti-Koffer kennt jeder. Die PLASTON AG stellt neben solchen individuellen Industriekoffern aber noch zahlreiche andere Produkte her. Beliefert werden verschiedenste Branchen, wobei der Service immer einen hohen Stellenwert hat.**

## Industriekoffer

PLASTON produziert und verkauft diverse Koffermodelle. Diese Koffer dienen der Aufbewahrung von Arbeitsgeräten, die in verschiedensten Branchen zum Einsatz kommen: in der Elektro-, Sanitär-, Medizinal-, Labor- und Vermessungstechnikbranche. Beispielsweise stellt die PLASTON AG Koffer her, in denen Bohrhämmer und Akkuschrauber aufbewahrt und transportiert werden können. Die Kunden von PLASTON können die Kunststoffkoffer entweder in standardmässiger oder nach eigenen Wünschen gestalteter Ausführung beziehen.

Die Standardkoffer bietet das Unternehmen in verschiedenen Grössen, Farben und Ausführungen an.

Sie werden aus hochwertigen Materialien hergestellt und sorgfältig verarbeitet. Sodass sie robust und langlebig sind – denn das müssen sie in ihren Einsatzbereichen in der Industrie auch sein. Die Koffereinsätze, von denen es verschiedene Typen gibt, betten den Inhalt passgenau ein.

Die individuellen Koffermodelle werden bezüglich Form, Farbe und Funktion den Wünschen des Kunden angepasst: Die PLASTON-Fachleute erstellen Konzepte, stellen Berechnungen an, wählen Materialien, Maschinen und Designs aus. Ziel der individuellen Koffermodelle ist, dass jeder Koffer jener Marke, die er repräsentiert, ein Profil gibt. So kennt heute zum Beispiel jeder die roten Koffer mit den Hilti-Werkzeugen.





**Technische Teile**

Aus Kunststoff werden neben den Industriekoffern in der PLASTON AG auch technische Gehäuseteile hergestellt. Diese Teile kommen anschliessend bei Elektrowerkzeugen wie Bohrhämmern oder bei Haushaltsgeräten wie Kaffeemaschinen zum Einsatz. Auch die Medizinal-, die Labortechnik- und die Sanitärbranche beziehen solche Kunststoffteile für die Herstellung von Geräten von PLASTON. Die Teile werden nach Kundenwunsch gefertigt. So können sie beispielsweise lackiert oder verchromt werden, dekoriert oder beschriftet.



**Montage von Baugruppen**

PLASTON montiert technische Teile zu Baugruppen und verkaufsfertigen Produkten. Dabei werden einzelne Kunststoffteile, die etwa in unterschiedlichen Farben und unterschiedlichen Kunststoffmischungen produziert worden sind, zusammengestellt. Auch Metall- und Elektronikteile werden je nach Kundenwunsch in die Baugruppen integriert. Als Beispiel: Für die BONECO AG montiert und verpackt PLASTON sämtliche Luftbehandlungssysteme.



**Service**

Auf eine umfassende Kundenbetreuung legt PLASTON grossen Wert. Das Credo des Unternehmens: Das beste Kunststoffprodukt kann nur so gut sein wie der Service. Eine offene Kommunikation und ein ständiger Austausch mit den Kunden – sei es in persönlicher oder elektronischer Form – sind PLASTON wichtig. Dies gilt während des gesamten Wertschöpfungszyklus der Kunststoffprodukte: von der Entwicklung über die Produktion bis hin zum logistischen Prozess.

Anzeige

Faserformteile

Folien und Beutel

Schaumstoffeinlagen

Tiefziehverpackung

Korrosionsschutz



amsa-verpackung.at

Wir verpacken Ihre Visionen

Find us on 

# Danke für die 60-jährige Zusammenarbeit

Gruss Werner, Marcel  
Richi, Peter und Norbert

**Spirig Vogel**  
Haustechnik und Gebäudehülle

authentig **T.I.G.**  
efficiency guaranteed

You can't manage  
what you  
don't measure



Die führende Software  
für MES-Lösungen

[www.tig.at](http://www.tig.at)

Lassen Sie sich kostenlos  
unverbindlich beraten:  
+43 (0) 5522 41 693-0

**T.I.G.** Rankweil | Wien | Hong Kong | Shenzhen | Shanghai

Unsere Partner & realisierte Maschinenanbindungen: Allen Bradley | Arburg | AT Solution | Bachmann | Beckhoff | Bühler B&R | Consonic | Desma | Engel | Exnova | Ferromatik Milacron | Hahn Automation | Hahn Enersave | Haitian | JSW KEBA | Kistler | KraussMaffei | LWB | Maplan | Maretime Marketing | Netstal | ONI | Premium Solutions | Phoenix Contact | Siemens | Sigmatek SP Intermach | Sumitomo Demag | Thiele&Kor Plastics | Machinery | Wittmann Battenfeld

popug.at

## Verpama BabyTray

Der wahrscheinlich kleinste Trayaufrichter der Welt.

Der BabyTray ist eine Weiterentwicklung der bestehenden Tray- und BlissFormer von Verpama und bietet ein herausragendes Preis-/Leistungsverhältnis.



### Grosse Leistung auf kleinstem Raum

Der BabyTray richtet aus einem flachen Kartonzuschnitt eine Schachtel auf und verklebt diese mit Heissleim. Ultrakompakt, schnell und zuverlässig:

- Individuell einsetzbar
- Bis zu 50 Schachteln pro Minute
- Optional rein elektrisch erhältlich



Verlangen Sie den **detaillierten Spezialprospekt** und lassen Sie sich beraten.

[www.verpama.ch](http://www.verpama.ch)

**VERPAMA**



## LEADER ist eine Marke – und davon profitieren auch Sie!

Der LEADER ist zum Label für ein starkes Unternehmertum mit Visionen geworden. Ob Firma, Verband oder Organisator einer Veranstaltung: Wir sind Ihr Partner und realisieren mit Ihnen ein Magazin, das vollumfänglich oder teilweise anzeigenfinanziert ist, professionell umgesetzt wird und direkt von unserer Marke profitiert. Bei Fragen stehen wir Ihnen per Telefon unter 071 272 80 50 oder via Email unter [leader@metrocomm.ch](mailto:leader@metrocomm.ch) gerne zur Verfügung.

Presented by **LEADER** **SPECIAL**

[www.leaderonline.ch](http://www.leaderonline.ch)

# Alles für die Raumluf

**Ob Luftbefeuchter, Luftreiniger oder beides zusammen: Die BONECO AG konzipiert Luftbehandlungsgeräte für Wohnungen und Büros. Die Geräte sind auch für Allergiker, Familien mit Kindern oder Raucher geeignet. Ein Überblick.**



*In der Kategorie der Luftbefeuchter bietet die BONECO AG verschiedenste Produkte an.*

## Hybrid

Der sogenannte Hybrid der BONECO AG ist ein Multitalent: Er kann Luftbefeuchter sein oder Luftreiniger – oder aber beides zusammen. In seiner Geräteklasse ist seine Leistung einzigartig. So beträgt seine Luftreinigungsleistung bis zu 190 Kubikmeter pro Stunde. Er reinigt die Raumluf in grossen Büros, Stadtwohnungen, Lofts oder Arztpraxen von bis zu 100 Quadratmetern. Ein permanenter Vorfilter stoppt Haare, Hausstaub und andere grössere Schmutzpartikel. Der nachgeschaltete Filter, bestehend aus einem Aktivkohle- und einem HEPA-Filter, fängt Viren ab und absorbiert schlechte Gerüche. Eine Verdunstermatte ist zudem für die Befeuchtung der Luft verantwortlich. Dank hocheffizienter Technologie ist der Hybrid äusserst energiesparend. Und benutzerfreundlich: So hat er beispielsweise eine Fernbedienung und eine Filter- und Wasserwechselerinnerung.

## Luftreiniger

Den BONECO-Luftreiniger, ausgezeichnet mit einem Designpreis, gibt es in zwei Grössen. Drei verschiedene Filter wirken als Schutzschilder und fangen auch kleinste Partikel in der Luft ab. So gibt es

einen Filter für Allergiker, einen Filter für Familien mit Kindern und einen Filter für Stadtbewohner und Raucher. Das heisst, der Luftreiniger kann sowohl Allergene, Bakterien, Keime, Staub, Tierhaare und Milben als auch Rauch und andere Gerüche aus der Luft entfernen.

## Luftbefeuchter

In der Kategorie der Luftbefeuchter bietet die BONECO AG verschiedenste Produkte an: Luftwäscher, Vernebler, Verdampfer und Verdunster. Die Luftwäscher befeuchten und waschen die Luft ohne Filtermatten. Speziell strukturierte Befeuchterscheiben drehen sich durch das Wasser; dabei wird die Luft mit Feuchtigkeit angereichert. Das Wasser dient als natürlicher Filter, der die Luft von Verunreinigungen befreit. Mit Verneblern wird Wasser in mikrofeinen Nebel umgewandelt und durch ein Gebläse an die Raumluf abgegeben. Zuerst gekocht und automatisch warm abgegeben wird das Wasser beim Verdampfersystem. Und beim Verdunstersystem kommt schliesslich noch eine Verdunstermatte ins Spiel: Trockene Raumluf wird durch die feuchte Verdunstermatte gezogen und dann befeuchtet wieder an den Raum abgegeben.

# Kalligraphie und Kampfkunst als Ausgleich

**Die PLASTON Group beschäftigt weltweit gut 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie versteht sich als eine grosse Familie. Acht Mitglieder dieser Familie erzählen, was sie an ihrem Arbeitgeber schätzen, welchen Herausforderungen sie sich täglich stellen müssen und was sie so machen, wenn sie gerade nicht arbeiten.**



*David Percy,  
Kunststofftechnologe EFZ  
in Ausbildung,  
PLASTON AG*

David Percy ist einer von zahlreichen PLASTON-Lehrlingen. Im Rahmen seiner Ausbildung zum Kunststofftechnologe gehört es beispielsweise zu seinen Aufgaben, Maschinen und Produktionslagen einzurichten und zu programmieren. Ausserdem ist er für das Durchführen von Musterungen zuständig. «Jeder Tag ist anders, das gefällt mir», sagt David Percy, Jahrgang 1997. Ausserdem stehe er oft mit anderen Abteilungen in Kontakt. Das Arbeitsklima, die Atmosphäre unter den Arbeitskolleginnen und Arbeitskollegen seien sehr motivierend. «Vom ersten Tag an habe ich mich im Team aufgenommen gefühlt.» Als Lehrbetrieb sei die PLASTON AG hervorragend: «Man kann sehr oft selbständig arbeiten und dennoch jederzeit auf die Hilfe von Teamkollegen zählen.» Die grosse Verantwortung, die er bereits als Lehrling tragen dürfe, sei aber auch herausfordernd. Als Ausgleich zu seiner Arbeit ist David Percy im Schützenverein Balgach/Rebstein aktiv. Ausserdem fährt er gerne Snowboard und verbringt viel Zeit mit seiner Freundin und seinen Freunden.



*Paul Hämmerle,  
Leiter Marketing  
und Verkauf,  
PLASTON AG*

«Kunden mit all unseren Möglichkeiten zu verblüffen, Nutzen zu generieren und die PLASTON-Familie weiter wachsen zu lassen. Das Team für diese Aufgabe zu formen, zu unterstützen und zu begleiten»: So beschreibt Paul Hämmerle, Leiter Marketing und Verkauf, seine Haupttätigkeiten. Er ist seit 1989 im Betrieb tätig. Das unter anderem gerne, weil seinem Arbeitgeber die soziale Verantwortung sehr am Herzen liege. Ausserdem treffe er in seinem Berufsalltag immer wieder auf «Menschen mit Handschlagqualitäten». Diese möge er – leider gebe es in der heutigen Zeit nicht mehr allzu viele von ihnen. Der Marketing- und Verkaufsleiter mit Jahrgang 1961 bezeichnet sich selbst sowohl als «Kunststöffler» als auch als «Plastönler». Und Paul Hämmerle kann auch durchaus mit anderen Materialien als Kunststoff etwas anfangen: In seiner Freizeit fertigt er mit zwei Kollegen Skulpturen aus Schwemmholz.

Marco Ramer,  
Verfahrenstechniker,  
PLASTON AG



Als Process Engineer, Verfahrenstechniker also, führt Marco Ramer neue Verfahren und Technologien bei PLASTON ein. Ausserdem macht er Musterungen und betreut Kunststofftechnologien in Ausbildung. «Dabei werde ich jeden Tag vor neue Herausforderungen gestellt – ob in Bezug auf Neuwerkzeuge oder Prozessoptimierungen», sagt er. «Diese Abwechslung schätze ich aber sehr. Genauso die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit, das eigenverantwortliche Arbeiten und, dass man bei PLASTON als Mensch wahrgenommen wird.» Marco Ramer arbeitet seit Mitte 2006 im Betrieb. Trotz Doppelbelastung – der Verfahrenstechniker mit Jahrgang 1990 absolviert noch eine berufsbegleitende Weiterbildung – findet er genug Zeit für Hobbies: Er spielt mit dem TV Rebstein in der Faustball-Nationalliga B und fährt im Winter oft in die Berge, um auf Skiern zu stehen.

Arben Ndue,  
Head of Product  
Management,  
BONECO AG



Seit über sechs Jahren arbeitet Arben Ndue für die BONECO AG. Als Head of Product Management ist er beispielsweise verantwortlich für die globale Produktstrategie, für die Planung und Konzeptionierung der Produkte und die kurzfristige Umsetzung von Markteinführungen – «also eigentlich für die Koordination aller Aktivitäten rund um die Produkte und deren Lebenszyklus», erklärt er. Das Zusammenspiel zwischen Produktplanungen, Investitionsbudget und Ressourcen könne sich dabei manchmal schwierig gestalten. Das auch aufgrund des umfangreichen BONECO-Produktfolios: «Das Folio umfasst etwa 30 Geräte, die eine durchschnittliche Lebensdauer von zehn Jahren haben. Da ist eine Neulancierung von etwa drei Geräten pro Jahr unumgänglich.» Arben Ndue gefällt die Dynamik, die sein Berufsleben täglich mit sich bringt, seine Funktion als Schnittstelle, die Vielfältigkeit der Aufgaben. Der Hobbyfussballer und passionierte Wanderer mit Jahrgang 1985 schätzt es, dass er bei der BONECO AG die Chance bekommt, sich gewinnbringend einzubringen. Und Arben Ndue freut sich über positives Feedback von aussen: «Kann man beispielsweise an Messen Komplimente für die Produkte entgegennehmen, macht das durchaus stolz.»

Ali Kara,  
Schichtleiter-Assistent,  
PLASTON AG



Die Organisation, Koordination und die Überwachung aller Arbeitsabläufe sind die grössten Herausforderungen bei seiner Arbeit für die PLASTON AG: Seit Ende Mai 2014 arbeitet Ali Kara, Jahrgang 1985, als Schichtleiter-Assistent. Dabei unterstützt und vertritt er den Schichtleiter im Produktionsbereich und arbeitet bei verschiedensten Produktions- und Logistikaufgaben mit. Es sei eine vielfältige, abwechslungsreiche Tätigkeit, sagt er. «Besonders gefällt mir, dass ich selbständig arbeiten und auch Verantwortung übernehmen kann.» An der PLASTON AG als Arbeitgeberin schätzt Ali Kara, dass sie eine offene Kommunikation pflege und den Mitarbeitern gegenüber sehr sozial sei. Als Ausgleich zu seiner Arbeit unternimmt er viel mit seiner Familie.



*Rolf Burchia,  
Head of R&D,  
PLASTON AG*

Es ist die Arbeit mit Kunststoff aller Arten und Eigenschaften, die Rolf Burchia immer wieder bei seiner Arbeit für die PLASTON AG fasziniert. «Auch wenn sich mittlerweile vieles berechnen und simulieren lässt, benötigt man eine grosse Portion Erfahrung, um das Materialverhalten einschätzen und somit auch den Werkstoff voll ausreizen zu können.» Diese «grosse Portion Erfahrung» bringt er auf jeden Fall mit: Rolf Burchia, Jahrgang 1979, arbeitet seit August 1995 für die PLASTON AG. Mit seinem R&D-Team entwickelt er Industriekoffer und deren Innenleben, ist aber auch Ansprechpartner für beispielsweise die Konstruktion und Materialwahl von Spritzgussbaugruppen. Der Teamleiter, der nebst seiner Arbeit gerne Softwarelösungen programmiert, sagt, dass das «vordergründig sehr einfache Produkt «Koffer» die grösste Herausforderung in seiner Arbeit darstelle: An die Robustheit würden immer höhere Anforderungen gestellt, gleichzeitig müssten die Koffer mit immer weniger Material auskommen und entsprechend effizient produziert werden.



*Manfred Fitsch,  
Head of R&D,  
BONECO AG*

Manfred Fitsch, Jahrgang 1974, arbeitet seit September 2005 für die BONECO AG. Als Head of R&D ist eine seiner Hauptaufgaben, Technologien und Ideen mit seinem Team zu erarbeiten und diese dann so in Geräte zu integrieren, dass für den Endkunden ein maximaler Nutzen entsteht. Eine der schönsten Aufgaben dabei sei, Technik mit Design verschmelzen zu lassen. «An meinem Arbeitgeber gefällt mir besonders, dass ich hier die Möglichkeit habe, mit Kreativität und einem tollen Team neue Ideen in die Tat umzusetzen.» Dabei schätzt der Head of R&D das Know-how jedes einzelnen Mitarbeiters. Seine freie Zeit geniesst er mit seiner Familie unter anderem beim Wandern, Skifahren oder Musizieren. Ausserdem trainiert Manfred Fitsch einmal wöchentlich die Kampfkunst «Wing Tzung». «Ein schönes Hobby, das mich auch körperlich etwas fit hält.»



*Dan Li,  
Product Manager,  
BONECO AG*

Seit Mai 2014 ist Dan Li als Product Managerin für die BONECO AG tätig. Sie kümmert sich in ihrer Position um alles, was Luftreiniger angeht. «Nicht nur um die technischen Aspekte und die Qualität – ich beobachte die Märkte, kommuniziere, organisiere und plane, um ein optimales Produktesortiment zu garantieren», erklärt sie. Wichtig für diese Aufgabe sei, die Märkte in den verschiedenen Ländern gut zu kennen. Neue Produkte in internationalen Märkten einzuführen, gefällt Dan Li denn auch besonders gut. Überdies arbeitet sie gerne mit Lieferanten und anderen BONECO-Stellen zusammen – letzteres nicht zuletzt wegen des guten Arbeitsklimas. Die Product Managerin ist auch in ihrer Freizeit gerne kreativ: Sie malt Aquarellbilder und beschäftigt sich mit chinesischer Kalligraphie. Zudem fährt Dan Li oft Ski und Velo und macht gerne Bergwanderungen.

## Der intelligente Weg!



Die Zukunft des Kommissionierens beginnt jetzt.

Was wäre, wenn Ihr Flurförderzeug eigenständig seine Wege analysieren, auf Veränderungen reagieren und seine Route adaptiv planen könnte? Autonome Fahrzeugsteuerung ermöglicht wahre Flexibilität im Einsatz. STILL präsentiert den iGo neo CX 20 ein Partner, der seine Umgebung selbstständig analysiert, seinen Nutzer erkennt und ihm selbstständig auf Schritt und Tritt durch das Lager folgt. [www.still.ch](http://www.still.ch)

first in intralogistics

**STILL**

**MAGUIRE®**  
Intelligent Simplicity

## FÜLLEN. EINSTELLEN. DOSIEREN.

INTELLIGENT UND EINFACH IN  
3 KURZEN SCHRITTEN.



SEIT DER REVOLUTIONIERUNG DER  
GRAVIMETRISCHEN DOSIERUNG 1989,  
WELTWEIT 50.000 GERÄTE INSTALLIERT.



USA: 610 459 4300 | CANADA: 905 879 1100 | EUROPE: +44 1827 265 850 | ASIA: +65 68487117

[WWW.MAGUIRE.COM](http://WWW.MAGUIRE.COM)

## HIGH-PRECISION-FINISH

Die neue high-tech Fräsergeneration von JJ tools  
HSC/HPC Bearbeitungen in hochharten  
Materialien bis 68 HRC  
Ausgereifte Spitzentechnologie im perfekten  
Preis – Leistungs Verhältnis



streuli technologies ag CH-8903 Birmensdorf  
Seit 40 Jahren ist Zerspanung unsere Leidenschaft



+41/44/7394070 [office@streuli-techno.ch](mailto:office@streuli-techno.ch) [www.streuli-techno.ch](http://www.streuli-techno.ch)

## bta first travel ag



13x in der Schweiz und in mehr als 45 Ländern weltweit

Geschäftsreise-Management mit Mehrwert

Damit Sie pünktlich  
abheben -  
die Reisekosten aber  
am Boden bleiben!



Ihr professionelles Reisebüro  
bta first travel ag  
Bahnhofstrasse 21b  
9471 Buchs SG

[buchs@btafirst.com](mailto:buchs@btafirst.com) | [www.btafirst.com](http://www.btafirst.com)



# Die Hüter einer grossen Vision



Was sagt wirklich etwas aus über den Erfolg eines Unternehmens? Sind es die aktuellen Geschäftszahlen? Sie sind natürlich ein zentrales Element, aber oft werden sie beeinflusst von einzelnen Schwankungen und unvorhersehbaren Ereignissen. Für uns sind deshalb die bleibenden, unverrückbaren Werte von grösserer Bedeutung. Solange wir an ihnen festhalten, überstehen wir auch temporäre Stürme.

Vertrauen, Ehrlichkeit, Verlässlichkeit: Das sind nur drei dieser Werte, die durch die Geschichte von PLASTON hindurch für unser gesamtes Handeln massgebend waren. Und das gegenüber allen, die uns begleiten: unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, unsere Kunden, unsere Partner und Lieferanten. Diese Unternehmenskultur wird geschätzt, das spüren wir bei unseren täglichen Gesprächen und Begegnungen. Auch wir müssen selbstverständlich genau kalkulieren, geschickt verhandeln und stets am Ball bleiben. Aber seit der Gründung von PLASTON stand immer fest, dass wir unseren Grundwerten treu bleiben und sie niemals zugunsten einer kurzfristigen Gewinnmaximierung aufs Spiel setzen. Denn als Familienunternehmen steht für uns eine nachhaltige Entwicklung im Vordergrund.

Allerdings reicht es in der modernen Wirtschaftswelt nicht, an den alten Werten festzuhalten. Es ist unsere Aufgabe, uns gleichzeitig fit für gegenwärtige und künftige Herausforderungen zu machen. Das tun wir laufend über die ganze Firmengruppe hinweg: Mit Firmenakquisitionen, mit der Verselbständigung ehemaliger Businessunits zu eigenständigen Unternehmen, mit der Überarbeitung von Markenstrategien und einer konsequenten Weiterentwicklung des Produktesortiments.

Unsere Gründer hatten eine klare Vision davon, wie sich ihr Unternehmen entwickeln soll. Wir sind die Hüter dieser Vision und tragen die Verantwortung dafür, dass das Erbe in diesem Geist weitergeführt wird. Eine positive Geschäftsentwicklung und unzählige wertvolle Partnerschaften zeugen davon, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Und deshalb ist es keine Frage, dass wir auf diesem verbleiben werden.

Jörg Frei

Verwaltungsratspräsident der PLASTON-Gruppe

Anzeige

## Erdgas-Heizung

bewährt, vielseitig, umweltschonend

**Kostenloser Sanierungsvorschlag!**  
einfach anrufen: 071 747 54 54

erdgas   
**GRAVAG**

GRAVAG Erdgas AG · [www.gravag.ch](http://www.gravag.ch)



# Schaumstoff in Pflicht und Kür!

Stanzen · Schneiden · Spalten · Fräsen  
Kleben · Schweißen · Kaschieren



- Schaumstoffe PUR, PE, Zellkautschuk
- Saugeinlagen für Lebensmittel
- Zellstoffwatte und Tissue
- Industrie-Verpackungen

  
**Dimer**  
Darauf ist Verlass.

D-79725 Laufenburg | Haseläckerweg 4 | Tel. +49 (0) 77 63-80 20-0 | [www.dimer.de](http://www.dimer.de)

**CARLOSMARTINEZ**  
architekten



enhorabuena PLASTON

architektur massgeschneidert



Partner für Gebäudetechnik

Vielen Dank für die langjährige Zusammenarbeit

 **fritz gresser ag**  
[www.gresser-ag.ch](http://www.gresser-ag.ch) 9443 widnau

# 60<sup>th</sup> ANNIVERSARY



**BONECO**  
healthy air



[www.boneco.com](http://www.boneco.com)



[www.plaston.com](http://www.plaston.com)