

INSIGHTS

Semperit

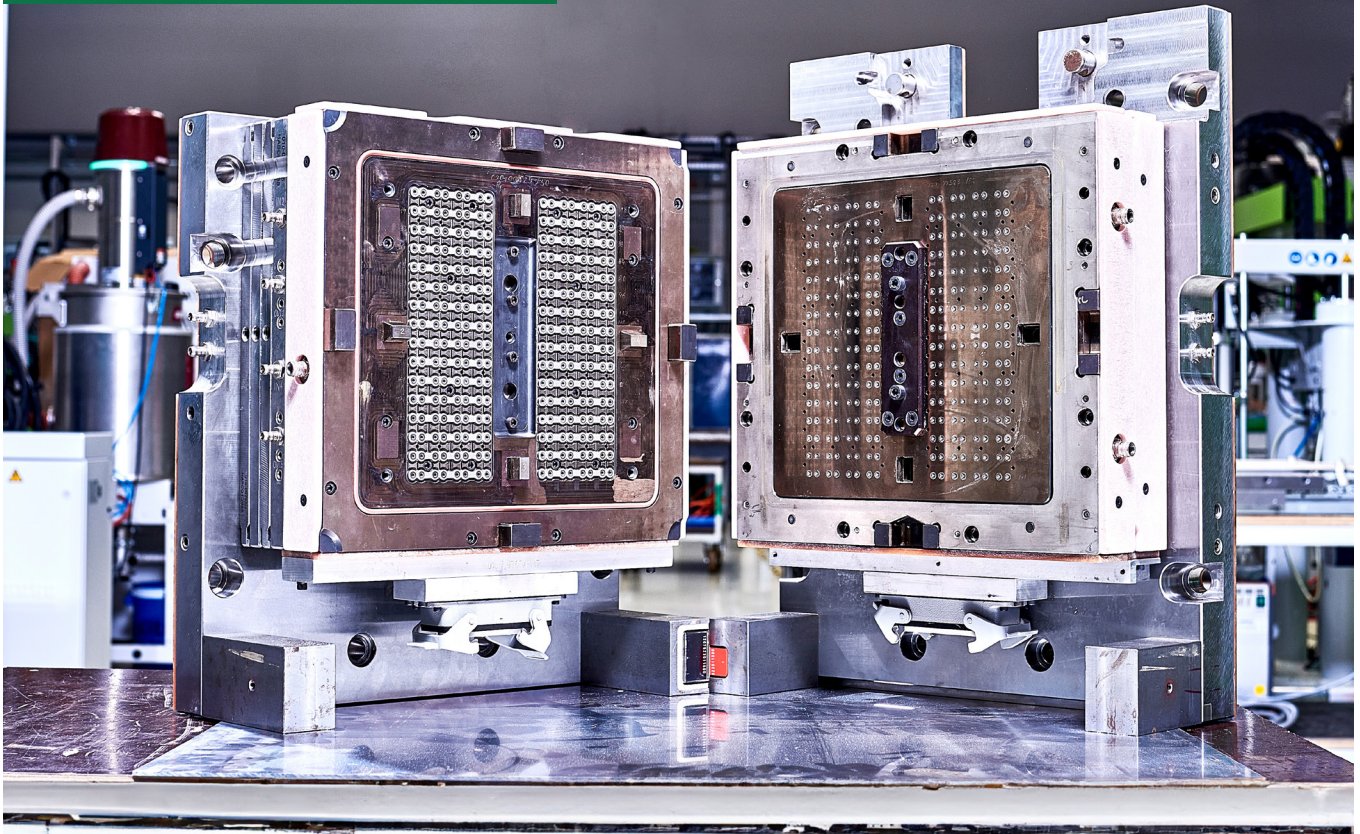
Der neue Eigentümer der RICO GROUP

256-fach Werkzeug

auf der Fakuma 2023

EXPANSION

RICO, SIMTEC & HTR



Silicone Excellence Inside

DAS MAGAZIN DER RICO GROUP

Ausgabe 2023

INHALT **AUSGABE 2023**

03	EDITORIAL
04-06	SEMPERIT: DER NEUE EIGENTÜMER
07-09	EXPANSION: RICO, SIMTEC, HTR
10-11	INNOVATION & SUSTAINABILITY
12	HTR: INVESTIERT IN B2B PLATTFORM
13	RICO: EINE SOLIDE TECHNISCHE BASIS
14	RICO: INTELLIGENTE ANSPRITZSYSTEME
15	RICO: DREI SYSTEME VIELE VORTEILE
16	SILCOPLAST: NEUER BETRIEBSLEITER
17	SILCOPLAST: HTV SILIKONPRESSEN
18	SIMTEC: ALTERNATIVE FERTIGUNGSLÖSUNG
19	SIMTEC: "LIGHTS OUT" PRODUKTION
20	UNSERE JUBILARE: RICO GROUP SAGT DANKE
21	RICO GROUP: UNSERE MESSEN UND KONFERENZEN
22-23	FLASHLIGHTS: NEUES AUS DER RICO GROUP

Impressum

INSIGHTS Das Magazin der RICO GROUP. Herausgeber: RICO GROUP GmbH, Am Thalbach 8, A - 4600 Thalheim bei Wels, Österreich Tel.: +43 (0) 7242 76 460 E-Mail: office@rico-group.net, www.rico-group.net. Verantwortlich für den Inhalt: Markus Landl MBA, Redaktion: Stefanie Bernegger, MA, Bildnachweis: RICO, RICO GROUP, SIMTEC, SILCOPLAST, HTR Druck: RICO GROUP. Art Direction und Layout: RICO GROUP. Der Nachdruck für das gesamte Magazin oder Auszüge ist genehmigungspflichtig.

Aus Gründen der Lesbarkeit wird im Magazin INSIGHTS darauf verzichtet, geschlechtsspezifische Formulierungen zu verwenden. Soweit personenbezogene Bezeichnungen nur in männlicher Form angeführt sind, beziehen sie sich auf Männer und Frauen in gleicher Weise.



INSIGHTS EDITORIAL

2023 Eine neue Ära beginnt

Editorial Insights 2023

„Zunächst möchten wir Ihnen nochmals von Herzen für Ihre langjährige Unterstützung und Loyalität danken. Sie sind ein wesentlicher Bestandteil unseres Erfolgs, und es war uns eine Freude, mit Ihnen zusammenzuarbeiten. Ihre Treue und Ihr Vertrauen haben uns geholfen, zu wachsen und uns weiterzuentwickeln und haben unser Lebenswerk mitgeprägt und zu dem gemacht, was es heute ist.“

Vor 29 Jahren war es nur ein Gedanke, eine Idee, die von einem Team Visionäre getragen wurde. Wir hatten den Mut, uns auf unbekanntes Terrain zu begeben und unsere Träume zu verfolgen. Was einst als kleines Start-up begann, ist heute eine Erfolgsgeschichte, auf die wir mit Stolz zurückschauen können. Denn die RICO Group ist heute ein bedeutender Akteur in der Silikon- und Werkzeugbau-Branche, der nicht mehr wegzudenken ist.

Der Weg dorthin war, wie Sie sich sicher vorstellen können, nicht immer einfach. Wie die meisten Unternehmen mussten auch wir Herausforderungen überwinden, Rückschläge verkraften und uns den stetig wandelnden Marktbedingungen anpassen. Mit Leidenschaft, harter Arbeit und unerschütterlichem Glauben an unsere Fähigkeiten haben wir uns kontinuierlich weiterentwickelt und uns zu einem Unternehmen entwickelt, das für Qualität, Innovation und Kundenzufriedenheit steht. Ihre Unterstützung und Ihr Vertrauen waren dabei von unschätzbarem Wert.



Ing. Gerhard Kornfelder, Alfred Griesbaum, Johannes Grabner

Nach langen Überlegungen und intensiven Verhandlungen haben wir uns dazu entschieden, die RICO Group an die Semperit AG zu verkaufen. Dies war keine einfache Entscheidung, da das Unternehmen mit viel Leidenschaft und Hingabe aufgebaut wurde, aber eine Entscheidung die wohlüberlegt war und im besten Interesse für die Entwicklung des Unternehmens, der Mitarbeiter und Kunden getroffen wurde.

Wir möchten uns von Ihnen verabschieden, denn unsere Zeit als Gründer bleibt, aber als Eigentümer der RICO Group geht sie zu Ende. Am 1. August 2023 hat die Semperit AG die neue Eigentümerschaft übernehmen und wird mit Ihnen gemeinsam eine neue Ära beginnen.

Wir wünschen Ihnen all das Beste für Ihre Zukunft!



Die neue Eigentümerstruktur der RICO GROUP

Mit der Akquisition der RICO Group Ende Juli 2023 haben wir in unserer fast zweihundertjährigen Geschichte ein neues, vielversprechendes Kapitel aufgeschlagen: Als Hersteller von industriellen Elastomer-Produkten erweitern wir nun unseren Aktionsradius um Flüssigsilikon-Produkte und um die dazugehörige, vorgelagerte Wertschöpfungskette. Silikon stellt eine sehr interessante, logische und naheliegende Erweiterung unseres Produkt- und Serviceportfolios dar.

Die RICO Group war schon lange vor dem ersten Kontakt für Semperit ein sehr interessantes, mögliches Akquisitionsziel: Ein gesundes, von den Gründern verantwortungsvoll und weit-sichtig geführtes Unternehmen mit einem klaren Wachstumspfad.

Rückblickend könnte man den erfolgreichen Verkaufsprozess der RICO Group an Semperit mit „Gut Ding braucht Weile“ beschreiben, denn zwischen dem ersten, unverbindlichen Gespräch und der Vertragsunterfertigung sind zwölf Monate vergangen. Es war eine vorsichtige und respektvolle Annäherung, bei der sich nach und nach gegenseitiges Vertrauen gebildet hat. Semperit will wachsen, so wie RICO selber auch. Und mit dieser klaren Gemeinsamkeit konnten die Gründer und wir eine Einigung erzielen, die beiden Unternehmen eine zukunfts-trächtige Perspektive bietet. Als Vorstand sind wir nicht nur von der Sinnhaftigkeit des Kaufs überzeugt, sondern sehen in den von RICO Group servierten Kundengruppen ein wichtiges Wachstumselement für die gesamte Semperit-Gruppe.



V.l.n.r.: Gerfried Eder, Chief Industrial Officer, Karl Haider Chief Executive Officer, Helmut Sorger, Chief Financial Officer

Die Vertragsunterzeichnung war ein bewegender Moment für alle Beteiligten – auch für uns als Vorstände von Semperit, weil RICO perfekt in unsere weiterentwickelte, ausschließlich auf Industriekunden ausgerichtete Unternehmensstrategie passt.

Es liegt eine spannende Zeit vor uns, die wir gemeinsam mit den Mitarbeitern und den Kunden konstruktiv gestalten wollen.



Gerfried Eder



Karl Haider



Helmut Sorger

INTERVIEW **Karl HAIDER**

Silikonapplikationen sind die ideale Ergänzung

CEO Karl Haider stellt im Interview Semperit als neuen Eigentümer der RICO Group vor – und erklärt, warum die beiden Firmen so gut zusammenpassen.

Insights: Herr Haider, was macht Semperit aus?

Karl Haider: Wir sind ein international bestens aufgestellter Hersteller von hochspezialisierten Polymer- und Elastomerprodukten für verschiedenste industrielle Anwendungen: Unsere Division Industrial Applications produziert Hydraulik- und Industrieschläuche und Profile, die Division Engineered Applications stellt maßgeschneiderte Produkte wie Rolltreppenhandläufe, Fördergurte, Seilbahnringe, Schifolien und eine ganze Reihe weiterer Produkte für industrielle Anwendungen her.

Was bedeutet „international“ genau?

Unser Produktionsnetzwerk umfasst ein gutes Dutzend Produktionsstandorte auf drei Kontinenten mit knapp 4.000 Mitarbeitern. Wir sind mit eigenem Vertrieb oder über Partner weltweit präsent und haben 2022 rund 780 Mio. Euro umgesetzt.

Warum haben Sie die RICO Group übernommen?

RICO stellt mit seinen Silikonapplikationen die ideale Ergänzung zu unserem eigenen Polymer- und Elastomer-basierten Produktportfolio dar. Darüber hinaus betrachten wir die Werkzeugbau-Expertise von RICO als einzigartiges Asset.

Wie stellen Sie sich die Zukunft von RICO vor?

Der Verkauf kam zustande, weil wir die Gründer davon überzeugen konnten, dass wir die von RICO eingeschlagene Firmenphilosophie und den Expansionskurs nicht nur mittragen, sondern tatkräftig unterstützen werden. Mit anderen Worten: RICO ist für uns ein wichtiger Schritt, der zum Wachstum der Semperit-Gruppe wesentlich beiträgt.

Was sind die nächsten konkreten Schritte bei RICO?

Derzeit wird der Ausbau am Stammsitz Thalheim mit voller Kraft vorangetrieben. Wir wollen die neuen Hallen, genauso wie von den Gründern geplant, möglichst bald mit Betriebsamkeit füllen. Ebenso werden wir die geplanten Expansionsschritte bei SILCOPLAST und bei SIMTEC so tatkräftig wie möglich unterstützen, um gemeinsam die bestehenden und potenziellen Kunden in deren Wachstum zu fördern.



Karl Haider, Chief Executive Officer Semperit

RICO GROUP NEUER CEO THOMAS AICHBERGER

Volle Agenda für weiteres Wachstum

Mit dem Abschluss des Verkaufs an Semperit ist Thomas Aichberger in die Geschäftsführung der RICO Group gewechselt. Der studierte Techniker blickt auf rund zwei Jahrzehnte Erfahrung in globalen Produktionsunternehmen und deren Lieferketten zurück. So war er zuletzt fünf Jahre in leitender Funktion im Einkauf von Semperit und davor in Engineering- und Managementpositionen beim Autozulieferer Nematik und dem Bergbaukonzern Sandvik tätig.

In den vergangenen Wochen verschaffte sich Thomas Aichberger bereits einen umfassenden Einblick in das Portfolio und die Aktivitäten der RICO Group: Bei Werksbesuchen in der Schweiz, den USA und natürlich im Stammwerk in Thalheim beeindruckten ihn der dynamische und innovative Arbeitsstil des Unternehmens sowie die Kompetenz und das Engagement des RICO-Teams: „Das Ziel, unseren Kunden eine technisch überzeugende Lösung zu bieten und sie am Weg bis zum fertigen Produkt zu unterstützen, wird mit großer Begeisterung und Einsatz verfolgt. Die Teamleistung ist beeindruckend“.

Mit dem neuen Eigentümer wird RICO die bislang verfolgte Wachstumsstrategie fortsetzen und dabei sowohl von der unveränderten Eigenständigkeit als auch von der Unterstützung durch Semperit profitieren. Auf der Agenda stehen die Produktionsausweitung an allen Standorten, die Stärkung des eigenen Werkzeugbaus sowie die Absicherung und interne Verbreitung der RICO-Expertise, um die Kunden stets bestmöglich servieren zu können. „Die geplanten Qualifikations- und Recruiting-Initiativen haben dabei für uns als Management-Team eine sehr hohe Priorität. Denn nur so können wir die Wachstumspläne erfolgreich umsetzen“.

Thomas Aichberger ist verheiratet und hat zwei Söhne. Er bringt seine Freizeit gerne sportlich in den Bergen oder am Mountainbike im Mühlviertler Hügelland.



Thomas Aichberger, Chief Executive Officer RICO Group



RICO EXPANSION

RICO investiert in den Standort Thalheim und baut, direkt an seinem Stammsitz, im Gewerbegebiet am Thalbach großflächig aus. Die Bebauung erfolgt in mehreren Etappen. Der Spatenstich für den ersten Bauabschnitt erfolgte am 15. Juni 2022 und man rechnet mit einer Bauzeit von zirka 15 Monaten, sodass der Neubau noch dieses Jahr bezogen werden kann.

Die neue Produktionsstätte entsteht auf einem 2,5 Hektar großen, angrenzenden Grundstück und gibt RICO die Möglichkeit, seine Produktionskapazitäten massiv auszuweiten. Spritzgussanlagen benötigen viel Platz und die gute Auftragslage macht die Erweiterung erforderlich. Produziert werden Werkzeuge und Silikon-Spritzgussteile für die Branchen Healthcare, Mobility, Food, Industrial, Consumer & Appliances und Sanitary.

„Wir denken groß. Bei der Fertigstellung unserer letzten Halle im Jahr 2018 sind wir davon ausgegangen, dass die Fläche bis 2025 reichen werde, doch schon jetzt platzen wir aus allen Nähten“, erklärt Geschäftsführer Dr. Markus Nuspl. Erst 2018 hatte RICO ein neues Produktionsgebäude mit 5.500 m² eröffnet.

Aktuell arbeiten die RICO Mitarbeiter auf rund 15.000 m². Entstehen werden im ersten Schritt drei moderne Produktionshallen, ein Hochregallager, Manipulationsflächen und weitere Büroräume im Ausmaß von ca. 11.000 m².

Neue Arbeitsplätze für die Region

RICO ist ein etabliertes Unternehmen mit einer beeindruckenden Belegschaft von über 300 Mitarbeitern, davon 10% Lehrlinge. Die Vielfalt und Expertise dieser talentierten Mitarbeiter bilden das Rückgrat des Unternehmens und tragen maßgeblich zu seinem anhaltenden Erfolg und Wachstum bei.

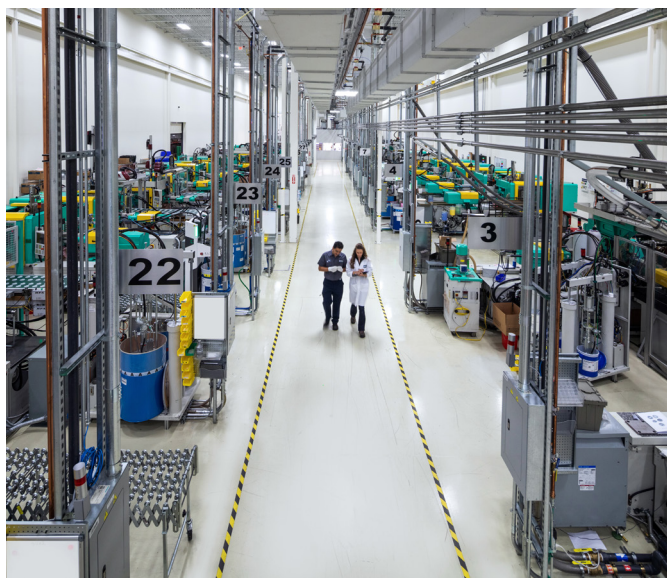
Der Zubau bringt für die Region auch zusätzliche Arbeitsplätze. „Wir freuen uns, dass wir unseren kontinuierlichen Wachstumskurs weiterhin fortsetzen können! Es stand von Anfang an fest, dass wir im oberösterreichischen Zentralraum erweitern möchten. Wir schaffen damit über 100 zusätzliche Arbeitsplätze für die Region“, freut sich Nuspl.



SIMTEC ERWEITERT SEINE FERTIGUNG

SIMTEC Silicone Parts expandiert erneut

Das Werk in Miramar, Florida (USA), wurde 2013 für SIMTEC gebaut, nachdem das Unternehmen aus Wisconsin umgezogen war, wo es 2002 seinen Betrieb aufgenommen hatte. Die hochmoderne Fertigungsanlage in Florida wurde gebaut, um SIMTECs Bedarf an technologisch fortschrittlicher Fertigung zu decken und Raum für das erwartete Wachstum zu schaffen.



Im Laufe der Jahre verzeichnete SIMTEC ein stetiges und gesundes Wachstum und erzielte im Jahr 2022 ein Produktionsvolumen von 1,1 Milliarden kundenspezifischen LSR-Komponenten. Das Wachstum von SIMTEC stieg enorm an, als das Unternehmen 2017 seine Kapazitäten um einen Reinraum der Klasse 8 erweiterte und eine ISO 13485-Zertifizierung erhielt, um die Anforderungen einer wachsenden Zahl von Kunden aus den Bereichen Medizin, Gesundheitswesen und Life Sciences zu erfüllen. Fortschrittliche Technologie, hygienische und serienmäßige Präzisions- und Mikrospritzgussverfahren haben dazu beigetragen, dass SIMTEC heute bevorzugter Partner der führenden OEMs für medizinische Geräte ist.



Im Jahr 2023 fanden die Expansionspläne von SIMTEC ihre Fortsetzung: mit der Erweiterung eines angrenzenden mehr als 2.400 Quadratmeter großen Lagers und der Umwidmung der bestehenden Lagerfläche für die Produktion. Im dritten und vierten Quartal 2023 wurde der Maschinenpark um insgesamt drei Spritzgussmaschinen – sowohl Ein- als auch Zweikomponenten-Spritzgussmaschinen – erweitert. Einschließlich der drei im Jahr 2022 in Betrieb genommenen Spritzgussmaschinen hat SIMTEC damit in den letzten 18 Monaten sechs neue Maschinen (Ein- und Zweikomponenten) in Betrieb genommen.

Doch damit nicht genug: Für 2024 plant SIMTEC die Anschaffung von drei weiteren Spritzgussmaschinen, um die Kapazität für neue Kundenprogramme und zukünftige Wachstumspläne weiter zu erhöhen.



HTR ERWEITERT DEN INTERNEN FUHRPARK

HTR setzt auf eigene Transporter und Fahrer

HTR stärkt ein weiteres Mal einen Bereich mit einer kräftigen Erweiterung bestehender Kapazitäten und setzt wieder auf Differenzierung.

HTR betreut aktuell etwa 1.200 aktive Kunden in ganz Österreich, sowie den angrenzenden deutschsprachigen Gebiet mit Fokus auf Süddeutschland. Ungefähr die Hälfte der Auftraggeber nutzt dabei heute schon das Hol- und Bring-service, bei dem die Mitarbeiter der HTR die Ware unkompliziert beim Kunden abholen und mit der durchgeführten Wärmebehandlung im Anschluss wieder direkt vor seiner Tür zustellen.

HTR betreibt den Service bereits seit vielen Jahren in einem Ausmaß wie es die Branche so nicht gekannt hat. Bis 2022 wurde ein Großteil mit externen Dienstleistern abgewickelt. Im Zuge einer noch besseren Betreuung unserer Kunden vor Ort hat sich HTR entschlossen, den größten Teil dieser Transporte nun mit eigenen Fahrzeugen und eigenem Personal durchzuführen. Die Vorteile liegen klar auf der Hand – die HTR ist beim Kunden klar präsent und stellt so sicher, dass alle Anstrengungen in diesem Bereich tatsächlich der Kundenzufriedenheit dienlich sind.

Neuer Fuhrpark

Seit dem ersten Quartal 2023 hat die HTR den eigenen Fuhrpark von 1 Kleintransporter auf 10 Transporter erhöht und legt damit mehr als 1.000.000 km pro Jahr zurück! Entsprechend ist auch die Mitarbeiteranzahl der HTR kräftig gestiegen und rangiert aktuell bei 70.

Die Gewinnung von neuen Fahrern gestaltete sich dabei weniger kompliziert als gedacht. Zum einen konnte HTR vom bisherigen Dienstleister einige Fahrer gewinnen zum anderen hat das System der Mitarbeiterempfehlung in diesem Fall hervorragend funktioniert.



Innovation

Einsatz von KI Scouts im Innovationsmanagement

Die Technologietrendsuche mithilfe des Einsatzes von Künstlicher Intelligenz (KI) revolutioniert die Art und Weise, wie Unternehmen neue Trends und aufkommende Technologien identifizieren. Durch den Einsatz maschineller Lernverfahren ermöglicht die KI-basierte Trendsuche eine effiziente und präzise Analyse einer breiten Palette von Datenquellen. Die RICO Group hat bereits ein KI-basiertes System im Einsatz, welches uns in der frühzeitigen Erkennung von neuen technologischen Möglichkeiten unterstützt.

Zunächst durchsucht die KI-Technologie eine Vielzahl von Informationsquellen, darunter wissenschaftliche Veröffentlichungen, Patente, technische Berichte, soziale Medien, Online-Foren und News-Artikel. Diese Datenquellen liefern ein breites Spektrum an Informationen über aktuelle Entwicklungen, Meinungen, Diskussionen und Innovationsmuster.

Die gesammelten Daten werden analysiert und strukturiert, um relevante Informationen zu extrahieren. Das KI-Modell wurde speziell auf die Bedürfnisse der RICO Group trainiert. Dadurch kann das Modell potenzielle Trends und Technologien erkennen und priorisieren.

Die Ergebnisse der Trendsuche werden im Innovationsprozess mit internen und externen Sparring Partnern diskutiert und gegebenenfalls Maßnahmen abgeleitet. Dies ermöglicht uns in einer Zusammenarbeit von Silikon- und Werkzeugbauexperten in kürzerer Zeit mehr Technologie zu screenen als dies bisher möglich war. „KI ist der neue Mitarbeiter im Innovationsmanagement“ so Christoph Zipko, Group Innovation & Sustainability Manager in der RICO Group.

Durch die Nutzung von KI zur Technologietrendsuche können wir deutlich schneller Innovationspotenziale identifizieren, neue Geschäftsmöglichkeiten erkennen und unsere Wettbewerbsfähigkeit stärken. Wir sind daher in der Lage, neue Chancen frühzeitig zu nutzen und Innovationen im Markt zu platzieren.

KI unterstützt jedoch nicht nur das Innovationsmanagement. Daher gab es in der RICO Group einen standortübergreifenden Innovation Day zum Thema KI – wo in Vorträgen und Workshopformaten die Möglichkeiten der KI zur Unterstützung unserer täglichen Arbeit den Mitarbeitern näher gebracht wurden.



Sustainability

Nachhaltigkeitsversprechen der RICO Group

Durch eine Reihe von Initiativen und strategischen Partnerschaften hat die RICO Group ihr Engagement für die Umsetzung der Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen (Sustainable Development Goals, SDGs) gestärkt.

Um ihre Nachhaltigkeitsziele effektiv zu erreichen, hat die RICO Group in Zusammenarbeit mit dem renommierten Fraunhofer-Institut einen mehrtägigen Workshop durchgeführt. Dieser Workshop diente dazu, die Unternehmensprozesse im Einklang mit den SDGs zu bewerten und zu verbessern. Durch die Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut konnten wir wertvolle Erkenntnisse gewinnen und geeignete Maßnahmen entwickeln, um unsere Nachhaltigkeitsziele zu schärfen.

So wurde auch bereits die elektrische und thermische Energieversorgung der österreichischen Standorte auf 100% Erneuerbare Energien umgestellt.

Darüber hinaus wurde ein Steering Committee ins Leben gerufen, das für alle Themen rund um Nachhaltigkeit zuständig ist und auch die Schnittstelle zur Nachhaltigkeitsabteilung der Semperit AG bildet.

Das Committee koordiniert und steuert die Nachhaltigkeitsaktivitäten der RICO Unternehmensgruppe, um sicherzustellen, dass diese in allen Unternehmensstandorten in Europa und den USA einheitlich umgesetzt werden.

“Wir sind uns bewusst, dass Nachhaltigkeit ein gesellschaftlich relevantes Thema ist, und wir haben uns verpflichtet, unseren Teil zum Schutz des Klimas und zur Unterstützung unserer Kunden, für welche wir tätig sind, beizutragen“

Mit „Sustainable Innovation“ Initiativen zur Verbesserung der CO2 Bilanz unserer Produkte, fließt auch der Nachhaltigkeitsgedanke in unsere Werkzeuge und somit in die Produktionen unserer Kunden mit ein“ sagt Christoph Zipko, Group Innovation & Sustainability Manager.



Quelle: <https://www.un.org/SustainableDevelopmentGoals>

HTR INVESTIERT IN B2B DIGITALISIERUNG

Neues Bestellsystem für die HTR Kunden

! Der Kunde im Fokus!

Bereits im Jahr 2022 wurde im Zuge einer Kundenzufriedenheitsumfrage mit Blick auf die Zukunft auch die Akzeptanz einer B2B Plattform abgefragt und mit durchwegs positiver Rückmeldung bestätigt.

Die HTR steht aktuell mit der Abwicklung von Dienstleistungen seiner 1.200 Kunden mit insgesamt jährlich 60.000 Auftragspositionen vor großen Herausforderungen, speziell in Hinblick auf ein weiteres Wachstum. Um einerseits den Kunden zukünftig einen weiteren Mehrwert zu bieten und die HTR andererseits bei Standardisierungen und Vereinheitlichung der Auftragsabwicklung zu unterstützen, wird an einem Projekt für eine B2B Plattform gearbeitet.

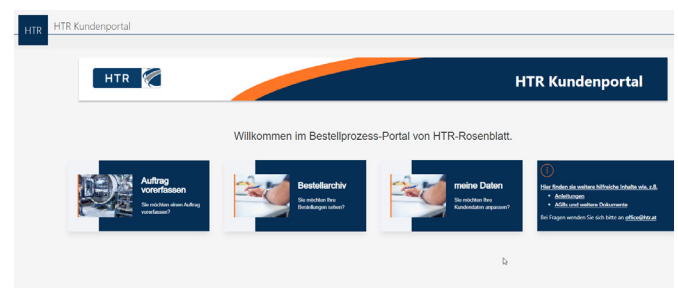
Die Vorteile der Kundenplattform

- # Bessere Planbarkeit
- # Übersicht zu den Bauteilen/ Verfolgung der Lieferung bzw. des Bauteil Status
- # Kein händisches Ausfüllen von Bestellformularen
- # Minimierung der Fehlerquellen
- # Kalkulationsbasis
- # Basis für Werkstoffauswahl
- # Übersicht der gestellten Touren
- # Bessere Lieferzeit von HTR
- # Sonderwünsche für jeden Auftrag neu definieren können
- # Reklamationen einfach platziert werden
- # Erfahrungswerte für weitere Lieferungen sammeln

Der Kunde wird dabei zukünftig die Möglichkeit haben Bestellungen in elektronischer Form zu platzieren, den aktuellen Auftragsstatus seiner Bauteile in Echtzeit und 24/7 abzufragen und noch genauere Aussagen über Liefertermine zu erhalten. Wir unterstützen den Kunden dadurch vorab schon bei der Auswahl der richtigen Wärmebehandlung durch indirekten Zugriff auf unsere umfangreiche Datenbank, somit können Fehlbestellungen oder Zeitverzögerungen durch Rückfragen beseitigt werden. Ein klarer Mehrwert für den Kunden und HTR!

Die Kundenplattform adressiert grundsätzlich alle HTR Kunden, da es neben der reinen Bestellung noch zusätzliche Funktionen gibt, die die Transparenz erhöhen wird. Besonders im Fokus werden aber Kunden stehen, die öfters wechselnde Bestellungen (Material bzw. Wärmebehandlung) durchführen müssen bzw. umfangreiche Wiederhol-Bestellungen platzieren. Für große Kunden mit Serienteilen wollen wir zukünftig auch die Möglichkeit von EDI-Anbindungen anbieten.

Bei der Entwicklung der B2B Plattform arbeitet die HTR eng mit einem externen Unternehmen sowie dem Anbieter unseres ERP-Systems zusammen und launcht gerade eine erste Beta-Version, die mit ausgewählten Testkunden auf Herz und Nieren getestet werden soll. Der finale Rollout mit einem ersten Release und den wichtigsten Funktionen soll noch dieses Jahr stattfinden. Weitere Updates mit zusätzlichen Tools sollen in regelmäßigen Abständen erfolgen.



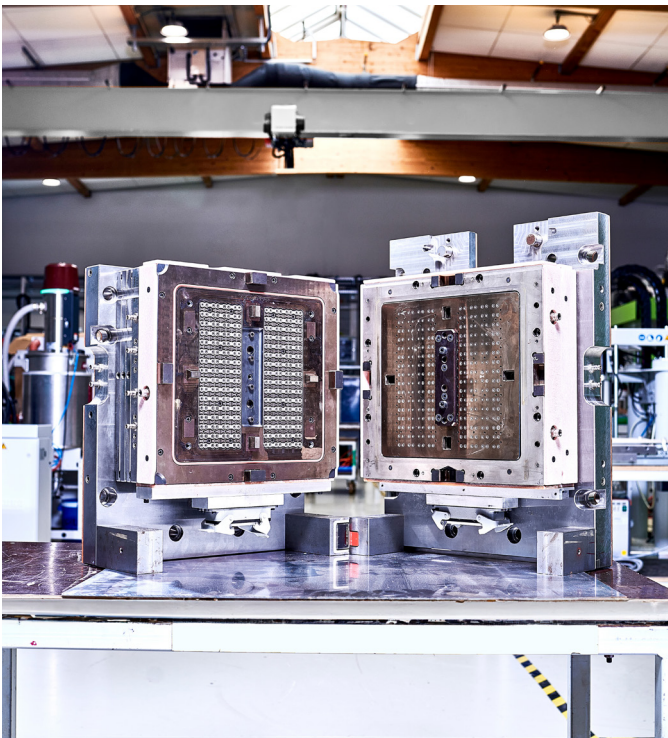
RICO NEUE ANWENDUNG AUF DER FAKUMA 2023

1-Komponenten-Werkzeuge von RICO

Viele Kavitäten, konstante Stückzahlen, hohe Verfügbarkeit

Mit der neuen Werkzeuganwendung ist RICO ein Meisterstück gelungen, das sich die Besucher auf der FAKUMA 2023 von 17. bis 21. Oktober in Friedrichshafen keinesfalls entgehen lassen sollten.

Das 256-Kavitäten-Werkzeug mit einem Schussgewicht à 0,6 Gramm wurde für die Serienfertigung von Einzelleiterabdichtungen aus Flüssigsilikonstritzguss konzipiert. Die Zykluszeit beträgt nur 15 Sekunden bei einer Schließkraft von 130 Tonnen.



Kaltkanal à la RICO

Trotz der 256 Kavitäten erweist sich das Werkzeug mit einer Formkastengröße von lediglich 446 mm x 611 mm x 351 mm als äußerst kompakt. Dies in Kombination mit einer ebenso kompakten Auslegung der gesamten Spitzgusszeit führt zu einer erhöhten Produktivität pro Quadratmeter der benutzten Fläche. Der von den RICO-Spezialisten im Haus entwickelte Kaltkanal mit Doppeldüsensystem sorgt für eine abfallfreie Direktanspritzung. Ein weiterer Vorteil der platzsparenden Bauweise und dem 1:2 Verhältnis der Kaltkanal-Düsen: eine optimale Wärmebilanz bei der eingesetzten Heizung bzw. Kühlung und zusätzlich ein geringstmöglicher Versatz. Das Werkzeug erfüllt definitiv die höchsten Ansprüchen an Maßhaltigkeit und Teilespezifikation. Für mehr Effizienz und Zeitersparnis sorgt der selbstbalancierende Kaltkanal, der nicht ständig aufwändig eingestellt werden muss.

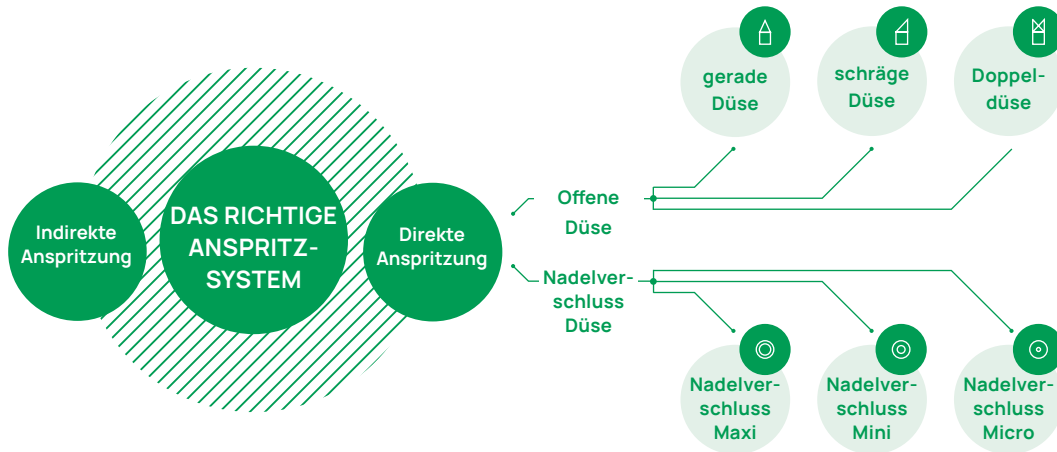
Ideales Handling bei hoher Prozesssicherheit

Das duale Entformsystem erlaubt sowohl die Produktion als Schüttgut als auch eine einzelnestseparierte Ablage. Die Einzelnestseparierung führt zu einer höheren Verfügbarkeit in der Produktion und bringt so einen großen Schritt in Richtung der bekannten 0 ppm Strategie. Dank Schnellspannsystem bzw. durch Funktionsintegrationen – wie beispielsweise der Zentrierung in das Wechselpaket – ist das rasche und friktionsfreie Wechseln verschiedener Einsatzgarnituren ganz simpel möglich. Ein übergreifendes, technisches Spezifikum bei RICO-Werkzeugen: Sie fahren auch im kalten Zustand auf Schließkraft ohne Komponenten zu beschädigen und sie vermeiden teure Stillstandzeiten und -kosten.

„Alles aus einem Guss“ – Durch die gemeinsame Konstruktion und die Auslegung von Werkzeug einerseits und der Automatisierung andererseits vermeidet RICO hohe Komplexitätsgrade und steigert die Prozesssicherheit wesentlich.

Zu sehen gibt es die komplette RICO Anwendung auf der FAKUMA 2023 bei Sumitomo (SHI) Demag am Stand B1-1105 in der Halle B1. Vorbeischaun lohnt sich.

RICO INTELLIGENTE ANSPRITZSYSTEME



Vor- und Nachteile des offenen Systems

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> + Geringere Investitionskosten + Selbst-balancierend + Bis zu 256 Kavitäten in kompakter Baugröße (max. 570 mm Holmabstand) durch das Doppeldüsen-System + Seitliche Anspritzung möglich | <ul style="list-style-type: none"> - Sichtbarer Anspritzpunkt (Technologie Pin) - Wandstärke Restriktionen (>0,2mm) |
|---|--|

Vor- und Nachteile des Nadelverschlusses

Alle Nadelverschlussysteme können entweder starr, manuell verstellbar oder elektrisch verstellbar geliefert werden.

Mikro und Mini:

- + Bis zu 160-Kavitäten (15 mm Minimalabstand)
- + Realisierung von extrem dünnen Wandstärken
- + Direkte Anspritzung auch bei geringen Schussgewichten (Nadelverschluss Micro)
- + Ausbalancierter Kaltkanal
- + Minimale Einbauhöhe durch innovatives Kolbensystem
- + Kompakte Bauweise durch geringe Nest-Abstände (15 mm)

Maxi:

- + Bis zu 16 Kavitäten
- + Hohes Einspritzvolumen
- + Hohe Viskositäten (auch HTV)
- + Ausbalancierter Kaltkanal

- Viele bewegte Teile im Kaltkanal
- Hohe Instandhaltungskosten

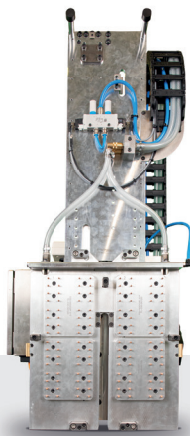
- Viele bewegte Teile im Kaltkanal
- Hohe Instandhaltungskosten



RICO DREI SYSTEME, VIELE VORTEILE

! Einfaches Handling im vollautomatischen Betrieb

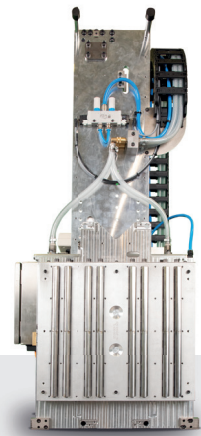
RICO Handlingsysteme sind direkt am Werkzeug positioniert und exakt auf die jeweilige Teilegeometrie abgestimmt. So wird das Handling zum integralen Bestandteil des Werkzeugs und kann ebenso wie das Werkzeug beliebig zwischen verschiedenen Maschinen gewechselt werden. Alle drei Handlingsysteme ermöglichen einen vollautomatischen Betrieb des Werkzeugs.



eCO-Ject



eCO-Rotor



eCO-Grip

Funktion	Teile aus Kavität mittels Auswerferstiften ausstoßen	Teile aus Kavität mittels Alu-Bürste rotieren	Teile aus Kavität mittels Greiferbacken entformen
Geschwindigkeit	Pneumatisch max. 1 m/s, Servoelektrisch max. 1,7 m/s		
Vertikalachse	Der Antrieb ist komplett in das Handling integriert und benötigt keinerlei externes Zubehör		
Zykluszeit	Servoelektrischer Antrieb ermöglicht Zykluszeitreduzierung um ca. 1 Sek., gegenüber pneumatischen Antrieb		
Schnittstelle	Bürstvorrichtung		
Ablageposition	Die Teile fallen nach der Entformung in das Maschinenbett		
Bedienung	über verkabeltes Handbediengerät, alternativ über W-Lan mittels Handy oder Tablet		

SILCOPLAST NEUER BETRIEBSLEITER



Clay Hadzic ist neuer Betriebsleiter der SILCOPLAST AG

Der 51 jährige gebürtige Vorarlberger, hat vor einigen Jahren seinen Lebensmittelpunkt mit seiner Familie in die Schweiz verlegt. Clay Hadzic kann mittlerweile auf mehr wie 25 Jahre internationale Berufserfahrung in globalen elektronischen und pharmazeutischen Industrien zurückblicken, wobei er sich immer im operativen Umfeld bewegt hat und sich nach wie vor in diesem sehr wohl fühlt.

Clay ist ausgebildeter Elektrotechniker mit langjähriger Erfahrung in leitenden Positionen in der globalen elektronischen und pharmazeutischen Industrie. Sein Fachwissen hat er durch seine Ausbildung als Industriemeister und Operational Excellence / Six Sigma Green Belt kontinuierlich erweitert.

Ein wichtiger Meilenstein seiner beruflichen Laufbahn war seine Zeit bei der Schott AG, wo er als Operations Manager tätig war. In dieser Position war er verantwortlich für den Aufbau und die Erweiterung des Spritzgussbereiches. Er hat maßgeblich zum erfolgreichen Kapazitätsausbau beigetragen. In den letzten knapp 3 Jahren war er bei der V-ZUG AG tätig. Dort hat er den Werkstransfer begleitet, die organisatorische Neuausrichtung mitgestaltet und den dazugehörigen Ramp Up des neuen Werkes verantwortet. Diese Erfahrung hat seine Fähigkeiten im Projektmanagement und in der Umsetzung von Veränderungsprozessen weiter gestärkt.

Als verantwortliche Führungskraft bei SILCOPLAST AG leitet und steuert er die gesamten operativen Betriebsprozesse in den Bereichen Produktion, AVOR, Instandhaltung und Logistik. Sein Ziel ist es, diese Prozesse effizient und reibungslos zu gestalten, um optimale Ergebnisse zu erzielen. Ein wichtiger Bestandteil seiner Aufgaben besteht darin, die Unternehmensstrategie zu implementieren und dabei führt er auch die notwendige organisatorische Neuausrichtung des Betriebs und seiner Geschäftsprozesse durch.

„Unternehmensprozesse, die sich eng an Marktbedürfnissen orientieren, erfordern bewegliches Denken und Offenheit für Veränderungen. Meine Mitarbeitenden zu einem dynamischen Austausch von Know-how und zur Identifikation von Schnittstellenpotential zu motivieren, liegt mir daher speziell am Herzen. Es ist spürbar, dass die Marktposition der RICO Group mutig und innovativ ausgebaut werden soll und ich bin sehr interessiert daran, als Betriebsleiter der SILCOPLAST AG gemeinsam mit engagierten Mitarbeitenden für ein nachhaltiges Wachstum und eine wirksame Weiterentwicklung zu sorgen“, so Hadzic zu seiner neuen Aufgabe.

SILCOPLAST UNDER PRESSURE

HTV Silikonpressen

Viele Arten und große Jahresmengen



Unser Schweizer Unternehmen aus Wolfhalden hat sich unter anderem in der Silikonproduktion bzw. -bearbeitung auf Hoch-Temperatur-Vernetzendes spezialisiert. So wird beim Pressen ein Feststoffsilikon mittels einer hydraulischen Presse unter hohem Druck in ein speziell für das Bauteil gefertigtes Presswerkzeug gedrückt bevor es bei einer Temperatur von rund 180°C in seine Endform gebracht wird.

Zum einen sind die Werkzeugpreise niedriger als beim Spritzgießen und zum anderen sind komplexe Bauteile möglich. Die HTV Silikonpressen sind geradezu prädestiniert für komplizierte Kleinteile bis

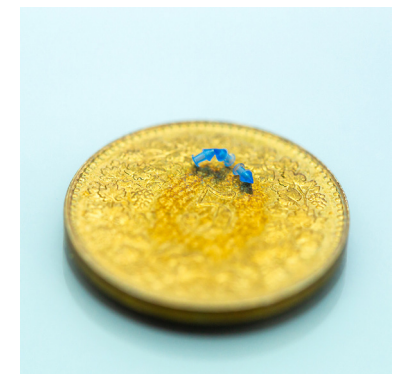
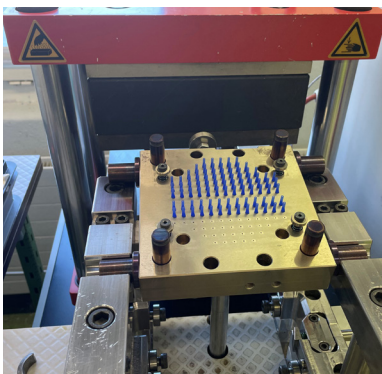
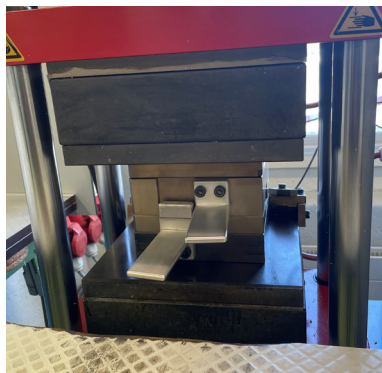
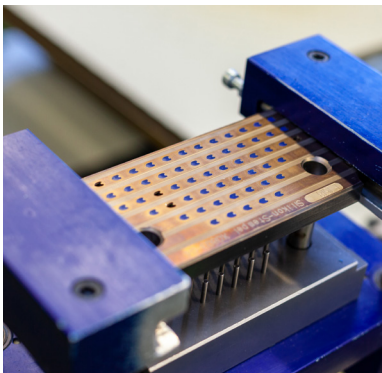
hin zu Microteilen, eignen sich aber auch für große Prototypenteile perfekt – wahre Alleskönner eben. Und das bei 100% manueller Bearbeitung und absoluter Kontrolle.

Mehr Pressen und mehr Komponenten

Silcoplast ist mit 10 Pressen ausgerüstet und auf Kundenwunsch ist auch eine Reinraumproduktion möglich. Zudem funktioniert das Verfahren auch in 2K. Abgesehen vom guten Preis-Leistungsverhältnis verfügt das Unternehmen über viele Jahre Erfahrung und die damit verbundene Expertise und Präzision.

Viele Arten und große Jahresmengen

Silcoplast verfügt über verschiedenste Materialarten in unterschiedlichen Farben und diversen Härtegraden. Sie produziert auch im Medicalbereich und es sind Werkzeuge von 1 bis 160 Kavitäten möglich! Auch bei der Jahresmenge ist die Bandbreite riesig und reicht von 50 Stk. bis hin zu 3 Millionen.



SIMTEC ALTERNATIVE FERTIGUNGSLÖSUNG

SIMTECs Antwort für im Mikrospritzgussverfahren gefertigte medizinische Komponenten

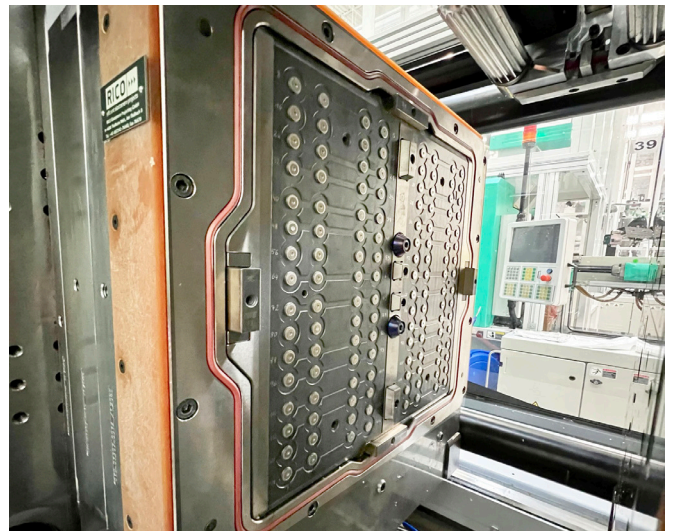
Innovative Lösung, die die Effizienz steigert, Mehrwert schafft & Kundenanforderungen erfüllt.

Lösungen anzubieten, die die Erwartungen der Kunden erfüllen oder sogar übertreffen, ist für SIMTEC nichts Neues. Als ein großer OEM aus der Medizinbranche eine effizientere Fertigungslösung benötigte, die mit der hohen Nachfrage und den Qualitätsanforderungen seines Produkts Schritt halten konnte, nutzte SIMTEC die Gelegenheit, eine Lösung mit Mehrwert anzubieten.

Für vier Bauteile aus Silikonkautschuk, die in der Insulinpumpe eines Glukoseüberwachungsgeräts verwendet werden, wurde eine Lösung benötigt. Die Teile wurden bisher im Pressverfahren hergestellt. Doch aufgrund des Herstellungsverfahrens und der Miniaturgröße der Teile gab es im Verhältnis zum Materialvolumen der Teile einen erheblichen Materialabfall. Die vier Bauteile aus Silikonkautschuk – eine Dichtung, ein Septum und zwei Stopfen – hatten ein Gewicht von 0,01 Gramm bis zu gerade einmal 0,005 Gramm. Da die Teile in medizinischen Vorrichtungen zum Einsatz kommen, waren eine umweltkontrollierte Fertigung sowie hohe Produktionserträge erforderlich, um den Bedarf von 30 Millionen Teilen pro Jahr zu decken, wobei bereits eine Steigerung auf 130 Millionen pro Jahr geplant ist.

Es wurde eine Prototypform mit vier Kavitäten gebaut, um die für die Bewertung benötigten Kundenmuster bereitzustellen. Die Muster wurden getestet, um die Machbarkeit und Leistungsfähigkeit des Spritzgussverfahrens für diese Komponenten zu bestätigen. Der Kunde war mit der Qualität der Teile und der Vermeidung von Materialabfall im Spritzgussverfahren sehr zufrieden.

Um die Produktionsanforderungen zu erfüllen, wurde ein 128 Kavitäten Werkzeug mit Nadelverschluss von RICO, SIMTECs Schwesterunternehmen und Werkzeuglieferant, entworfen und gebaut. Die Teile werden im Werkzeug direkt angespritzt um die Probleme mit dem Materialabfall zu vermeiden, wie er beim Pressverfahren auftrat.



Da die Teile so klein sind, in einem Reinraum produziert und getempert werden müssen, wurde eine maßgeschneiderte Fertigungszelle benötigt. Die Zelle umfasste eine 150-Tonnen-Spritzgussmaschine, automatisierte Entnahme- und Handhabungsroboter für die Teile sowie eine umgebungs-kontrollierte Einhausung. Es wird ein eigens entwickeltes Teilezuführungssystem mit ionisierter Luft verwendet, das die bei jedem Spritzgusszyklus produzierten 128 Miniteile in den Reinraum der Klasse DIN ISO 8 liefern kann, wo sie getempert, geprüft und verpackt werden. Um die Anforderungen an das Tempern zu erfüllen, wurde der Temperofen mit einer speziell angefertigten Gittertrommel ausgestattet.



SIMTEC „LIGHTS OUT“ PRODUKTION

Bereitstellung von Lösungen zur Optimierung der Produktion

Produktion von Teilen rund um die Uhr !

24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche produziert SIMTEC Teile. SIMTEC produziert rund um die Uhr LSR-, LSR-Zweikomponenten- und LSR-Mehrkomponententeile in Großserie.

Jeden Tag gehen bei SIMTEC sechs Stunden lang die Lichter aus. Denn die hochwertigen Spritzgussteile werden ganz ohne die Anwesenheit menschlicher Mitarbeiter hergestellt. Dank eines stabilen Prozesses, genauer Programmierung, Präzisionsrobotern und eines ausgeklügelten ERP-Systems

werden dabei trotzdem die hohen Qualitätsstandards und die Produktionsleistung von SIMTEC weiter eingehalten. Die Spritzgussmaschinen „sprechen“ mit dem ERP-System und liefern Maschinen- und Produktionsdaten in Echtzeit. Maßgeschneiderte Programmierung, eine robuste Datenbank und HTML-Skripte ermöglichen es den Produktions- und Betriebsleitern, aus der Ferne auf jede Maschine zuzugreifen, um bei Bedarf Maschinen- und Produktionsdaten in Echtzeit abzurufen.

SIMTEC ist ein technologie- und datenorientiertes Unternehmen, das einen umfassenden Systemansatz verfolgt und stets nach Alternativen zur Automatisierung sucht – wo immer dies möglich ist. Unser Ziel ist es, Lösungen bereitzustellen, die die Fertigung optimieren, die Effizienz und Produktivität maximieren und den Kunden einen Mehrwert bieten.



UNSERE JUBILARE

Die RICO GROUP sagt DANKE

! für die langjährige Treue unserer Mitarbeiter

Es ist unbestreitbar, dass gute Fachkräfte und langjährige Betriebstreue in der heutigen Zeit keineswegs selbstverständlich sind. Daher schätzen wir es umso mehr, dass wir uns auf die Kontinuität und Leistung unserer Mitarbeiter über viele Jahre hinweg verlassen können.

Auch in diesem Jahr möchten wir erneut die besonderen Meilensteine unserer langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter würdigen. Die beeindruckende Anzahl an Dienstjahren ist nicht nur ein Zeichen für ihre individuelle Leistung, sondern auch für das außergewöhnlich positive Arbeitsumfeld, das in der RICO GROUP und ihren Tochterunternehmen herrscht. Wir legen großen Wert darauf, ein vorbildlicher Arbeitgeber zu sein, der beste Arbeitsbedingungen, Teamgeist, Vertrauen, Anerkennung und umfassende Möglichkeiten zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung bietet.

So, we proudly present:

“Happy Anniversary und Danke” für deine hervorragenden 20 Jahre Betriebstreue: Roger Abderhalden, Instandhaltung Maschinen und Anlagen, SILCOPLAST AG

Und einen nicht minder schönen Firmengeburtstag und Danke für die bisherigen 15 Jahre:

RICO Elastomere Projecting

Renate Ritzberger, Verwaltung/Sekretariat

Thomas Enzlberger, Innendienstmitarbeiter AWT

Gheorghe Manolea, Instandhaltung & Sicherheit



v.links nach rechts: Thomas Enzlberger, Renate Ritzberger, Manolea Gheorghe



v.links nach rechts: Produktionsleiter Markus Reuteler, Jubilar Roger Abderhalden, Geschäftsführer Philipp Gaus

RICO GROUP Unsere Messen und Konferenzen

Für Kunden, Geschäftspartner und Interessenten!

Treffen Sie die RICO GROUP noch auf diesen Messen und Fachveranstaltungen 2023.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Das direkte Gespräch macht uns Freude - und das gilt für langjährige Geschäftspartner ebenso wie für potentielle Neukunden. Besuchen Sie uns auf den folgenden Veranstaltungen oder vereinbaren Sie gerne auch direkt bei uns einen Termin an einem unserer Standorte.

11. bis 14. September 2023
LSR Conference, Charlotte/USA

12. bis 13. September 2023
Swiss Medtech Expo, Luzern/CH

17. bis 21. Oktober 2023
Fakuma, Friedrichshafen/DE

13. bis 16. November 2023
Compamed, Düsseldorf/DE



NEUES AUS DER RICO GROUP

FLASHLIGHTS

Bei uns passieren auch außerhalb des „daily business“ immer viele spannende Sachen, die wir Ihnen nicht vorenthalten möchten.



01

Ortsbus Thalheim mit RICO Group Branding

Der neuer Thalheimer Ortsbus wurde dem öffentlichen Verkehrsnetz hinzugefügt. Klar, dass die RICO Group als Thalheimer Traditions-Unternehmen gemeinsam mit den Töchtern RICO und HTR das Branding dieses Busses übernehmen wird. Ziel ist es die Menschen in der Umgebung anzusprechen, auf die RICO Group aufmerksam zu machen und neue Mitarbeiter zu werben.



02

HTR Rosenblattl sponsert die Welser Huskies

Seit diesem Jahr ist HTR exklusiver Sponsor der Welser Huskies. Das Unternehmen will damit den österreichischen Sport fördern. Es sei auch eine gemeinsame Vision, auf welche diese "exklusive Partnerschaft" begründet sei. „Der American Football-Club ist ein erfolgreiches und engagiertes Sportteam, das für Härte, Ausdauer und Stärke steht – Werte, die auch für die HTR von großer Bedeutung sind – Wir sind stolz darauf, Teil der Gemeinschaft zu sein und uns für lokale Veranstaltungen und Aktivitäten zu engagieren“, so der Geschäftsführer Klaus Höggerl.



03

HTR zählt mehr als 70 Mitarbeiter

Die HTR ist stark gewachsen – nicht nur im Umsatz, sondern auch in den Mitarbeitern. Mit der Erweiterung des internen Kundentransports, der Aufstockung einzelner Produktionsabteilungen und der Implementierung einer Teamleiter-Ebene hat sich die HTR von 55 Mitarbeiter Anfang 2022 auf mehr als 70 Mitarbeiter vergrößert.



04

Erfolgreicher Welser Businessrun für die RICO Mitarbeiter

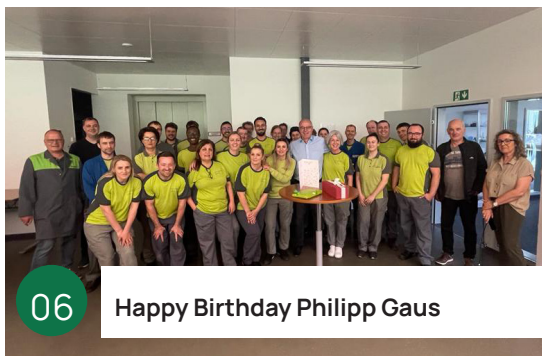
Auch heuer nahmen zahlreiche RICO Mitarbeiter am Welser Business Run Teil – genauer gesagt war es 1/5 der Belegschaft und davon 34 Lehrlinge, die sich der Challenge stellten. Und auch heuer war dieser wieder ein voller Erfolg. RICO wurde 8. in der Firmenwertung (von 75 Unternehmen) und hat erfolgreich und mit klarem Abstand den Titel bei der Lehrlingschallenge verteidigt. Natürlich kam auch der Spaß nicht zu kurz.



05

RICO Familienfest

Am 28.7.2023 fand das RICO Sommerfest in Form eines großen Familienfestes für Groß & Klein statt. Die Außenanlage des Welser Turnvereins wurde an diesem Tag zu einer Spiel- und Partywiese. Neben Speiß und Trank gab es auch jede Menge Unterhaltung in Form von Sportaktivitäten (Beachvolleyball, Basketball, Tennis) sowie Schießbuden, Ringelspiel und eine aufblasbare Riesenrutsche für die kleinen Gäste. Mit ca. 350 Gästen war das Fest ein voller Erfolg und schreit nach Wiederholung.



06

Happy Birthday Philipp Gaus

Philipp Gaus feierte seinen 60. Geburtstag und zusammen mit der gesamten Belegschaft wurde auf das Geburtstagskind angestossen. Die kleine Geburtstagsfeier war nicht nur eine Gelegenheit zu feiern, sondern auch eine Möglichkeit für uns, als Team enger zusammenzurücken. Wir konnten uns austauschen, lachen, Erinnerungen teilen und neue Verbindungen knüpfen.



07

Mitarbeitertraining Defibrillator

SILCOPLAST hat ab sofort einen Defibrillator (AED) im Unternehmen und dahingehend ein Mitarbeitertraining für die Anwendung veranstaltet. Durch die Teilnahme an der Schulung erlangten die Mitarbeiter das notwendige Wissen und die Fähigkeiten, um den AED korrekt einzusetzen und lebensrettende Hilfe zu leisten, bis professionelle medizinische Unterstützung eintrifft. Die Schulung trägt auch zur Reduzierung von Angst und Unsicherheit in Notfallsituationen bei und dient der Sicherheit am Arbeitsplatz.



08

SIMTEC heißt neue Mitarbeiter und Führungskräfte willkommen

Cedric Henry, National Sales Representative (links)

SIMTEC begrüßte Cedric Henry schon im November 2022 in seinem Vertriebsteam. Cedric hat in seiner mehr als 25-jährigen Karriere verschiedene Positionen im Vertriebsmanagement bei Spritzgießereien, Herstellern von Spritzgussmaschinen und in der Werkzeugbranche bekleidet.

Jose Cepeda, Plant Operations Manager (rechts)

Jose Cepeda kam Anfang 2023 zu SIMTEC. In seiner Funktion als Plant Operations Manager beaufsichtigt er die Abteilungen Produktion, Anlagenwartung und Verfahrenstechnik bei SIMTEC. Bevor er zu SIMTEC kam, war Jose Cepeda in Positionen im Betriebs- und Qualitätsmanagement für globale Tier-1-Hersteller in der Automobil- und gewerblichen Sanitärindustrie tätig.



MEMBER OF RICO GROUP

RICO Elastomere Projecting GmbH

Am Thalbach 8, 4600 Thalheim bei Wels, Austria
Tel. +43 (0)7242 764 60
E-Mail: office@rico.at; www.rico.at

Zertifikate: ISO 9001; ISO 14001; IATF 16949



MEMBER OF RICO GROUP

SIMTEC Silicone Parts, LLC

9658 Premier Pkwy, Miramar, FL 33025, USA
Tel. +1 954 289 6161, E-Mail: info@simtec-silicone.com
www.simtec-silicone.com

Zertifikate: ISO 9001; ISO 13485; IATF 16949



MEMBER OF RICO GROUP

Silcoplast AG

Luchten 75, 9427 Wolfhalden, Switzerland
Tel. +41 (0)71 898 5060, E-Mail: info@silcoplast.ch
www.silcoplast.ch

Zertifikate: ISO 9001; ISO 13485; ISO 14001



MEMBER OF RICO GROUP

HTR GmbH

Am Thalbach 7, 4600 Thalheim bei Wels, Austria
Tel. +43 (0)7242 206699, E-Mail: office@htr-rosenblattl.at
www.htr-rosenblattl.at

Zertifikate: ISO 9001; ISO 14001

Ausgabe 2023

INSIGHTS

DAS MAGAZIN DER RICO GROUP

Bundled Silicone Excellence Inside