

# INFORM



## WERTVOLLE JOBS.

Gespräch mit Eric Scott und Roger Kerr der US-amerikanischen Western Container Corporation. 3

## ZWEITER FRÜHLING.

Vorteile und Ablauf einer Werkzeugrevision am Beispiel eines 24+24-fach-Etagenwerkzeugs. 9

## AUF GUTEM WEG.

Jana Walker vom Schweizer Familienunternehmen Swiss Prime Pack im Interview. 12

## HEISS AUF DIE ZUKUNFT.

Porträt der Friedr. Freek GmbH, Partner für Heizelemente der Otto Hofstetter AG seit 20 Jahren. 20





# HEISS AUF DIE ZUKUNFT.

Die **Friedr. Freek GmbH** liefert seit 20 Jahren die **Heizelemente für die Werkzeuge der Otto Hofstetter AG**. Das Familienunternehmen im deutschen Menden ist auf diesem Gebiet weltweit führend und rastlos daran, diese Position zu halten. Dabei setzen die **Geschäftsführer Wolfgang und Stefan Kaiser** sowie **Prokurist Michael Ablas** bei Mitarbeitenden und Partnern auf **Eigenverantwortung und Kooperation**.

Seit 20 Jahren funktioniert die deutsch-schweizerische Kooperation ausgezeichnet: Wolfgang Kaiser, Wilhelm Kaiser, Michael Ablas und Stefan Kaiser von der Friedr. Freek GmbH mit Stefan Zatti (Mitte) von der Otto Hofstetter AG.

«Manchmal muss man im Leben Glück haben. Ohne sich in der Materie auszukennen, geht es allerdings auch nicht.» So lautet das pointierte und philosophische Fazit von Wilhelm Kaiser über seine 30 Jahre mit der Friedr. Freek GmbH. Und so, wie sich das Unternehmen heute präsentiert, hatte er wohl ein bisschen von beidem, wie er selbst sagt.

### Diplomatie der Frau.

«Der Firmengründer Friedrich Freek hat mich als technischen Fachmann für Heizelemente angestellt und übertrug mir die Aufgabe, den Betrieb in Schwung zu bringen. Schon an meinem ersten Arbeitstag, das war am 1. Januar 1970, beschlich mich das Gefühl, keine einfache Aufgabe übernommen zu haben.» Trotz grosser Anstrengungen hatte sich innert nützlicher Frist nichts geändert, worauf er die Stelle kündigte und ging. «Meine Frau bekam einen Anruf von Frau Freek. Sie lud uns zu einem privaten Besuch zu ihnen nach Hause ein, wo alles nochmals in Ruhe diskutiert werden sollte.» Die Mission war erfolgreich. Wilhelm Kaiser ging zurück und hatte in der Folge freie Hand, die technische Entwicklung der Firma so zu gestalten, wie er es für richtig hielt.

### Start in eine neue Ära.

Die Friedr. Freek GmbH produzierte damals überwiegend Heizelemente für Haushaltsgeräte. Neben der Muttergesellschaft von Freek, den Märkischen Metallwerken, zählten Krupp, Zanussi und die schwedische Asko damals zu den Kunden. Urlaube plante Wilhelm Kaiser so, dass ein Kundenbesuch entweder auf dem Weg oder sicher vom Urlaubsort aus gut machbar war. Trotz seines unermüdlichen Einsatzes geriet Freek 1983 unverschuldet in den Konkursstrudel der Muttergesellschaft. Doch Wilhelm Kaiser glaubte an die Zukunft «seiner» Produkte und läutete, ausgestattet mit dem Vertrauen der Bank und mehrheitlichen Geschäftsanteilen, als alleiniger Geschäftsführer der Friedr. Freek GmbH eine neue Ära ein.

### Angebotsmix als Erfolgsmodell.

Das mittelständische Unternehmen hat seinen Sitz zwar weiterhin in Menden, gehört jedoch vollständig der Familie und wird heute von Wilhelm Kaisers Söhnen, Wolfgang und Stefan, geführt. Sie zählen dabei auf die Unterstützung von etwa 60 Mitarbeitenden und erzielen einen Jahresumsatz von rund EUR 9 Millionen. Das Produktions- und Handelsunternehmen ist weltweit anerkannt als Spezialist für Prozesswärme und entwickelt, produziert und vertreibt elektrische Industrieheizelemente für die Kunststoff- und Verpackungsindustrie sowie viele mehr. «Das Angebot aus eigener Fertigung, kombiniert mit Handelsware, bietet uns die Chance, trotz übersichtlicher

Unternehmensgrösse im Markt ein Vollsortiment anbieten zu können.» Aufgrund der guten Erfahrungen bezeichnet Wolfgang Kaiser diesen Mix als Erfolgsmodell. Der bedeutendste Geschäftsbereich der Friedr. Freek GmbH ist heute die Fertigung hochinnovativer HotMicroCoils, oft eingesetzt als Düsenheizelemente für Heisskanäle.

---

## «DEN ERFOLG UNSERER FIRMA VERDANKEN WIR UNSEREN BESTANDSKUNDEN.»

Wolfgang Kaiser, Geschäftsführer

---

### Bestandskunden als Fundament.

Die technische Kompetenz gehört wie zu Vaters Zeiten zu den wichtigsten Pfeilern des florierenden Unternehmens. Stefan Kaiser ist diplomierter Maschinenbau-Ingenieur und zeichnet zusammen mit seinem Bruder für das Unternehmen verantwortlich. Sein Spezialbereich sind das Projektmanagement und sämtliche technischen Fragestellungen. Unterstützung bei der Suche nach wirkungsvollen Lösungen erhält er von Michael Ablas. «Michael ist seit 25 Jahren im Unternehmen und hat wesentlich dazu beitragen, dass wir die Hightech-Produktion von Düsenheizelementen aufbauen und erfolgreich entwickeln konnten.» Seinem Know-how in Sachen elektrische Wärmetechnik verdanke die Friedr. Freek GmbH die rasche Entwicklung und die heute führende Rolle in diesem Bereich. Die Fortschritte in dieser Sparte sind eindrücklich: «In den letzten 25 Jahren sind wir mit unseren Bestandskunden kontinuierlich gewachsen, die letzten acht Jahre jeweils mit neuem Umsatzrekord.» Für Wolfgang Kaiser und seine Kollegen in der Geschäftsleitung haben bestehende Kunden oberste Priorität. «Wir fühlen uns unseren Bestandskunden gegenüber auch verpflichtet, sie mit zweckdienlichen Lieferterminen und fachkundiger Beratung bedienen zu können.»

### Innovation als Teil der DNA.

Mit zwei passionierten Technikern in der Unternehmensleitung erstaunt es wenig, dass Innovation beim Familienunternehmen ebenfalls einen sehr hohen Stellenwert geniesst. «Seit rund 20 Jahren betreiben wir aktiv Produktionsforschung und haben dazu auch ein Team 'Technik', das sich alle zwei Wochen trifft. Ohne eine Vorgabe überlegen die Teammitglieder, welches Problem am Markt darauf wartet, von uns gelöst zu werden.» Ideen liefert dazu gemäss Stefan Kaiser das bei der Friedr. Freek GmbH integrierte Reklamations- und Innovationsmanagement. «Diese Projekte werden von der Motivation der Teammitglieder



angetrieben und haben dadurch eine viel bessere Chance auf Erfolg.» Ergänzend zu den internen Projekten arbeitet das Unternehmen mit verschiedenen externen Forschungsteams und auch technischen Hochschulen zusammen. Daraus sind Vorhaben entstanden mit vielversprechenden Namen: Eucopet, Lean, Low2High oder StraKosphere. Die Resultate aus diesen Projekten sind derart überzeugend, dass sich dafür europäische und nationale Forschungseinrichtungen interessieren und das Bundesministerium für Bildung und Forschung Freek regelmässig in die Ausgestaltung seiner Forschungsrahmenprogramme einbezieht.

### Die Kraft der Kooperation

Zusammenarbeit ist eine weitere Säule, auf der der heutige Erfolg der Friedr. Freek GmbH ruht. Die Philosophie «Cooperation beats Competition» prägt sowohl den Umgang mit Kunden und Lieferanten als auch die innere Organisation. «Zur Organisationsbeschreibung verwenden wir kein Kästchenmodell, sondern die Analogie einer organischen Zelle. Die Geschäftsleitung bildet den Kern und ist umgeben von den weiteren Zellbereichen Einkauf, Vertrieb, Marketing, Produktion und Service.» Laut Stefan Kaiser, der dieses Modell zusammen mit seinem Bruder entwickelt und in einem Buch dokumentiert hat, fördert diese Art der Organisation eigenständiges Arbeiten. Wichtig sei dabei, Mitarbeitende zu haben, die sich mit diesen Arbeitsbedingungen sowie mit der Transparenz in Bezug auf die laufenden Projekte und den Geschäftsgang zurechtfinden.

## «ZUR BESCHREIBUNG DER ORGANISATION VERWENDEN WIR DIE ANALOGIE EINER ORGANISCHEN ZELLE.»

Stefan Kaiser, Geschäftsführer

### Virtuelle Grösse macht stark.

Kooperation ist auch ein wichtiger Teil des Innovationsprojekts Eucopet. Das Mitte der 1990er-Jahre gestartete Vorhaben besteht organisatorisch aus einem Netzwerk von Wettbewerbern. «Es ist faszinierend, wie positiv sich diese Kooperationskompetenz auf die Motivation, das Engagement und die Kreativität auswirkt.» Das Hauptziel dieses Zusammenschlusses unabhängiger Unternehmen aus Deutschland, Italien, Irland, Grossbritannien und den USA ist die gemeinschaftliche Entwicklung neuer beziehungsweise verbesserter elektrischer Heizelemente und deren weltweiter Vertrieb. «Durch die Kooperation innerhalb von Eucopet sowie jener mit unseren zahlreichen Zulieferpartnern sind wir virtuell gross. So werden wir auch im Markt wahrgenommen.»



nommen und behaupten uns im Wettbewerb mit den Grossen der Branche. Das gelingt auch deshalb so gut, weil uns Reaktionsschnelligkeit und Servicefreundlichkeit, typische Vorteile kleinerer Unternehmen, erhalten bleiben.»

«BEI DER MINIATURISIERUNG UND IN SACHEN HALTBARKEIT VON HEIZUNGEN DÜRFTEN WIR WELTWEIT EINE FÜHRENDE, WENN NICHT DIE FÜHRENDE ROLLE INNEHABEN.»

Michael Ablas, Prokurist

**Loyalität gegenüber Partnern.**

Auf die Heizelemente aus dem Hause Freek zählt auch die Otto Hofstetter AG. Und dies seit exakt 20 Jahren. «Es ist schon eine besondere Auszeichnung, wenn beide Unternehmen nach zwei Jahrzehnten sagen können, dass alles gut gelaufen ist, grossartige Projekte realisiert wurden und sich beide Firmen gleichzeitig prächtig entwickelt haben.» Den Grund dafür sieht Wolfgang Kaiser in der Loyalität, die bei Freek seit Beginn der Übernahme durch die Familie Kaiser zu den Grundwerten der Firma gehört. «Loyalität ist die Basis für eine erfolgreiche partnerschaftliche Zusammenarbeit. Speziell in der schnelllebigen, globalisierten Welt ist es eine besondere Auszeichnung, gute Partner zu haben, die sich gegenseitig vertrauen und auch in harten Zeiten zueinander stehen.»

**Effizienz auf kleinstem Raum.**

Mittlerweile fanden rund 100.000 Heizelemente den Weg aus dem Sauerland in die Werkzeugmanufaktur in Uznach. Dabei handelt es sich um HotMicroCoil-Düsenheizungen, deren Herzstück ein extrem gut formbares Heizröhrchen ist, das mit seinen Aussenabmessungen von minimal 1 Millimeter vom unbedarften Betrachter wohl eher wie ein etwas dickerer Draht identifiziert werden dürfte. Nicht nur das Herz, auch die Heizkörper «made by Freek» sind speziell. So ist das exklusiv für die Otto Hofstetter AG und deren hochfachige PET-Werkzeuge entwickelte Heizband auf Haltbarkeit und Energieeffizienz getrimmt. Eine andere Heizkörperentwicklung mit Alleinstellungsmerkmal ist das von Freek patentierte thermoelastische Wärmeleitsystem mit dem vielfältig vorteilhaften und für Freek typischen überwickelten Schlitz. Nicht minder durchdacht ist die hinsichtlich Flexibilität und Preis unschlagbare Simple-is-best-Ausführung im schlichten und doch hochpräzisen Reflektionsrohr.

**Gut ist nicht gut genug.**

«Die Heizung, auf die sich die Otto Hofstetter AG nun seit vielen

Jahren verlässt, zeigt sich im täglichen Einsatz als extrem zuverlässig», fügt Michael Ablas hinzu. Dank der kompakten und thermisch durchdachten Bauweise sind gemäss seinen Ausführungen auch die Werte bezüglich Energieeffizienz und Ressourcenschonung ausgezeichnet. «Bei der Miniaturisierung von Heizungen und in Sachen Haltbarkeit dürften wir weltweit eine führende, wenn nicht die führende Rolle innehaben.» In Bezug auf die Weiterentwicklung der Düsenheizung für die Otto Hofstetter AG sieht er deshalb wenig Optimierungspotenzial: «Es ist ein sehr ausgereiftes Produkt. Zum einen haben wir es stets optimiert, zum anderen haben sich die Voraussetzungen nicht massgeblich verändert. Potenzial liegt wahrscheinlich in erster Linie bei den Werkstoffen.» Da sich zurzeit das Thema Energieeffizienz zuoberst auf der Prioritätenliste der Industrie befindet, forscht man im Team auf diesem Gebiet. «Mit der Heizung, welche die Otto Hofstetter AG bei ihren Werkzeugen einsetzt, haben wir Vergleichstests durchgeführt. Die Resultate bestätigen ihre herausragenden thermischen Eigenschaften. liefern aber zugleich Ideen, wie wir unsere Lösung in dieser Beziehung vielleicht noch weiter optimieren können.»

**Beste Aussichten für die Zukunft.**

Grundsätzlich fühlt man sich bei der Friedr. Freek GmbH seinem Schweizer Partner freundschaftlich verbunden. «Wenn irgendwo auf der Welt ein Werkzeug der Otto Hofstetter AG läuft, bringt das niemand automatisch mit uns in Verbindung. Es sind immer unsere Schweizer Partner, die ihren Namen aufs Spiel setzen.» Und dieser Verantwortung, so Michael Ablas, sei man sich im Hause Freek sehr wohl bewusst. Vertrauen, Loyalität und Kontinuität sollen auch weiter die Kooperation prägen. «Wenn bei der Otto Hofstetter AG eine Idee entsteht, wissen wir, dass sie uns bei der Umsetzung von Anfang an miteinbeziehen. Das ist uns auch wichtig. Denn dieses über die Jahre gewachsene Vertrauen bildet die Basis für eine weitere erfolgreiche Zusammenarbeit in der Zukunft.» Stellvertretend für das gesamte Unternehmen wünscht sich Wolfgang Kaiser, dass die Kooperation weit mehr als nochmals 20 Jahre dauert.



Friedr. Freek GmbH

Sudetenstrasse 9, 58708 Menden/Sauerland

Gegründet 1950

Rund 60 Mitarbeitende

Branchen: Kunststoff- und Verpackungsindustrie u.v.m.

Spezialisiert auf Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von elektrischen Industrieheizelementen