

Bild: Matthias Böhm



>> Meine persönliche Spontanbewerbung 1979 bei der Fehlmann AG war rückblickend betrachtet eine meiner besten Entscheidungen. <<

Jürg Solenthaler, 46 Jahre Fehlmann AG Maschinenfabrik

Jürg Solenthaler: 46 Jahre Fehlmann AG

Vor einem halben Jahrhundert begann Jürg Solenthalers Karriere mit einer Ausbildung zum Werkzeugmacher bei Sprecher und Schuh (1975 - 1979) in Aarau. Anschliessend an die Lehre legte er einen Zwischenstopp bei Aciera in Le Locle ein, bevor er 1979 zur Fehlmann AG Maschinenfabrik kam. Das folgende Exklusivinterview ist somit auch eine Zeitreise in die Schweizer Werkzeugmaschinen-geschichte. Mit dabei ist Adrian Tobler, der die Aufgaben von Jürg Solenthaler bei Fehlmann zukünftig übernehmen wird. Aber lesen Sie selbst!

Herr Solenthaler, können Sie sich an Ihr Vorstellungsgespräch im Jahr 1979 bei Fehlmann erinnern?

Jürg Solenthaler: Da kann ich mich sogar sehr gut daran erinnern, aber dazu muss ich ein wenig ausholen.

Nur zu!

J. Solenthaler: Etwas mehr als vier Jahre zuvor hatte ich meine Ausbildung als Werkzeugmacher bei Sprecher und Schuh in Aarau begonnen. Sprecher und Schuh hatte etwa zwei Dutzend Aciera-Werkzeugmaschinen im Werkzeug- und Formenbau wie auch in der Lehrwerkstatt. Im vierten

Lehrjahr, 1978, montierte ich bei Sprecher und Schuh gemeinsam mit einem Aciera-Techniker aus Le Locle Digitalanzeigen an die Aciera F4-Fräsmaschinen. Nach Abschluss meiner Ausbildung nahm ich Kontakt zu diesem Aciera-Techniker auf und fragte ihn, ob sie eine Stelle für mich hätten. Ich konnte im Mai 1979 direkt in der Montage bei Aciera in Le Locle starten. Ich war damals Wochenaufenthalter und hatte ein Studio in der Rue de la Gare in Le Locle. Man könnte meinen, dass die Angabe der Strasse unwichtig sei, aber sie spielte später während des Vorstellungsgesprächs mit Willy Fehlmann doch noch eine Rolle.

gesprächs mit Willy Fehlmann doch noch eine Rolle.

Was machten Sie bei Aciera?

J. Solenthaler: Mit über 300 Mitarbeitenden war Aciera damals einer der grössten Schweizer Werkzeugmaschinenhersteller. Sie stellten wirklich gute Maschinen her. Neben Fräsmaschinen hatten sie auch Koordinaten-Bohrmaschinen im Programm, die sie mit Fehlmann-Kreuztischen ausgerüstet hatten. Meine Aufgabe in der Montage war es u.a., diese Fehlmann-Koordinatentische zu montieren und

>> Jürg hat nicht nur für Fehlmann gearbeitet – er hat mit vollem Einsatz und sehr viel Herzblut für das Unternehmen gelebt. Mir ist das Erbe von Jürg Solenthaler absolut bewusst, und ich nehme es gerne an. <<

Adrian Tobler, Verkaufsleiter Schweiz, Fehlmann AG Maschinenfabrik

Bild: Matthias Böhm



auf die Maschine passend einzuschaben. Die Wertigkeit und die ausgezeichnete Verarbeitung dieser Fehlmann-Kreuztische haben mich als jungen Mechaniker damals richtig beeindruckt.

Das war also einer Ihrer ersten Berührungspunkte mit Fehlmann?

J. Solenthaler: Richtig. Nur sechs Monate nach meinem Antritt bei Aciera musste ich aus privaten Gründen in die Region Aarau zurückkehren und mich um eine neue Stelle kümmern. Da hatte ich eigentlich sofort den Gedanken: Jetzt gehe ich mal diese Firma Fehlmann in Seon besuchen.

Jetzt kommen wir zu unserer ersten Frage.

J. Solenthaler: Das Bewerbungsgespräch fand am 17. September 1979 unten am

Empfang statt. (Anmerkung der Redaktion: Wir befanden uns während des Interviews, 46 Jahre später, im fünften Stockwerk, oberhalb des damaligen Empfangs.) Ich bin einfach reingegangen und habe der Empfangsdame, Frau Siegrist, gesagt, dass ich eine Stelle als Mechaniker in der Montage suche. Frau Siegrist antwortete sehr direkt und unmissverständlich, dass, wenn kein Stelleninserat ausgeschrieben sei, sie auch keinen Mechaniker suchen würden.

Das war's dann?

J. Solenthaler: Nein, denn im gleichen Moment, als ich gerade gehen wollte, kam der Geschäftsführer und Inhaber Willy Fehlmann – ich kannte ihn nicht – in einem blauen Arbeitsmantel aus der Werkstatt.

Er sah mich und fragte, ob er mir helfen könne. Worauf Frau Siegrist ihm die Situation schilderte.

Und dann?

J. Solenthaler: Er begrüßte mich freundlich, fragte mich nach meinem Beruf und warum ich zu Fehlmann gekommen sei. Ich erzählte ihm die obige Geschichte. Als ich Aciera erwähnte, wurde Willy Fehlmann hellhörig. Er fragte mich: «Ja, erzählen Sie mal, was Sie bei Aciera gemacht haben.» Er führte mich dann in ein Besprechungszimmer und ich beschrieb ihm meine Tätigkeiten, einschliesslich der Fehlmann-Koordinatentischmontage bei Aciera SA. Wir kamen auch auf mein Zimmer in der Rue de la Gare zu sprechen. Man muss wissen, dass Willy Fehlmann

>> Der grosse Vorteil ist, dass wir die Heidenhain-Steuerung extrem gut kennen. Das zieht sich bei uns durch das gesamte Unternehmen, von der Entwicklung über die Montage bis hin zum Kundendienst. <<

Adrian Tobler, Verkaufsleiter Schweiz, Fehlmann AG Maschinenfabrik

Bild: Matthias Böhm



seine Lehre und sein Maschinenbau-Studium in Le Locle absolviert hat; er wohnte damals in derselben Strasse wie ich. Das war ein schönes Detail, und es kamen ein paar Erinnerungen an die Zeit in Le Locle hoch. Auf jeden Fall, ein paar Minuten später hatte ich die Stelle, für die es kein Stelleninserat gab.

Welche Aufgaben haben Sie bei Fehlmann übernommen?

J. Solenthaler: Nur wenige Tage später, am 24. September 1979, startete ich direkt in der Montageabteilung der Picomax 50 Digital. Später arbeitete ich dann in der Picomax 100 CNC sowie in der Koordinatentisch-Endmontage. Der Hintergrund für meinen Einsatz in diesem Segment war strategischer Art. Willy Fehlmann meinte, dass wir zukünftig Fachleute benötigen, die in der Lage sind, anspruchsvolle Schulungs-, Inbetriebnahme- und Servicearbeiten bei den Kunden durchzuführen.

Das heisst, die zukünftige Bedeutung des Service-Bereichs war Willy Fehlmann damals bereits sehr bewusst.

J. Solenthaler: Bereits 1976 begann die NC- / CNC-Ära bei Fehlmann und im Laufe der Zeit kamen immer mehr CNC-gesteuerte Fehlmann-Maschinen auf den Markt. Aufgrund der zunehmenden Komplexität dieser Maschinen musste Fehlmann eine absolut zuverlässige Montage, Inbetriebnahme und einen zuverlässigen Service vor Ort gewährleisten. Er fragte mich, ob ich mir vorstellen könne, dieses Aufgabengebiet inklusive Kundenschulun-



Bild: Nastassja Neumaier

>> Der SMM war und ist für uns eine sehr wichtige Plattform, um Innovationen und Lösungen zu präsentieren, Kontakte zu pflegen und den Austausch mit Branchenexperten zu fördern. <<

Adrian Tobler, Verkaufsleiter Schweiz, Fehlmann AG Maschinenfabrik

gen zukünftig zu übernehmen. Damit war mein Weg in den Aussendienst vorgezeichnet. Willy Fehlmann legte grossen Wert darauf, dass das Fehlmann-Kundendienstpersonal die Maschinen von Grund auf kennenlernte. Deshalb arbeitete ich zu Beginn etwa ein Jahr in der Montage.

Und dann ging es in den Service?

J. Solenthaler: Von 1980 bis 1988 war ich als Servicetechniker tätig, führte Inbetriebnahmen und CNC-Schulungen im In- und Ausland durch und war als Vorführungstechniker auf nationalen und internationalen Messen aktiv. Zu meinen Aufgabenfel-

>> Noch bevor ich aus dem Fahrzeug ausgestiegen war, empfing mich Willy Fehlmann und hat mich darüber aufgeklärt, wer von Konstruktionsfehlern sprechen darf und wer nicht; auf jeden Fall, ich durfte es nicht. <<

Jürg Solenthaler, 46 Jahre Fehlmann AG Maschinenfabrik



Bild: Nastassja Neumaier

dern zählten ebenfalls Maschinen-Vorführungen mit Inhouse-Kundenversuchen.

Wie kam es, dass Sie in den Vertrieb gewechselt sind?

J. Solenthaler: Als unser damaliger Verkaufsleiter Rolf Schlatter im Sommer 1988 in Pension ging, bewarben sich Roland Sandmeier und ich auf die freiwerdende Stelle. Roland Sandmeier übernahm Deutschland inklusive Westeuropa und ich die Schweiz als Verkaufsgebiet. Nach einer Einführungsphase startete ich im Herbst 1988 im Verkauf Schweiz. Mein Aufenthalt bei Aciera hat mir ein wenig geholfen, mich in der Westschweiz zurechtzufinden, aber mein Französisch hätte besser sein können. In den ersten Jahren habe ich, wenn es nötig war, sogar noch den einen oder anderen Servicefall bei Kunden erledigt. Man sagt ja, «Die erste Maschine verkauft der Verkäufer, die zweite der Servicetechniker» – zu Beginn meiner Tätigkeit im Verkauf war das ab und zu ein und dieselbe Person.

Was waren für Sie die prägendsten Erlebnisse in Ihrer Karriere?

J. Solenthaler: Ganz sicher zählen dazu meine ersten Auslandsbesuche im Jahr 1981 in osteuropäischen Ländern wie Ungarn, der Tschechoslowakei und Bulgarien. In diesen Ländern war ich sehr oft unterwegs. Das war noch vor der Wende und vor dem «Handy- und E-Mail-Zeitalter». Was heute banal ist – mit dem Auto über die Grenze fahren, ein Auto mieten oder ein Hotel buchen – war damals herausfordernd bis fast unmöglich. Das war ein Kulturschock für mich. Wenn ich meinen jüngeren Kolleginnen und Kollegen von meinen Erlebnissen von damals erzähle, löst das meist ungläubiges Kopfschütteln aus.

Und was war aus technologischer Sicht Ihr Highlight?

J. Solenthaler: Aus technologischer Sicht war die Präsentation der Versa 825 an der AMB im Jahr 2008 für mich ein echter Meilenstein. Bereits ab 2002 hatten wir gemeinsam diskutiert, dass wir eine grössere und 'echte' 5-Achs-Simultanmaschine entwickeln müssen. Bei einem solchen Projekt kamen natürlich auch Zweifel auf, ob wir das von der Grösse der Firma her stemmen können. Aber: Wir haben es gestemmt. Mit der Versa 825 zogen wir enorm viel interessiertes Publikum auf unseren Stand. Unter den Besuchern waren auch viele Mitbewerber. Mit der Versa-Baureihe haben wir uns technologisch zukunftsfähig aufgestellt. Das war nicht nur für mich als Verkäufer, sondern für uns alle bei Fehlmann ein grosser Moment. Im Nachhinein betrachtet, war die Entwick-



PICOMAX® 550/550 PRO

Die kompakte Lösung für die vielseitige 5-Achs-Bearbeitung – wirtschaftlich, fortschrittlich, überzeugend.

Bereits in der Basisversion ist die neue Fräsmaschine für das universelle 5-Achs-Fräsen mit Positionierung sowie für die 5-Achs-Simultanbearbeitung ausgelegt.

- Vielseitig einsetzbar: im Kleinserienbereich, in der dynamischen 5-Achs-Präzisionszerspanung und in der Ausbildung
- Grosszügiger Störkreis von Ø 500 mm bietet Platz für Spannmittel
- Moderne Heidenhain-Steuerung TNC 7 mit Touch-Bedienung
- Optimale Einsicht und Zugänglichkeit
- Automatisierbar mit Paletten- oder Teilehandling

Zu 125 Jahren SMM möchten wir herzlich gratulieren und wünschen weiterhin viel Erfolg und Innovation! Danke für die über 30-jährige tolle Zusammenarbeit!

Your Precision Advantage.* 

fehlmann.com

FEHLMANN

lung der Versa-Modellreihe ein sehr guter und äusserst wichtiger Schritt.

Wie hervorragend Fehlmann im WZM-Bau ist, zeigt sich auch daran, dass die drei Prototypen noch immer bei euren Kunden laufen.

Adrian Tobler: Genauso ist es. Die ersten drei Versa 825 Maschinen gingen an die Robert Ott AG, an Carbo-Link AG und an die ETH Zürich (Inspire). Alle drei Maschinen laufen nach wie vor zuverlässig und bearbeiten Bauteile im High-End Bereich. Das ist alles andere als selbstverständlich, wenn man ein 5-Achs-Simultan-Bearbeitungszentrum erstmals entwickelt. Unsere Entwicklungsingenieure, unsere Produktion und unsere Montage haben also ganze Arbeit geleistet, auf die wir wirklich stolz sein können. Wir haben die Versa-Baureihen über die Jahre hinweg kontinuierlich weiterentwickelt und uns im Bereich der 5-Achs-Bearbeitungszentren

hervorragend positioniert. Die Versa 825 Maschine wurde im Jahr 2020 durch die Versa 745 ersetzt.

Wie hat sich das Kundenprofil von Fehlmann im Laufe der Jahrzehnte verändert, und welche Rolle spielte dabei die Entwicklung der Versa-Modelle?

J. Solenthaler: Schon vor der Versa-Entwicklung kamen unsere Werkzeugmaschinen oft im Werkzeug- und Formenbau zum Einsatz. Der Fokus lag dabei auf 5-Achs-Bearbeitungen mit höchster Präzision und perfekter Oberflächengüte. Dabei handelte es sich jedoch eher um Einzelkomponenten und Kleinserien sowie generell um kleinere Bauteile mit einer Kantenlänge von maximal 120 mm. Die Versa-Modellreihe hat bei Fehlmann zu einem grossen Teil dazu beigetragen, dass wir heute komplexe, hochgenaue 5-Achs-BAZ bauen – von der Stand-Alone-Maschine bis hin zu, voll automatisierten

Fertigungszellen mit mehreren Maschinen.

A. Tobler: Mit der Versa-Baureihe wurden wir plötzlich auch für Kunden interessant, welche Serienteile und grössere Bauteile fertigen. Dem Werkzeug- und Formenbau sind wir jedoch nach wie vor treu geblieben. Denn die Versa-Modelle bieten Genauigkeit, Zuverlässigkeit und Dynamik in Serie, wie sie für hochgenaue Werkzeugbauteile benötigt werden. Trotzdem haben wir unsere Wurzeln mit den einfacheren Picomax-Maschinen nie aus den Augen verloren. Diese runden unser heutiges Fabrikationsprogramm zu 100 Prozent ab, sodass wir auch in der Ausbildung und überall dort, wo Einzelteile schnell und präzise gefertigt werden müssen, eine Antwort haben.

J. Solenthaler: Wie bereits beschrieben, sind die Anlagen mit den Versa-Modellen komplexer und aufwendiger. Gleichzeitig

SMM AUSSERDEM

«Ich dachte, das wäre es dann wohl mit meiner Karriere bei Fehlmann.»

An Ihr Vorstellungsgespräch konnten Sie sich noch genau erinnern. Wie sieht es denn mit dem ersten Serviceeinsatz aus?

J. Solenthaler: Auch daran kann ich mich noch gut erinnern. Ich dachte: «So, das wars bei Fehlmann. Du kannst dein Garderobekästchen räumen.» Aber der Reihe nach. Unser damaliger Montageleiter, Herr Saxer – ich war vielleicht ein Jahr bei Fehlmann – sagte zu mir, sie hätten ein Problem bei einem Kunden mit einer Picomax 50. Das war ein Modell, das ich bereits mehrmals montiert hatte und daher sehr gut kannte. Ich nahm unseren Renault 4, lud meine Service-Ledertasche ein und fuhr zum Kunden. Der Inhaber, Herr Maurer, sagte zur Begrüssung: «Sie sind bereits der dritte Techniker, der kommt.» Er führte mich zu der Maschine. Um die Maschine herum war alles schwarz vom abgeriebenen Keilriemen. Ich habe also die Maschine gereinigt, was sehr lange dauerte. Anschliessend habe ich die vermeintlich defekte Vorschubkupplung ebenfalls nur

gereinigt und den Keilriemen ersetzt. Dann lief alles wieder einwandfrei. Nun ging es aber darum, die Ursache für den Defekt des Keilriemens zu ermitteln.

Wo war der Wurm drin?

J. Solenthaler: Der Kunde liess die Maschine immer mit der höchsten Drehzahl von 4700 1/min laufen. Zwischen Keilriemen und einem Getriebedeckel waren nur 2 mm Luft. Das war zu wenig, der Keilriemen schliff am Deckel und wurde deshalb abgerieben. Voreilig sagte ich zu Herrn Maurer, dass es sich um einen Konstruktionsfehler handele. Der neue Riemen würde schnell wieder zerrieben werden, wenn wir das so lassen. Ich packte meine Tasche, denn eine Reparatur war auf die Schnelle unmöglich. Ich fuhr zurück zu Fehlmann, wo ich vor dem Eingang parkierte.

Und dann?

J. Solenthaler: In der Zwischenzeit hatte unser Kunde, Herr Maurer, Herrn Fehlmann darüber informiert, dass meiner Aussage zufolge ein Konstruktionsfehler bei der Maschine vorläge. Noch bevor ich richtig aus dem Fahrzeug ausgestiegen war, empfing mich Willy Fehlmann und klärte mich darüber auf, wer von Konstruktionsfehlern sprechen darf und wer nicht; auf jeden Fall, ich durfte es nicht und das war mir nach dem Aussteigen aus dem Auto klar. Ich dachte, das wäre es dann wohl mit meiner Karriere bei Fehlmann. Ich meldete mich bei unserem Montageleiter Herrn Saxer zurück und er fragte mich, wie es denn gelaufen sei. Ich antwortete ihm: «Der Service ist gut gelaufen, aber mit Herrn Fehlmann hätte ich jetzt ein Problem.»

Herr Saxer, der Willy Fehlmann schon länger kannte, beruhigte mich und sagte, ich müsse mir da keine Sorgen machen. Aber ich war mir sicher: Das war mein letzter Tag bei Fehlmann.

Wie wir heute wissen, war es nicht Ihr letzter Tag.

J. Solenthaler: Tatsächlich hatte Herr Saxer die Situation sehr gut eingeschätzt. Drei Stunden später holte Willy Fehlmann Herrn Saxer und mich in sein Büro. Die Konstruktionszeichnungen der Picomax 50 lagen auf dem Tisch ausgebreitet. Er fragte, wo ich das Problem sähe. Wir haben die Situation gemeinsam angesehen und kamen zu dem Schluss, dass die Maschine an der Problemstelle überarbeitet werden muss. Es handelte sich um einen Montage- und Fertigungsfehler. Die Konstruktion stimmte. Ich durfte den Fehler persönlich beheben, danach lief die Maschine wieder perfekt. Das war mein erster Servicefall, bei dem ich dachte, es wäre auch mein letzter. Herr Maurer hat über all die Jahre noch einige Werkzeugmaschinen von uns gekauft.



Bild: Fehlmann AG Maschinenfabrik

Fehlmann setzte bereits 1976 auf CNC-Technologie. Dieses Bild von 1983 zeigt Jürg Solenthaler, vor einer Picomax 51 CNC 3 mit Heidenhain TNC 150 Bahnsteuerung. An einer solchen Maschine führte er seinen ersten Service durch.



>> Aus technologischer Sicht war die Präsentation der Versa 825 an der AMB im Jahr 2008 für mich ein echter Meilenstein. Mit der Versa-Baureihe haben wir uns technologisch zukunftsfähig aufgestellt. <<

Jörg Solenthaler, 46 Jahre Fehlmann AG Maschinenfabrik

ist auch der Kundensupport anspruchsvoller geworden. Mit dem Koordinatenschleifen auf den Versa-Maschinen kam zu den herkömmlichen Fräs- und Bohr-Operationen noch ein ganz anderer, für uns neuer Bearbeitungsprozess hinzu, den wir erst erlernen mussten. Bei der Integration des Schleifprozesses in unser Versa-Bearbeitungszentrum war die enge Kooperation mit Heidenhain von entscheidender Bedeutung.

Wie findet der Austausch zwischen Ihren Kunden und der Entwicklung statt?

A. Tobler: Zum einen sind wir im Aussendienst sehr nah am Kunden. Da spielen die technologischen Wünsche eine sehr wichtige Rolle. Das heisst, wir hören genau zu, um zu erfahren, was unsere Kunden erwarten. Unser Aussendienst steht zudem in engem Austausch mit unserer Entwicklung, die ebenfalls mit unseren Kunden im Gespräch ist. Natürlich geht nicht immer alles, aber ich denke, wir machen sehr viel möglich und richtig.



Fräsen und Schleifen in einer Maschine

VERSA® 645 *linear*

Bearbeitungszentrum in bewährter, solider Portalbauweise, zum Fräsen und Schleifen ausgelegt. Präzision doppelt genutzt: sparen Sie Zeit und Geld ...

- Zeitersparnis durch Fräsen und Schleifen ohne Umspannen
- Effizienzsteigerung durch hohe Prozesssicherheit
- Freie Wahl der Bearbeitungsstrategie und -technologie
- Einfache Programmierung von Pendelhub- und Abrichtoperationen mittels vorkonfigurierter Zyklen

Für Bohrungen, Konturen und Führungen, bei denen höchste Genauigkeit und beste Oberflächengüte gefordert sind. Vielseitig anwendbar zur Bearbeitung unterschiedlichster Werkstoffe wie Stahl, Keramik und Hartmetalle. Maximale Flexibilität in einem breiten Anwendungsgebiet.

Erfahren Sie mehr auf www.fehlmann.com



Die Maschine in Aktion erleben.

Your Precision Advantage.®

FEHLMANN

Fehlmann AG Maschinenfabrik

Birren 1 – 5703 Seon / Switzerland

Tel. +41 62 769 11 11

mail@fehlmann.com – www.fehlmann.com

Bei einigen potenziellen Kunden hat Fehlmann noch immer das Image eines Bohrmaschinenherstellers. Wie kommt man davon weg?

A. Tobler: Das ist bei einigen wenigen Kunden der Fall, die unsere Entwicklung in Richtung 5-Achs-Simultan-Bearbeitungszentren in den letzten Jahren nicht verfolgt haben. Aber wir sind natürlich auch stolz auf unsere Fehlmann Koordinatenbohr- und Fräsmaschinen. Sie stehen in sehr vielen Produktionsbetrieben und verfügen über einen ausgezeichneten Ruf. Aufgrund dieser eher einfacheren Maschinen hat Fehlmann eine hohe Marktdurchdringung erreicht.

J. Solenthaler: Nicht jeder potenzielle Kunde hat unsere Entwicklungen gleichermaßen mitverfolgt, die wir seit 2008 im 5-Achs-BAZ Bereich mit der Versa-Modellreihe konsequent betrieben haben. Doch im Vergleich zu früheren Jahren stehen wir heute, wo Genauigkeit, universeller Einsatz und Zuverlässigkeit gefragt sind, im 5-Achs-Bereich sehr oft auf der Auswahlliste vieler Schweizer Betriebe. Ich kann Adrian nur beipflichten, dass unsere älteren Fehlmann Bohr-Fräsmaschinen Picomax 51 und 54 usw. punkto Genauigkeit, einem grossartigen Handling und Langlebigkeit nach wie vor einen ausgezeichneten Ruf geniessen. Mit den Nachfolgemodellen Picomax 56/56L haben wir für unsere Kunden im Bereich der Einzel-, Prototypen- und Kleinserien-Fertigung eine Maschine entwickelt, die in der Schweiz sehr beliebt ist, und vor allem von den Anwendern geschätzt wird. Auch in verschiedenen Ausbildungszentren von Swissmechanic und Swissmem sind viele Picomax 56 Maschinen täglich unverzichtbar im Einsatz.

Themenwechsel: Herr Tobler, Sie haben die Verkaufsleitung von Jürg Solenthaler übernommen. Was schätzen Sie konkret an ihm?

A. Tobler: Ich durfte die letzten 18 Jahre gemeinsam mit Jürg im Verkauf arbeiten. Er verfügt über eine enorme Erfahrung. Von dieser durfte ich viele Jahre profitieren. Was mich an ihm immer wieder beeindruckt hat, ist sein tiefgehendes Verständnis für die Bedürfnisse unserer Kunden. Die Kunden schätzen ihn, weil er ihnen immer helfen möchte. Seine Fachkompetenz und sein Engagement für qualitativ hochwertige Lösungen waren für seine Kunden und natürlich auch für Fehlmann von grossem Wert. Bei ihm weiss man immer, woran man ist. Er ist offen und ehrlich. Zusammengefasst kann man wirklich sagen: Jürg hat nicht einfach nur für Fehlmann gearbeitet – er hat mit vollem Einsatz und sehr viel Herzblut für das

Unternehmen gelebt. Mir ist das Erbe von Jürg Solenthaler absolut bewusst, und ich nehme es gerne an.

Herr Solenthaler, Adrian Tobler übernimmt Ihre Nachfolge. Können Sie sich noch an die erste Zusammenarbeit mit ihm erinnern?

J. Solenthaler: Unsere erste Zusammenarbeit und unser erstes Kennenlernen fand 2001 auf der EMO Hannover statt. Wir benötigten dringend Personal, um unsere Produkte den Kunden während der EMO-Woche vorzuführen. Unser Lehrmeister schlug aus der Not heraus Adrian Tobler als grossartigen Lehrling für die Mithilfe an der EMO vor. Ich sagte damals etwas falsch zu Adrian: «Du bist unser Mann, um die Picomax 54 acht Stunden pro Tag unseren Kunden vorzuführen. Pausen kennen wir nicht, sonst wirst du an die Maschine angekettet.» Das Beste war, ich musste ihn nicht anketteln, denn Adrian

wusste ganz genau was zu tun war und wie ich das meinte. Er hat acht Tage lang einen tollen Job vollbracht. Damals kam mir der Gedanke: Das wäre mein Mann für den Verkauf Schweiz und ich wusste, das passt. Nach diversen Weiterbildungen und vor allem nach fünf Jahren als Anwendungstechniker im Technologiezentrum, übernahm Adrian 2007 unser Verkaufsgebiet Ostschweiz, das sich unter seiner Verantwortung hervorragend entwickelt hat.

Nach 46 Jahren bei Fehlmann. Welche Rolle spielt die Wertschätzung des Arbeitgebers in diesem Zusammenhang für Sie?

J. Solenthaler: Eine sehr grosse; im Verkauf ist es essenziell, dass man nicht nur das Vertrauen der Kunden, sondern auch das des eigenen Teams gewinnt. Dieses Vertrauen muss man sich in beide Richtungen erarbeiten. Ich habe versucht, eine Vorbildfunktion und generell Ehrlichkeit

SMM IN EIGENER SACHE

«Man spürt die hohe Fachkompetenz in allen Bereichen.»

Eine Frage in eigener Sache zum SMM: Welche Rolle spielte der SMM in den vergangenen Jahren für Sie und was schätzen Sie an ihm?

J. Solenthaler: Der SMM war und ist für uns eine sehr wichtige Plattform, um Innovationen und Lösungen zu präsentieren, Kontakte zu pflegen und den Austausch mit Branchenexperten zu fördern. Besonders schätze ich die Möglichkeit, mich über die neuesten Trends zu informieren und wertvolle

Impulse für unsere Weiterentwicklung zu erhalten.

A. Tobler: Wir sind sehr dankbar für die grossartige Beziehung mit dem Schweizer Maschinenmarkt und dem Team dahinter in den vergangenen Jahren – und hoffen, dass es auch in Zukunft so bleibt. Wir arbeiten mit den Mitarbeitenden des SMM sehr gerne und eng zusammen. Man spürt die hohe Fachkompetenz in allen Bereichen.



Bild: Matthias Böhm

>> Wir sind sehr dankbar für die grossartige Beziehung mit dem Schweizer Maschinenmarkt und dem Team dahinter in den vergangenen Jahren – und hoffen, dass es auch in Zukunft so bleibt. <<

Adrian Tobler, Verkaufsleiter Schweiz der Fehlmann AG Maschinenfabrik



>> Willy Fehlmann legte grossen Wert darauf, dass ich die Maschinen von Grund auf genau kennenlernte, weshalb ich zu Beginn etwa ein Jahr in der Montage arbeitete. <<

Jörg Solenthaler, 46 Jahre Fehlmann AG Maschinenfabrik

vorzuleben, manchmal auch gepaart mit einer gewissen Härte. Ich bin stolz darauf, dass ich dafür die Anerkennung vom Fehlmann-Team und von der Familie Fehlmann erhalten habe – früher von Willy und heute von Frank Fehlmann – und dass ich jederzeit auf sie zählen konnte. Ich denke, das grosse Geheimnis von Fehlmann ist, dass wir als Team so hervorragend zusammenarbeiten. Jeder einzelne bei Fehlmann trägt zum Erfolg bei.

Im Werkzeugmaschinengeschäft spielen Vertrauen und Zuverlässigkeit eine sehr bedeutende Rolle. Welche Faktoren sind aus Ihrer Sicht entscheidend dafür, dass Fehlmann ein derart hohes Vertrauen im Markt genießt?

J. Solenthaler: Wir sind keine Marktschreier. Aus meiner Sicht verfügt Fehlmann in allen Unternehmensbereichen über ein Team, das mit viel Wille, Leidenschaft, Transparenz und Ehrlichkeit hervorragende Werkzeugmaschinen herstellt und im After-Sales-Bereich einen hervorragenden Job macht. Das Vertrauen, das wir genießen, mussten wir uns hart erarbeiten.

A. Tobler: Transparente Kommunikation, kontinuierliche Innovationen und die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden



3-/4-Achs-Fräs- und Bohrmaschine für den manuellen und CNC-Einsatz

PICOMAX® 56 und PICOMAX® 56 L
in **TOP-** oder **mill-**Version

Die robuste und handliche PICOMAX 56 erlaubt die präzise Bearbeitung von Einzelteilen und Kleinserien mit einem vereinfachten Bedienkonzept ohne zeitaufwändiges Programmieren.

- TOP- und mill-Funktionen für manuelle Bearbeitungen, ohne auf die Vorteile einer CNC-Maschine zu verzichten. Per Knopfdruck jederzeit in den CNC-Modus umschalten.
- In der neuen mill-Version speziell optimiert für einfache konventionelle Fräsarbeiten.
- Speziell geeignet für die moderne, praxisorientierte Ausbildung – sowohl für die konventionelle, als auch für die CNC-Bearbeitung.
- Moderne, werkstattgerechte CNC-Steuerung Heidenhain TNC 620 mit Multitouch-Bedienung.
- Flüssigkeitsgekühlte, drehmomentstarke Motorspindel für das universelle Fräsen bis 12.000 U/min.
- Modernes, kompaktes und flexibel einsetzbares Maschinenkonzept.



*Fehlmann Maschinen
in Aktion erleben*

Made in Switzerland



Fehlmann AG Maschinenfabrik
Birken 1 – 5703 Seon / Switzerland
Tel. +41 82 789 11 11
mail@fehlmann.com – fehlmann.com



Bild: Nastassja Neumaler

>> Als ich Aciera erwähnte, wurde Willy Fehlmann hellhörig, er fragte mich: «Ja, erzählen Sie mal, was Sie bei Aciera gemacht haben?» Da sind bei ihm noch einige Erinnerungen an Le Locle hochgekommen, und zehn Minuten später hatte ich die Stelle, für die es kein Stelleninserat gab. <<

Jürg Solenthaler, 46 Jahre Fehlmann AG Maschinenfabrik

stärken das Vertrauen. Weitere Faktoren wie die Qualität, Langlebigkeit und Präzision unserer Maschinen sowie ein zuverlässiger Service sind sicher mitentscheidend. Wir setzen alles daran, höchste Standards zu erfüllen, um letztlich langfristige Partnerschaften aufzubauen.

Fehlmann setzt seit Jahren auf Heidenhain CNC-Steuerungen. Welche Vor- und Nachteile hat es, konsequent auf eine CNC-Steuerung zu setzen?

A. Tobler: Unser grosser Vorteil ist, dass wir die Heidenhain-Steuerung extrem gut kennen. Das zieht sich bei uns durch das gesamte Unternehmen, von der Entwick-

lung über die Produktion und Montage bis hin zum Kundendienst. Weitere Vorteile liegen in der sehr hohen Präzision, Zuverlässigkeit und Flexibilität der Heidenhain-Steuerungen. Die neue Heidenhain TNC 7 hat sich seit Frühjahr 2024 am Markt gut etabliert und ist heute sowohl bei uns als auch bei unseren Kunden ein sicherer Wert.

J. Solenthaler: Die Heidenhain-Steuerungen sind Spitzenklasse – wir integrieren sie seit 40 Jahren in unsere Werkzeugmaschinen. Im Laufe der Jahre hat sich eine sehr enge Zusammenarbeit zwischen Heidenhain und Fehlmann entwickelt. Ich denke und darf sagen, dass wir heute eine ausgezeichnete Partnerschaft haben. Die hätten wir nicht, wenn wir eine zweite oder dritte Steuerung in unsere Maschinen integrieren würden. Unsere Bedürfnisse werden von den Heidenhain-Spezialisten sehr ernst genommen, intensiv diskutiert und, wenn möglich, immer zeitnah in die Praxis umgesetzt.

Was machen Sie nach Fehlmann Herr Solenthaler?

J. Solenthaler: Bevor ich auf die Zukunft zu sprechen komme, möchte ich mich bei all meinen Kunden herzlich bedanken. Es war mir all die Jahre eine Ehre, mit den Fehlmann-Kunden so kooperativ zusammenzuarbeiten und ein solch grosses Vertrauen zu geniessen. In diesem Zusammenhang möchte ich auf unsere Hausausstellung hinweisen, die am 30. und 31. Oktober 2025 in Seon stattfinden wird. Unseren Kunden verspreche ich eine tolle Ausstellung mit sehr interessanten Vorträgen, Maschinenvorfürungen und Mitausstellern. Ein besonderes Highlight wird die Besichtigung unseres Neubaus sein. Für mich persönlich ist es eine wunderbare Gelegenheit, meine Kunden noch einmal zu treffen und mich zu verabschieden. Was die Zukunft betrifft, so haben noch längst nicht alle Fehlmann-Maschinen in ihren Betrieben. Daran arbeiten wir, und das ist unser Antrieb. Ich habe ein sehr gutes Gefühl, dass es gut kommt. Dem jetzigen und zukünftigen Verkaufsteam Schweiz – Adrian Tobler, Jairo Delgado, Martial Marmy und Fabio Casteletti – wird in den nächsten 46 Jahren die Arbeit nicht ausgehen. Nach meiner Zeit bei Fehlmann werde ich mich meinen Hobbys widmen: Radfahren, Skifahren, Wandern und Reisen mit meiner Lebensgefährtin. Das Wichtigste ist, dass die Gesundheit erhalten bleibt.

SMM



Bild: Matthias Böhm

Nach 46 Jahren bei der Fehlmann AG übergibt Jürg Solenthaler (li.) sein Aufgabengebiet an Adrian Tobler, der seine Ausbildung bei der Fehlmann AG im Jahr 1998 begann und seit 2007 im Verkauf tätig ist.

Fehlmann AG Maschinenfabrik

Birren 1, 5703 Seon
Tel. 062 769 11 11, mail@fehlmann.com
fehlmann.com