

Ein Glas Wein mit

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Schweizer Monat : die Autorenzeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur**

Band (Jahr): **101 (2021)**

Heft 1090

PDF erstellt am: **17.07.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Glas Wein mit

Teddy Burckhardt, CEO und Inhaber der Burckhardt of Switzerland AG

von Daniel Jung

Perforieren und Fibrillieren: Diese zwei Techniken sind die Kernkompetenz der Firma Burckhardt of Switzerland in Basel. Im Alltag hat man mit perforierten Folien häufig zu tun. Fast jeder Papierbeutel, in welchem Gebäck im Supermarkt verkauft wird, hat ein Sichtfenster, das aus perforierter Kunststoffolie besteht. «Bei perforierten Folien geht es um Verpackungen, die einfach anzuwenden sind und gleichzeitig Luft und Feuchtigkeit durchlassen», sagt der CEO und Inhaber der Firma, Teddy Burckhardt. Die Durchlässigkeit ist vorteilhaft, wenn ein Produkt im warmen Zustand verpackt wird. Wäre die Folie dicht, würde sich Kondenswasser bilden. «Bei einem warmen Pouletschenkel entstünde eine tropfende Sauce», erklärt Burckhardt. «Perforation ist die günstigste Art, um Durchlässigkeit zu erzeugen.»

Dennoch ist bei den Werkzeugen zur Perforation, die in Basel entwickelt und hergestellt werden, grosse Präzision erforderlich. Bei der kalten Perforation werden Löcher in eine Folie gepresst, was diese leicht deformiert. Bei der heissen Perforation schmelzen beheizte Nadeln präzise Kreise. Auch bei der Fibrillation wird die Materialeigenschaft von Kunststoff mechanisch verändert. Dieses Verfahren wird in der Herstellung von Seilen, Teppichen und Kunstrasen angewendet. Die Kunststoffe werden nicht mit Löchern, sondern mit feinen Schnitten versehen, wodurch sich Festigkeit und Dehnbarkeit verändern.

Die Räumlichkeiten im Stadtteil Kleinhüningen strahlen das Flair einer klassischen Industriewerkstatt aus. Teddy Burckhardt führt den Industriebetrieb in der dritten Generation, gegründet wurde er 1941 in Basel. In den ersten Jahrzehnten stellte die Firma primär Textilkämme her, um Baumwollfasern aufzureissen. Mit dem Rückgang der Textilindustrie in Europa verlagerte die Firma ihre Tätigkeit ab den späten 90er-Jahren in Richtung Perforation. Der gemeinsame Nenner liegt dabei in der Herstellung von benadelten Präzisionsteilen. Meist befinden sich die Nadeln auf zylindrischen Körpern, die rotieren. Als einer von wenigen spezialisierten Betrieben stellt Burckhardt of Switzerland Perforationswerkzeuge für den Weltmarkt her. Die Werkzeuge werden oft in grössere Folienproduktionslinien eingebaut – und stets

exakt nach den Anforderungen der industriellen Abnehmer produziert. Die Firma bietet zudem eigenständige Stationen zum Perforieren und Fibrillieren an.

Durchlässigkeit ist auch für den Vertrieb von Produkten über nationale Grenzen wichtig. Die Firma ist fast komplett auf den Export ausgerichtet: 98 Prozent des Umsatzes werden im Ausland erwirtschaftet. Bei den Kunden erhalte man als Schweizer Firma einen gewissen Vertrauensvorschuss, bemerkt Burckhardt, die Schweiz gelte international als solides Land. Auch der Standort Basel biete ein gutes Umfeld, weil es in der Region viele gut aus-

gebildete Leute gebe, die mechanisch beschlagen seien. Die Firma beschäftigt 37 Mitarbeiter, darunter auch deutsche und französische Grenzgänger. Weil die Benadelung weiterhin auch Handarbeit erfordert, sind die Personalkosten ein wichtiger Faktor. «Gäbe es den Euro-Mindestkurs noch, würde mein Geschäft bombig laufen», sagt Burckhardt. Die harte Währung zwingt die exportorientierte Firma jedoch, ihre Abläufe immer wieder zu optimieren.

Der wichtigste Absatzmarkt ist Deutschland, gefolgt von den USA, Indien, Türkei, China und verschiedenen europäischen Ländern. Alle Ersatzteile werden in Basel hergestellt, nur der Maschinen-

bau wurde vor einigen Jahren nach Belgien ausgelagert. Nach anfänglicher Unsicherheit hat die Pandemie der Verpackungsindustrie viele Aufträge beschert, sind doch Kunststoffverpackungen aufgrund erhöhter Anforderungen an Hygiene wieder hoch im Kurs. In den USA führte ein Heimwerkerboom zu einer hohen Nachfrage nach Spannteppichen – und damit auch nach Fibrillationswerkzeugen. Sehr gut entwickelt hat sich zuletzt in Afrika der Markt für perforierte Zementsäcke. Diese müssen durchlässig sein, damit die Luft beim Befüllen entweichen kann. «Wir haben im Moment viel zu tun», sagt Burckhardt, der seine Lehr- und Wanderjahre beim Pharmariesen Roche, unter anderem in den USA, verbrachte. Die Rückkehr vom Grosskonzern zum Familienbetrieb vergleicht er mit dem Umstieg vom Öltanker auf ein Schlauchboot: «Das Schlauchboot ist lassig, weil es extrem wendig ist.»



Teddy Burckhardt

illustriert von Studio Sirup.

Wein: HerterWein, «Strix Chardonnay», Taggenberg Zürich AOC, 2019