**Zahlen und Fakten**

* Hauptsitz: Widnau, Schweiz
* Gründungsjahr: PLASTON AG Schweiz, Februar 1956
* Organigramm: BONECO ist ein Unternehmen der PLASTON Group
* Verwaltungsratspräsident: Jörg Frei
* Eigenständigkeit: BONECO AG Schweiz, April 2015
* Mitarbeiter: rund 40 weltweit
* Umsatz: CHF 40 Mio. weltweit
* Absatz: rund 500‘000 Luftbehandlungsgeräte
* Produkte: HYBRID Luftbefeuchter und Luftreiniger, Luftreiniger, Luftbefeuchter (Luftwäscher, Vernebler, Verdampfer, Verdunster)
* Design-Preise: Red Dot Design Award für die Produkte E2441A, U200 und P500
* Zertifizierung: ISO 9001:2008, ISO 14001
* Auszeichnung: 2015 gewann die PLASTON Group den Preis der Rheintaler Wirtschaft

**Unternehmensgeschichte**

**Familienunternehmen BONECO AG – von 1956 bis heute**

Das Familienunternehmen BONECO AG, das zur PLASTON Gruppe gehört, ist heute mit mobilen Luftbehandlungslösungen für den Wohnbereich international tätig. Begonnen hat jedoch alles 1956 in der Garage neben dem eigenen Haus mit grosser Hilfe der ganzen Familie. Hans Frei und sein Sohn Roland Frei gründeten aus schwierigen wirtschaftlichen Verhältnissen die Firma «PLASTON». Es wurde eine Erfolgsgeschichte – bis heute unter der Marke «BONECO healthy air». Im Laufe der Jahre wurden neben Kunststoffprodukten für die Industrie auch Produkte für den Haushaltsbereich entwickelt, fabriziert und zur Marktreife gebracht.

**Die Lancierung der Luftbefeuchter**

Es war im Jahre 1963. Roland Frei studierte am Kunststoffinstitut der technischen Hochschule in Aachen, Deutschland. Seine Diplomarbeit schrieb Roland Frei über ein Luftbefeuchter-System, das die Wärme von Radiatoren nutzen sollte, die zu niedrige Luftfeuchtigkeit in Innenräumen während der Heizperiode zu erhöhen. Die Idee führte dazu, diesen Luftbefeuchter in das Produktionsprogramm aufzunehmen. Ein Erfolg! Zu Hunderttausenden wurde dieses Produkt unter der Eigenmarke «BONECO» produziert und verkauft.

**Von der Garage in den Neubau**

Mitte der 60er Jahre wurde direkt neben dem Elternhaus eine Produktionshalle gebaut. Eine neue Ära begann. Die Zeiten, in der jeder alles gemacht hat, wo Not am Mann war, waren vorbei. Mit dem Neubau mussten nicht nur Arbeitsplätze geschaffen werden, sondern auch neue Strukturen. Hans Frei konzentrierte sich auf die Geschäftsführung, das Personalwesen und den Einkauf. Roland Frei übernahm die Betriebsleitung und den Verkauf. Finanzen und Technik wurden mit gut ausgebildeten Mitarbeitern belegt.

**Das Meistern der Wirtschaftskrisen bis in die 90er Jahre**

Die Ölkrise von 1973 löste eine bisher nicht bekannte Wirtschaftskrise aus. Die hohen Investitionen in den Neubau und Maschinen und der schlagartige Rückgang von Aufträgen bedeuteten für die PLASTON eine grosse Last. Zudem geriet der Konsumgütermarkt durch die allgemeine Verunsicherung stark ins Stocken. Notwendige Kurskorrekturen mussten frühzeitig erkannt und umgesetzt werden. Mit den Kunden wurden Lösungen gefunden, um die schwierigen Phasen zu bewältigen. Die guten Geschäftsbeziehungen zahlten sich aus. Mit einem gezielten Kostenmanagement und der Zusammenarbeit mit den Kunden wurden die Herausforderungen erfolgreich bewältigt.

**Die Fokussierung der Produkte**

Der Erneuerungsbedarf der Kunden machte der PLASTON schwer zu schaffen. Alle drei bis fünf Jahre musste das Produktdesign angepasst werden. Dies hatte zur Folge, dass die Entwicklungskosten und die Werkzeuginvestitionen enorm hoch waren. Die Weichen mussten neu gestellt werden. Durch frei werdende Ressourcen wurden Prozesse verbessert und konnten forciert werden. Um sich noch zielbewusster auf die speziellen Märkte konzentrieren zu können, wurde 1991 die PLASTON Gruppe in die Geschäftseinheiten «Air Treatment Systems» und «Industrial Plastic Systems» aufgeteilt.

**Die Ausweitung der Produktionsstandorte**

Um den hohen Ansprüchen der Kunden gerecht zu werden, baute PLASTON für die Geschäftseinheit «Industrial Plastic Systems» 1996 ein Produktionswerk in Tschechien, in welchem bis heute im Dreischichtbetrieb produziert wird. Nicht so in China. 1995 wurde die Produktionshalle eröffnet und musste drei Jahre später bereits wieder geschlossen werden. Die Gründung einer eigenen Gesellschaft unter der Bezeichnung «PLASTON Zhanjiang Ltd» und die staatliche Forderung, einen Chinesen als Teilhaber auszuweisen, haben PLASTON in der Folge viel Geld gekostet. Die Erfahrungen mit Zollbehörden, Stromunterbrüchen und der Belegschaft des Staatsbetriebes wird PLASTON wohl nie vergessen. Zeitweise waren zehn Personen für die Produktion eines einzigen Koffers beschäftigt. Im Schweizer Werk genügt eine gut ausgebildete Person. 2004 wurde mit dem Bau eines eigenen Produktionskwerks in China jedoch der Durchbruch geschafft. Ein weiterer Standort, von dem auch die Geschäftseinheit «Air Treatment Systems» profitieren konnte. Bis Mitte 2000 stieg die Anzahl der Mitarbeiter auf 150.

**Marktausweitung in den USA und Kanada**

Im Nordamerikanischen Markt wurde der Ruf nach Luftbefeuchtern laut. Mitbewerber haben sich besonders mit dem System «Ultraschallvernebler» stark gemacht. Eine sichtbare Luftbefeuchtung, die den Amerikaner besonders anspricht. Auch aufgrund der häufig schlecht isolierten Holzhäuser ist die PLASTON im Jahre 2003 auf dem Markt aktiv geworden. Um die Swissness zu stärken, wurde die Eigenmarke AIR-O-SWISS gegründet. Doch erneut waren es Wirtschaftskrisen, die es der PLASTON erschwerten, die Produkte zu lancieren. Und trotzdem wurde es eine Erfolgsgeschichte. Innerhalb eines Jahrzehnts wurde AIR-O-SWISS in diesem Markt zum führenden Anbieter von Luftbehandlungsgeräten. Rund um den Globus mit den Märkten Europa, Russland, Asien und Nordamerika ist die Firma PLASTON auf allen wichtigen Märkten vertreten. Mit der Marktausweitung Nordamerika beträgt die Anzahl der Mitarbeiter 400.

**Die Differenzierung gegenüber Mitbewerbern**

Für PLASTON war es eine entscheidende Erkenntnis, sich zu differenzieren. So wurde das «Air Treatment Systems» Sortiment bis in die 2000er Jahre kontinuierlich weiterentwickelt. Luftwäscher, Ultraschallvernebler, Verdunster, Verdampfer, Luftreiniger und Luftentfeuchter zählen zu den Systemen, die PLASTON zum weltweit einzigen Anbieter aller Luftbehandlungssystemen macht. Mit dem Qualitäts-Know-how aus der Schweiz wird die PLASTON den hohen Hygieneansprüchen der Kunden gerecht.

**Auf dem Weg zur Publikumsmarke**

Zwei Eigenmarken waren über viele Jahre die richtige Strategie. Um jedoch eine Publikumsmarke zu werden, führten wir die Marke «BONECO healthy air» ein. «Gesunde Luft» sagt aus, wofür BONECO steht. Das Bewusstsein für gesunde Luft wird sich in Zukunft global steigern. Das Potential dieses Bedürfnisses möchten wir nutzen. Es werden alle Produkte und alle Märkte unter der Marke «BONECO healthy air» vereint.

**Eigenständigkeit als neue Aktiengesellschaft**

Im April 2014 wurde die Firma BONECO AG gegründet. Die BONECO AG gehört zur PLASTON Gruppe und wird als Familienunternehmen weitergeführt werden. Jörg Frei, Sohn von Firmengründer Roland Frei, führt das Unternehmen als Verwaltungsratspräsident.

**Das Beste für gesunde Luft – seit 1956**

**Weitere Informationen unter:**

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

**Pressekontakt BONECO AG:**

Marketing Services

Julia Gutgsöll

Phone +41 71 727 81 45

marketing@boneco.com