

› 80 Jahre Silac AG

«Wir konfrontieren unsere Kunden mit Ideen»

Im September lud die Silac zum Tag der offenen Tür ein. Über tausend Besucher folgten der Einladung und liessen sich beim ausführlichen Rundgang in die Welt der Kunststoffverarbeitung und des Werkzeugbaus einführen. Im Gespräch erzählt Geschäftsführer Peter Birchler, was ihn neben dem Jubiläum auch noch umtreibt.

› Thomas Meier

Genau genommen handelte es sich beim Tag der offenen Tür um zwei Tage der offenen Tür. Am ersten waren Kunden, Lieferanten und Partner geladen, während der zweite der breiten Öffentlichkeit offen stand. Peter Birchler hat den Anlass bewusst so geplant weil «wir schon vor 10 Jahren an unserem 70-Jahr Jubiläum gesehen haben, dass das bei der Bevölkerung ankommt».

Das heisst, die Leute interessieren sich für die Silac?

Viele fahren vorbei, kennen uns allenfalls vom Sehen, wissen aber nicht was wir machen. Deshalb haben wir an der Fassade auch ein entsprechendes Plakat angebracht, quasi ein Fenster in unsere Produktion. Schliesslich sind wir als klassischer Zulieferer nicht so bekannt wie etwa eine Schreinerei. Es gibt ja keine Silac-Produkte, das ist allgemein ein Problem in der Kunststoffbranche.

Silac macht aber durchaus Produkte, die man kennt z.B. Deckel für Shampoo-Flaschen.

Ja, wir machen z.B. den Deckel für die Sigg-Getränkeflasche oder auch für Produkte von Burgerstein. Das hilft natürlich schon. Aber den Produkten sieht man das nicht an.

Welche Trends nehmen Sie in der Branche wahr?

Eine Zeit lang hatte ich Respekt und fragte mich, ob Spritzguss an sich überhaupt noch Zukunft hat. Zum einen drängte der 3D-Druck stark auf den Markt. Aber auch die Tatsache, dass Kunststoffprodukte ein schlechtes Image haben, machte es nicht immer leicht.

Dann habe ich gemerkt, dass wir weitergehen müssen. Es braucht solche Projekte wie die Zusammenarbeit mit Sigg. Die Flasche besteht zu 100% aus Aluminium, und der Deckel ist aus einem Holz-Kunststoffgemisch gefertigt. Das haben wir schon vor Jahren bei Sigg vorgestellt und konnten es schliesslich auch umsetzen.

Gibt es noch weitere Beispiele?

Wir haben noch ein weiteres Projekt gestartet mit der ZHAW in Wädenswil. Dort untersucht eine Abteilung wie man aus Nebenströmen Produkte herstellen kann. Konkret geht es um Abfälle aus der Nahrungsmittelindustrie, z.B. um Kartoffelschalen, die bei der Herstellung von Chips anfallen.

Das wird spannend. Kunststoffherstellung aus Food, also etwa aus Mais oder dergleichen, will niemand mehr, weil es da um Nahrung geht. Recycling ist aber ein grosses Thema wie auch die Verwertung von organischen Abfällen. Bei dieser Entwicklung wollen wir dabei sein und mit Kunden Versuche machen. Dann habe ich keine Angst mehr, dass es uns in 20 Jahren nicht mehr gibt. Wir verarbeiten dann einfach andere Materialien, nicht mehr klassische Werkstoffe aus Erdöl.



Blick in die neue Halle, wo Teile für den Food-Sektor gefertigt werden. (Bild: Silac)



Die Familie Birchler: 2. v.l. Peter Birchler, CEO. (Bild: Silac)

Die Silac ist also nicht nur Dienstleister sondern schiebt auch Entwicklungen an?

Ja, wir konfrontieren unsere Kunden mit Themen und Ideen. Wir warten nicht nur bis die Zeichnung kommt und offerieren danach. Wir sind auch sehr breit aufgestellt. Da gibt es viele spannende Synergien. Ein typisches Beispiel ist die Geschichte mit dem Scharnier.

Eine Spezialität von uns sind Scharniere in Verschlüssen wie etwa beim Shampoo von Rausch. Ein Kunde aus der Elektronikbranche hat bei der Internetsuche nach Kunststoffscharnieren den Weg zu uns gefunden. Für ihn haben wir dann eine Klappe gemacht für einen Elektroschalter, ebenfalls mit einem Scharnier. Seine anderen Lieferanten konnten das nicht bieten. Kunststoffscharniere aus der Spritzgussmaschine, die auch stabil sind stammen aus der Verpackungsindustrie. Wie dieses Beispiel zeigt, können wir Kunden mit Ideen aus anderen Branchen überraschen.

Kontakt

Silac AG
CH-8844 Euthal
www.silac.ch