

A black and white photograph of a modern building facade. The building features a grid of rectangular panels and windows. The word "oerlikon" is prominently displayed in a stylized, outlined font across the middle section. The facade is composed of light-colored panels with dark vertical and horizontal lines. Some windows have horizontal blinds, while others have curtains. The building is set against a clear sky, and some foliage is visible on the left side.

oerlikon

1955 - 1991

Oertli

und die

Augenheilkunde

**Ein Rückblick auf die Jahre
1955 bis 1991
aufgezeichnet von
Heinz A. Oertli**

Die grafische Gestaltung entspricht unserem Katalog aus dem Jahre 1964

Die Seiten 8, 12 - 14, 19 - 21 sind dem Original entnommen

Vorwort

Im vergangenen Jahr feierte die Firma Oertli Instrumente AG ihren 60. Geburtstag.

Als Gründer des Unternehmens war es für mich ein grossartiges Gefühl, bei guter Gesundheit den runden Geburtstag miterleben zu dürfen. Es erfüllt mich mit Freude, Genugtung und Stolz, dass mein Lebenswerk unter meinem Namen höchst erfolgreich weitergeführt wird.

Es wurde mir erneut bewusst, dass nur ich allein über die ersten 37 Jahre des Unternehmens mehr oder weniger lückenlos Bescheid weiss. Der Einzige der weiss, warum und wie die Firma gegründet wurde, wie sie dazu kam, augenärztliche Instrumente und Geräte herzustellen. Ich möchte versuchen, dieses Wissen festzuhalten und weiterzugeben. Als alleiniger Gründer und Inhaber der Firma war sie natürlich geprägt von meiner Person und meiner Einstellung zu Arbeit und Verantwortung.

Leider sind aus den ersten zwei Jahrzehnten nur noch sehr wenige Unterlagen vorhanden. So bin ich auf meine Erinnerungen angewiesen. Es ist deshalb möglich, dass die eine oder andere Jahreszahl, oder die Reihenfolge der Ereignisse nicht ganz korrekt ist. An frühere Zeiten, besonders die ersten harten 5 Jahre erinnere ich mich besser als an die letzten stürmischen Jahre meines Wirkens. Diese ersten Jahre haben mich stark beeinflusst, darum möchte ich ihnen auch mehr Platz einräumen.

Soweit es für das Verständnis nicht notwendig ist, verzichte ich auf die Nennung von Namen, insbesondere von ehemaligen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Im Herbst 2016

Heinz A. Oertli



Der Gründer der Firma

Am 2.Mai 1930 wurde ich als einziges Kind der Eheleute Arnold und Anna Oertli - Gasser in St.Gallen geboren und auf den Namen Heinz Arnold getauft. Mein Vater war Gärtner und Chauffeur im Dienste eines nicht mehr berufstätigen Textilindustriellen an der Rosenbergstrasse. Wir wohnten in dem einfachen Gärtnerhaus, das am Eingang der grossflächigen Liegenschaft stand. Ich erlebte eine sehr schöne Kindheit. Obwohl ich viel alleine war, wurde es mir in dem grossen Garten nie langweilig, Neues zu entdecken gab es überall. Als ich grösser, war half ich sehr oft meinem Vater bei den Gartenarbeiten. Ich habe früh gelernt, alleine zu sein und mich mit irgendetwas zu beschäftigen. Ich empfand dies nie als Nachteil, im Gegenteil. Ich wurde trotzdem kein Einzelgänger und hatte in der Schule keine Probleme. Ich besuchte die Primarschule im Schulhaus St.Leonhard, anschliessend die Sekundarschule Bürgli. Froh, diese mühsamen drei Jahre überstanden zu haben, freute ich mich auf die kommende Zeit.

Bei der Firma Ulrich & Co, Arzt- und Spitalbedarf, konnte ich im Frühjahr 1946 eine Lehre als Chirurgie-Instrumentenmacher antreten. Ein Beruf der viel Handarbeit erfordert, was mir gut gefallen hat. Nach den vier Lehrjahren, der Lehrabschlussprüfung und der Rekrutenschule in Thun als Lastwagenfahrer bei den leichten Truppen, konnte ich noch in der Firma verbleiben bis es mich in die Fremde zog. Ich fand eine Stelle als Feinmechaniker bei der Firma Sodeco in Genf. So schön die Zeit auch war, sah ich dennoch keine

Zukunftsperspektiven in dieser Stadt. Nach anderthalb Jahren entschloss ich mich, nach St. Gallen zurückzukehren. Ich wollte auf meinem Beruf bleiben, so bewarb ich mich mangels anderer Möglichkeiten bei meiner Lehrfirma und wurde wieder eingestellt. Ich war jetzt 24 und entschlossen, meinen, schon während der Lehrjahre in Gedanken gefassten Vorsatz, mich einmal selbständig zu machen, weiter zu verfolgen. Ich war nicht mehr der Lehrling und nicht immer mit allem einverstanden. So kam es wie es kommen musste, ich war gezwungen, mich nach einer neuen Stelle umzusehen. Jetzt war der Zeitpunkt gekommen - nicht freiwillig gewählt und etwas zu früh - meine Idee mich selbständig zu machen in die Tat umzusetzen. Das wenige Ersparte des vergangenen Jahres musste als «Startkapital» genügen. Ich bin meinen Eltern heute noch dankbar, dass sie Verständnis zeigten und ich in dieser schwierigen und entbehrungsreichen Zeit bei ihnen leben durfte.

Die ersten 5 Jahre

Heinz Oertli Werkstätte für chirurgische Instrumente

stand auf der einfachen Firmentafel neben dem Eingang zum Haus an der Zylistrasse 8 in St.Gallen. Es war ein einfaches Parterrelokal von etwa 25 m² mit Fenster gegen den Vorgarten. Mietzins Fr. 20.50 monatlich, keine Nebenkosten, da der kleine schwarze Ofen selbst beheizt werden musste. Strom, Gas und Telefonanschluss waren vorhanden. Nun wurde eine Werkbank für zwei Arbeitsplätze gezimmert. Von meinen früheren Tätigkeiten waren noch viele Werkzeuge vorhanden, so auch eine unverzichtbare Poliermaschine. Ebenso eine Olivetti Schreibmaschine, die ich mir auf Raten gekauft hatte. Sie blieb der einzige Kauf, den ich je auf Raten oder mit Leasing getätigt habe.

Nun galt es Arbeit zu finden. Vor allem stand das Kantonsspital im Vordergrund. Ich besuchte die einzelnen Operationsabteilungen - mit mässigem Erfolg. Ich schrieb alle Chefärzte an und besuchte sie anschliessend. Ich stiess nur bei Herrn Prof. A. Bangerter, Chefarzt der Augenklinik des Kantonsspitals St.Gallen auf Interesse. Er liess mich zu sich kommen und erklärte mir, neue Instrumente entwickeln zu wollen, sofern ich seinen Anforderungen an Qualität und Präzision genügen würde. Er gab mir gleich eine gebrochene Pinzette mit, mit dem Auftrag eine neue herzustellen. Meine Begeisterung war nicht sonderlich gross. Besteht doch ein grosser Unterschied zwischen Instrumenten für die allgemeine Chirurgie und den

feinen Instrumenten für Augenoperationen. Ich hatte Zeit und den Willen etwas zu leisten. Offenbar genügte die erste Arbeit seinen Anforderungen und ich erhielt einen neuen Auftrag. Die Sache begann mir Spass zu machen, nur war damit kein Blumentopf zu gewinnen. Offenbar hatte er mich auch anderen Abteilungen am Kantonsspital empfohlen, erhielt ich doch den einen und anderen Reparaturauftrag.

Zu dieser Zeit operierten die Augenärzte für die feinen Arbeiten vorwiegend mit einer Lupenbrille. Operationsmikroskope wie sie heute Verwendung finden, wurden erst Anfang der 60er Jahre zum Thema. Ich arbeitete mit einer Uhrmacherlupe bis ich aus einer Praxisauflösung ein altes ZEISS Mikroskop von einer Spaltlampe kaufen konnte. Mit diesem Gerät zu arbeiten hat mir besser gefallen. In Biel und Le Locle fand ich Firmen, welche Werkzeuge und Maschinen für die Uhrenindustrie im Sortiment führten, die für meine Bedürfnisse bestens geeignet waren.

Glücklicherweise fielen für solche Arbeiten keine grossen Materialkosten an. In Rechnung gestellt habe ich jeweils nur soviel wie ein ähnliches Instrument im Handel gekostet hätte. Eigentliche Entwicklungskosten habe ich nie berechnet. Mit dieser Einstellung machte ich immer sehr gute Erfahrungen, wurden doch nie Forderungen von Tantiemen oder derglei-

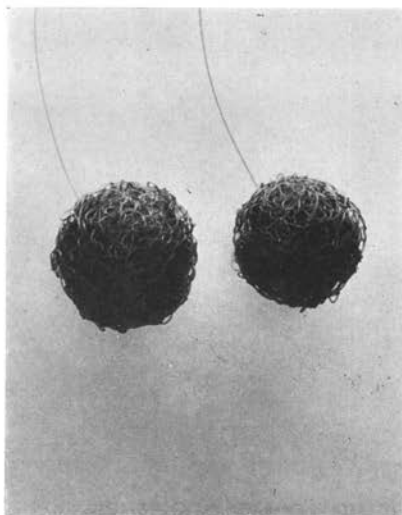
Nylonimplantat

Nylon Implant

Prof. Dr. A. BANGERTER St.Gallen

für einfache Stumpfbildung bei
Enucleatio und Evisceratio bulbi

for simple stump formation by
enucleation and evisceration



Vorzüge der Nylonimplantate:

Absolute Verträglichkeit des Implantates
Einfache Implantationstechnik
Sekundäre Implantation möglich
Kurze Nachbehandlung
Keine Spezialprothesen
Gute Beweglichkeit

The advantages of the Nylon Implant:

Absolute tolerant of the implant
Simple technique for inserting
the implant
Secondary implantation also possible
Short after-care period
Special prosthesis not required
Good movement

110-16 16 mm ϕ
110-18 18 mm ϕ
110-20 20 mm ϕ

110-16 16 mm ϕ
110-18 18 mm ϕ
110-20 20 mm ϕ

Zwischenabmessungen und kleinere
Durchmesser für Jugendliche sind
sofort lieferbar

Intermediate sizes and smaller
diameters for young patients are
also available

Fordern Sie bitte unsere genaue
Operationsanleitung an

Please ask for our exact description
of operative technique

chen an mich gestellt. Im Gegenteil - meine Arbeit wurde an Kollegen weiter empfohlen. In dieser Zeit führte Herr Prof. Bangerter auch Workshops über die von ihm entwickelten neuen Operationstechniken bei Schieloperationen durch. Dabei wurden auch neue von uns entwickelte Instrumente verwendet. Die Kurse fanden regen Zuspruch auch von Augenärzten aus dem Ausland, im Besonderen aus Deutschland und Österreich. Aufträge dieser Aerzte waren meine ersten Exporterfolge!

Auf der steten Suche nach Verbesserungen der Operationsmethoden hatte Herr Prof. Bangerter mit Hilfe seiner Operationsschwester ein Implantat für den Ersatz des Glaskörpers bei Totalverlust entwickelt. Nach der Publikation seiner Arbeit erhielt er sehr viele Anfragen nach der Liefermöglichkeit dieses Produktes. In der Folge übertrug er uns die Herstellung und den Vertrieb dieser Implantate.

Ich war gefordert, die Qualität und den Finish der Instrumente stets zu verbessern, galt es doch ein hohes Ziel zu erreichen: den Qualitätsstand der damaligen Messerschmiede Grieshaber in Schaffhausen, welche die weltbesten Starmesser und Augeninstrumente herstellte. Mein Ziel war, diesen Qualitätsstandard zu erreichen! Nur schneidende Instrumente waren nie ein Thema. Ich möchte an dieser Stelle auf den hervorragenden Ruf, den die Erzeugnisse aus der Schweiz bei den Augenärzten weltweit genossen haben - und immer noch geniessen - hinweisen. Zu verdanken war dieser gute

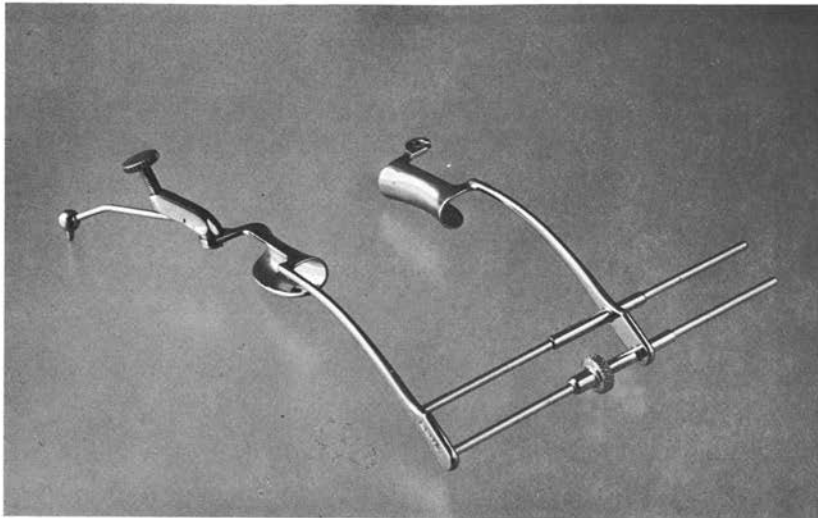
Ruf vor allem den Firmen Haag-Streit AG Liebefeld Bern, für ihre optischen Untersuchungsgeräte und der erwähnten Firma Grieshaber in Schaffhausen.

Bis September 1957 hatte sich eine schöne Palette an Instrumenten ergeben. Herr Bangerter empfahl mir, an der Jahrestagung der Gesellschaft der Schweizer Augenärzte meine Erzeugnisse auszustellen. Wenden sie sich an Herr Ryser, Optiker am Marktplatz, er wird ihnen alles erklären können. Was er auch tat; ausserdem wurde ich eingeladen, mit ihm nach Lausanne an die Tagung zu fahren. Dies war der Anfang einer wertvollen freundschaftlichen Beziehung über Jahrzehnte. Die Firma Ryser entwickelte und stellte orthoptische Geräte für die Nachbehandlung nach Schieloperationen her. An dieser Tagung kam ein älterer Herr zu mir, betrachtete meine Arbeiten und sagte, er habe von seinem ehemaligen Schüler Bangerter erfahren, dass ich sehr schöne Instrumente herstelle. Er klopfte mir auf die Schulter Machen sie weiter so und kommen sie mal mit ihrer Kollektion bei mir vorbei. Es war Herr Prof. H. Goldmann von der Universitäts-Augenklinik Bern, er war wohl einer der renommiertesten Schweizer Augenärzte. Nach meinem Besuch wurde die Universitäts-Augenklinik Bern während vieler Jahre einer meiner besten Schweizer Kunden.

Die tropfenweise eintreffenden Aufträge mussten einzeln hergestellt und ausgeführt werden. An eine Fabrikation in kleinen Serien war noch nicht zu denken. Neben der Arbeit

Staroperation

Cataract surgery



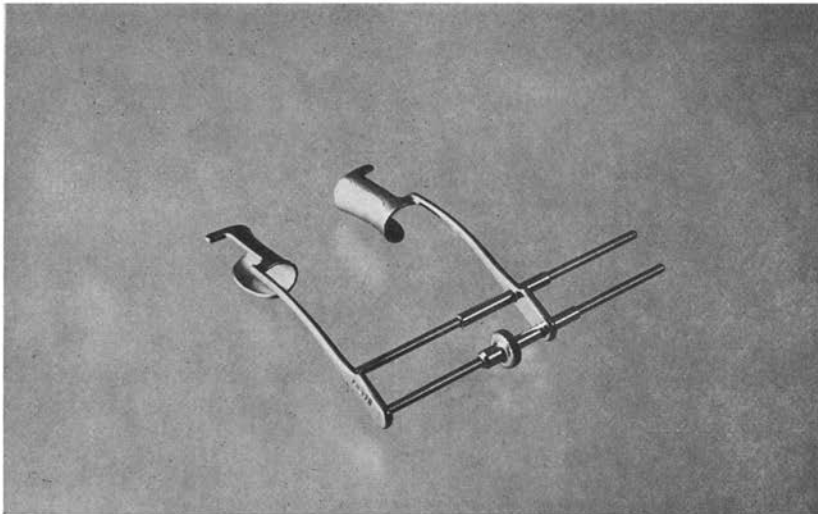
Lidsperrer BANGERTER
für rechtes und linkes Auge,
sehr leichte Ausführung

200 Grösse für Erwachsene
201 Grösse für Kinder

Eye Speculum, BANGERTER
for right or left eye,
lightweight model

200 Adult size
201 Child size

200



Lidsperrer BANGERTER
für rechtes und linkes Auge,
ohne Abstützbügel,
sehr leichte Ausführung

202 Grösse für Kinder

Eye Speculum, BANGERTER
for right or left eye,
without supporting arm,
lightweight model

202 Child size only

202

am Werkbank musste auch die Büroarbeit gemacht werden: Briefe schreiben, «Päckli» machen und auf die Post bringen, kurz der ganze Bürokrampf. In einem Nebenhaus konnte ich bei zwei netten älteren Damen ein Zimmer mieten, das war mein Büro. Der Aufwand war zu gross und der Ertrag zu klein. Ich war überfordert und musste mir etwas einfallen lassen. Von meinem Gastspiel bei der Firma Ulrich kannte ich den damaligen Lehrling sehr gut. Er hatte inzwischen die Lehre beendet. Es gelang mir, ihn für meine Arbeit zu gewinnen und so konnten wir die Instrumente in kleinen Serien herstellen. Auch er musste sich erst an die feineren Arbeiten gewöhnen, was ihm sehr gut gelang und auch Spass machte.

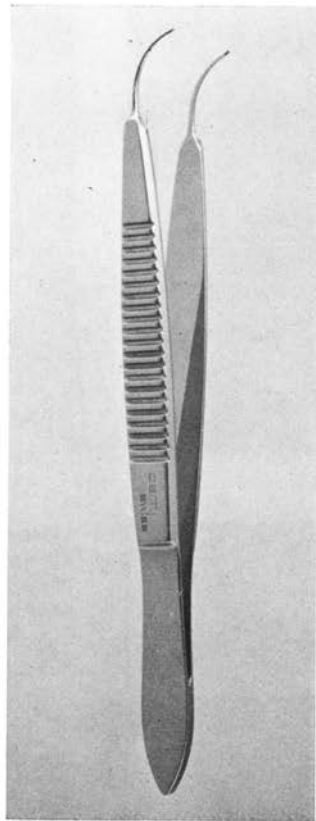
Im Frühjahr besuchte ich die Mustermesse in Basel. Ich wurde auf einen Stand aufmerksam, der auf ein neues Material für unzerbrechliche Uhrenfedern hinwies. Ich interessierte mich für das Material und erhielt auch bereitwillig ein Materialmuster. Es war ein sehr hartes, aber zu meiner Überraschung recht gut zu bearbeitendes Material. Ich stellte damit Pinzettenspitzen her und erreichte eine wesentliche Qualitätsverbesserung. Das Material sollte später eine noch grössere Bedeutung erhalten.

Im Herbst 1957 nahm ich wieder an der Tagung der Schweizer Augenärzte, dieses mal in Zürich, teil. Zum ersten Mal besuchte ich auch mit recht gutem Erfolg die Tagung der deutschen Augenärzte in Heidelberg. Die Ertragslage war

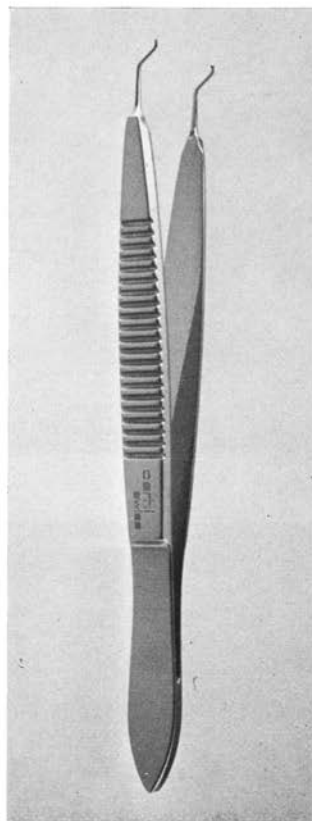
weiterhin unbefriedigend. Zu wenig um zu leben, zu viel um zu sterben. Gegen Ende des Jahres musste ich die Entscheidung treffen, wie es im nächsten Jahr weitergehen soll. Aber Aufgeben wollte ich auf keinen Fall.



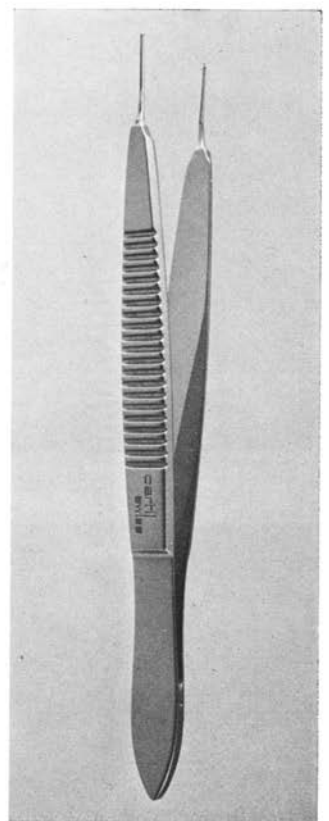
214



215



216



219

Staroperation

Cataract surgery

212 Feinpincette
für Corneal- und Skleralnähte,
mit feinen, scharfen Zähnnchen

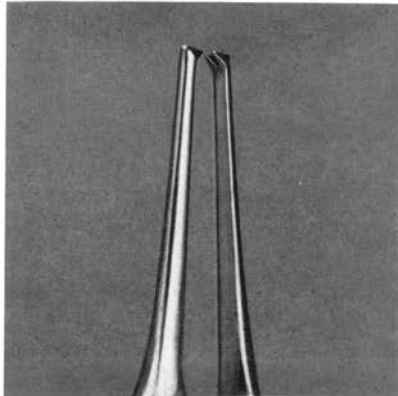
212 Suture forceps
for corneal and scleral sutures,
with fine teeth

214 Feinstpincette
für Cornea- und Keratoplastik,
mit feinsten, scharfen Zähnnchen

214 Suture forceps
for corneal grafts,
with very fine teeth

215 Irispincette
extra schlank, mit feinen, scharfen
Zähnnchen

215 Iris forceps
extra slender, very fine teeth



216 Irispincette
extra schlank, mit feinen, scharfen
Zähnnchen

216 Iris forceps
extra slender, very fine teeth

218 Irispincette BANGERTER
zur Irisreposition, mit Längsriefen,
Biegung wie 216

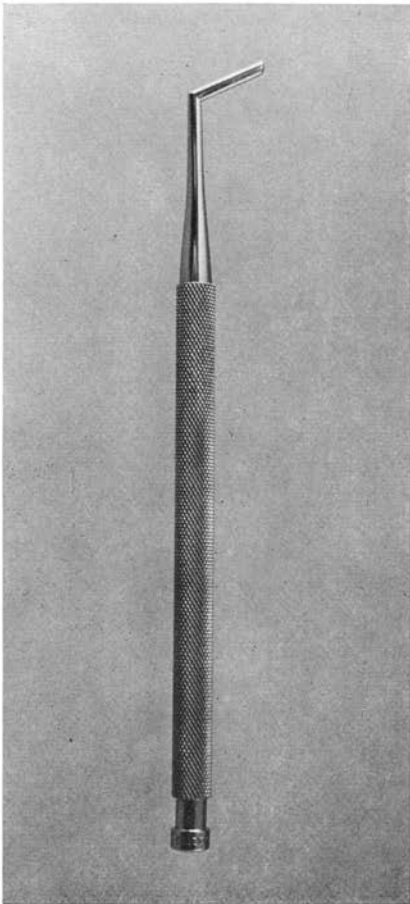
218 Iris forceps BANGERTER
for Irisreposition, serrated jaws,
curved as 216

219 Feinpincette - Fadenpincette
extra schlank,
mit feinen scharfen Zähnnchen und
Spezienschliff zum Halten des Fadens

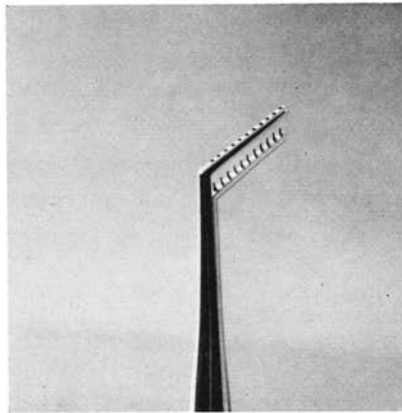
219 Suture forceps
extra slender, with very fine teeth and
special cut to hold sutures

220 Fadenpincette BANGERTER
mit Spezienschliff, gerade

220 Suture forceps BANGERTER
with special cut, straight



292 Muskelklemme BANGERTER
selbsthaltend, nicht quetschend,
speziell für Resektion



292 Muscle forceps BANGERTER
self supporting, non traumatizing,
especially for resection

Das Schicksalsjahr 1958

In Brüssel eröffnete die Weltausstellung ihre Tore. Im Monat Mai war der internationale Augenärzte-Kongress geplant. Das Hauptthema war der Behandlung des Schielens gewidmet. Eines der beiden Hauptreferate hielt Herr Prof. Bangerter. Wie üblich begleitete eine industrielle Ausstellung die Tagung. Wissend, dass eine Teilnahme aus eigener Kraft nicht möglich sein würde, entschloss ich mich, trotzdem daran teilzunehmen. Von einem Bekannten erhielt ich ein Darlehen von Fr. 2000.-. Ich buchte einer der kleineren Standplätze mit etwa 5 m². Der Stand musste geplant, gebaut und nach Brüssel speditiert werden. Ich frage mich heute noch, wie mein Mitarbeiter und ich das neben der normalen Arbeit geschafft haben und das Material zur rechten Zeit vor Ort war. Wenige Wochen vor der Tagung erhielt ich Besuch in meiner Werkstatt. Der Herr erklärte mir, er sei von Herr Prof. Bangerter an mich verwiesen worden. Seine Firma habe ein Optisches Gerät für die Schielbehandlung entwickelt, das erst vor wenigen Tagen fertig gestellt worden sei. Sie möchten das Gerät in Brüssel ausstellen. Ich erklärte mich einverstanden, ihm Platz auf meinem Ausstellungstisch zur Verfügung zu stellen. Ich habe ihm erst viel später einmal gestanden, wie heilfroh ich war, einen Teil der Standkosten weiter verrechnen zu können. Er war etwa in meinem Alter, wir verstanden uns von Anfang an sehr gut und haben noch viele Jahre zusammen Ausstellungen besucht. Das Interesse an unseren Erzeugnissen war enorm. Viele Amerikaner, die nicht nur bestellten, sondern mit

ihrem starken Dollar (Fr. 4.30) gleich auch noch den Check ausstellten. An dieser Tagung kontaktierten mich auch die ersten Firmen, die meine Produkte in ihren Ländern vertreten wollten. Mein Entschluss in Brüssel dabei zu sein hatte sich gelohnt. Ich kehrte nach St.Gallen zurück mit Aufträgen für mehr als 9 Monate Arbeit im Gepäck. Alle Zweifel an der Zukunft waren nun ausgeräumt. Ein schönes Gefühl!

Nun war es auch an der Zeit, weiter zu denken und den schon lange gehegten Wunsch nach grösseren Räumlichkeiten für Fabrikation und Büro Ausschau zu halten. Eine Begebenheit, wenige Tage nach meiner Rückkehr aus Brüssel, bestärkte mich nicht nur in diesem Vorhaben sondern gab mir zu denken. Ein Besucher stellte sich an der Ausstellung in Brüssel als Inhaber einer grösseren Firma in Brasilien vor und bewarb sich für den Verkauf unserer Produkte in seinem Land. Er werde mich in wenigen Tagen besuchen. Zufällig sah ich ihn aus dem Taxi steigen und auf die Haustüre zukommen. Er öffnete die Türe, trat über die Schwelle, liess den Blick in unserer Werkstatt umherschweifen, sagte kein Wort, schloss die Tür wieder und weg war er..... Ich habe daraus gelernt, dass nicht nur das Produkt sondern auch die Präsentation und die Verpackung stimmen müssen. Bei jedem Domizilwechsel habe ich darauf geachtet, den Empfangsbereich möglichst einladend und grosszügig zu gestalten.

Es gab aber auch andere Erlebnisse. Ein Professor aus Polen gab mir seine Visitenkarte mit der Bemerkung, er werde

im Herbst Herrn Prof. Bangerter besuchen. Schön dachte ich mir und steckte die Karte ein. Eines Tages erhielt ich vom Sekretariat von Herrn Prof. Bangerter einen Anruf, Herr Professor sowieso aus Polen sei da und möchte mich sehen. Ich sollte mit meiner Kollektion in die Klinik kommen, er möchte meine Instrumente sehen. Wir trafen uns in der Klinik und in einer ruhigen Ecke besah er meine Erzeugnisse. Er bat um eine Offerte, nahm eine Pinzette zur Hand und sagte 11 Stück von diesen, 11 Stück von einer anderen, 22 Stück von der dritten und so ging es weiter! Wahrscheinlich habe ich etwas ungläubig oder komisch dreingeschaut, so dass er mir erklärte, in Polen gebe es 11 Universitäts-Augenkliniken, die gleich behandelt werden müssten. Er ermahnte mich auch, für sie die Qualität hoch zu halten, so würden sie auch in Zukunft ein guter Kunde bleiben. Ich erstellte die Offerte, fragte mich aber auch, wie wir diese Arbeit bewältigen könnten.

Ich offerierte 2% Skonto für die Abwicklung mit Akkreditiv und Lieferfrist nach Vereinbarung. Die Bestellung gelte unter der Voraussetzung, dass 10% Mengenrabatt gewährt werde. Wir gewährten grundsätzlich keine Rabatte und mussten uns ausbedingen, den Auftrag in 3 Sendungen auszuführen, in Abständen von 3 Monaten. Zu meinem Erstaunen akzeptierten sie unsere Bedingungen und bereiteten uns damit einige Lieferprobleme, doch auch diese haben wir gelöst. Sie müssen mit unseren Instrumenten sehr zufrieden gewesen sein, erhielten wir doch noch nach Jahren neue Aufträge für die gleichen Artikel!

Auf der Suche nach neuen Räumlichkeiten wurde ich an der Rorschacherstrasse 123, in der Nähe des Kantonsspitals, fündig. Es war ein Ladenlokal von etwa 75 m². Gegen die Strasse neben dem Eingang hatte es ein 3 m breites Schaufenster. Man betrat ein mit einer Sitzzecke und einer Ausstellungsvertrine möblierten Raum. Dahinter abgetrennt das Büro und die Fabrikationsräume. Wir bezogen die Räume Mitte 1959. Mit dem Umzug habe ich auch ein neues Firmenlogo gestaltet, das in den Grundzügen heute noch aktuell ist. Das 2-er Team konnte nun wachsen. Als erstes entlastete mich eine Halbtagsbüroangestellte von den administrativen Arbeiten, dann folgte noch ein Feinmechaniker in der Produktion.

Die 60er Jahre

Die neue Umgebung inspirierte mich, wieder an ein Projekt heranzugehen, welches mich schon geraume Zeit beschäftigte. Die Fabrikation von Nadeln für Nähte bei Augenoperationen, insbesondere für Nähte an der Hornhaut. Das rostfreie, antimagnetische Material, das für unzerbrechliche Uhrenfedern entwickelt wurde, war für solche Nadeln das absolut beste. Vom Hersteller dieses Materials, einem metallurgischen Institut, erhielt ich wertvolle und grosszügige Unterstützung. Sie stellten mir unter anderem ihre Erosionsmaschine für die Herstellung des Nadelöhrs zur Verfügung. Zu dieser Zeit war auch für diese Nadeln Grieshaber in Schaffhausen das Mass, das es zu übertreffen galt. Wir konnten es übertreffen! Erst war das nur meine Arbeit, später konnte ich einzelne Schritte einer jungen Mitarbeiterin abtreten, die diese Arbeiten jahrelang ausführte.

Verschiedentlich wurden wir angefragt Neues zu entwickeln, oft auch aus anderen Tätigkeitsgebieten. Dies habe ich meistens abgelehnt, wollten wir uns doch ausschliesslich der Fabrikation augenärztlicher Instrumente widmen. Mitte der 60er Jahre kontaktierte mich Herr Prof. Klöti von der Universitäts-Augenklinik Zürich mit dem Anliegen, Silberklemmen zur Eindellung des Auges bei Netzhautablösungen herzustellen. Ich habe diese Arbeiten zu seiner Zufriedenheit ausgeführt und die Klemmen in mein Sortiment aufgenommen.

Die Nachfrage nach diesem Artikel hielt sich in Grenzen, waren sie doch nur für spezialisierte Chirurgen des hinteren Augensegmentes und Netzhautablösungen interessant.

Dieses Jahrzehnt brachte umwälzende Neuerungen in die Operationssäle. Arbeiteten die Augenärzte vorwiegend mit Lupenbrillen, so fanden nun mehr und mehr Operationsmikroskope Verwendung. Es fanden an den Tagungen oft hitzige Debatten darüber statt, insbesondere was die Sterilität betraf. Es waren auch die Jahre der stürmischen Entwicklung der intraokularen Linsen und den bestmöglichen Operationstechniken für deren Einsetzung ins Auge. Alles Entwicklungen, die auch unsere Arbeit tangierten und die ich mit grossem Interesse möglichst genau verfolgte. Ich nutzte jede Gelegenheit, einschlägigen Referaten an Tagungen beizuwohnen. Die Nachfrage nach unseren Erzeugnissen wurde stets grösser, insbesondere aus dem Ausland, vorwiegend von Fachfirmen, die unsere Produkte exklusiv in ihrem Land vertraten. Ihnen leistete ich im Rahmen meiner Möglichkeiten Unterstützung mit meiner Teilnahme an Tagungen in ihrem Land. Der Exportanteil betrug immer zwischen 85 und 90%. Die Lieferfristen wurden immer länger, für gewisse Artikel bis zu 12 Monaten - sie wurden aber akzeptiert. Die Ertragslage des kleinen Unternehmens war nicht berauschend, doch war ich zufrieden und konnte dank stetem Ausbau und Optimierung der Fabrikation einige Reserven schaffen. Es wurde langsam eng in unseren Räumen und damit wurde der Wunsch nach grösseren Räumlichkeiten immer stärker. Zaghaft kamen die ersten Gedanken auf, eine Liegenschaft zu erwerben oder sogar einen Neubau zu realisieren.

Eines der grössten Probleme war, Angestellte zu finden, die Geschick und Freude an der manuellen Arbeit hatten. Es stellte sich eines Tages ein Feinmechaniker vor, der von einem Auslandsaufenthalt als Monteur zurückgekehrt war. Mitte 40, verheiratet. Er stellte sich sehr geschickt an und hatte Spass an den Hornhautnadeln. Es blieb ihm natürlich nicht verborgen, dass diese Nadeln ein lukratives Geschäft waren. Er begann sich für Dies und Jenes zu interessieren und Bemerkungen zu machen, dass «wir» viel mehr erreichen könnten, wenn wir zusammen das Nadelgeschäft optimieren würden. Ich stellte unmissverständlich klar, dass es nie ein «wir» geben werde. Mir war bewusst, dass er mit dem angeeigneten Wissen in der Lage wäre, eine eigene Fabrikation aufzuziehen. Dies war der Moment, einmal anzuhalten und mich intensiv mit der Zukunft zu befassen. Fragen zu stellen, die in der täglichen Arbeit zu wenig Platz fanden und stetig hinausgeschoben wurden. Mich einzig auf die Herstellung von Nadeln zu konzentrieren, hätte mich nicht befriedigt. Von der Arbeit gefordert und befriedigt zu sein, bedeutete mir mehr als eine grössere Rendite. So entschloss ich mich, konsequent auf dem eingeschlagenen Weg weiterzugehen und teilte dem betreffenden Angestellten mit, er müsse sich nach einem anderen Job umsehen. Er hat sich in der Folge wie erwartet selbständig gemacht und mit ähnlichem Material eines anderen Herstellers eine Fabrikation aufgezogen. Ich habe die Produktion im gleichen Rahmen weitergeführt, dabei aber bewusst auf eine Weiterentwicklung in Richtung atraumatischem Nahtmaterial verzichtet.

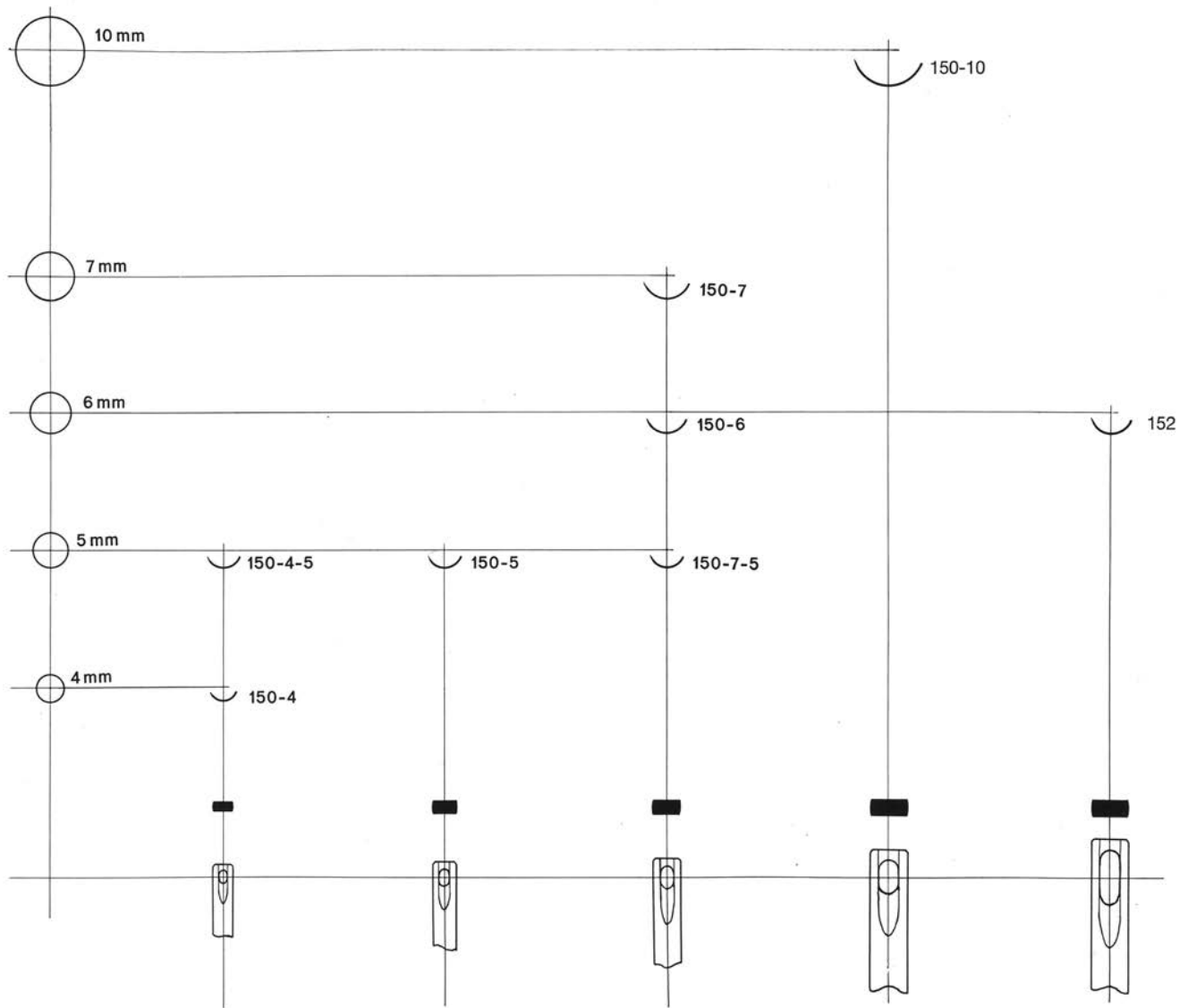
Auf der Suche nach neuen und grösseren Räumlichkeiten fand ich keine Lokalitäten, die mir zusagten. Die Idee, ein eigenes Fabrikationsgebäude zu erstellen, beschäftigte mich immer mehr. Ich hatte genügend Eigenmittel um einen Landkauf zu tätigen und nötige Hypotheken zu erhalten. Auf der Suche nach Bauland erkundigte ich mich beim städtischen Liegenschaftsamt. «Tut uns leid, wir haben kein Gewerbebauland abzugeben», hiess es. Glücklicherweise hat die Stadt St.Gallen eine Ortsbürgergemeinde, die seit Jahrzehnten eine aktive und weitsichtige Bodenpolitik pflegt. Auf Bruggwiesen, am östlichen Ende der Flurhofstrasse, waren sie bereit, für eine Gewerbeüberbauung Land abzutreten. In erstaunlich kurzer Zeit fanden sich vier Firmen und ein Architekt zusammen. Die Planung des Gewerbezentrum Flurhofstrasse 158 konnte beginnen.

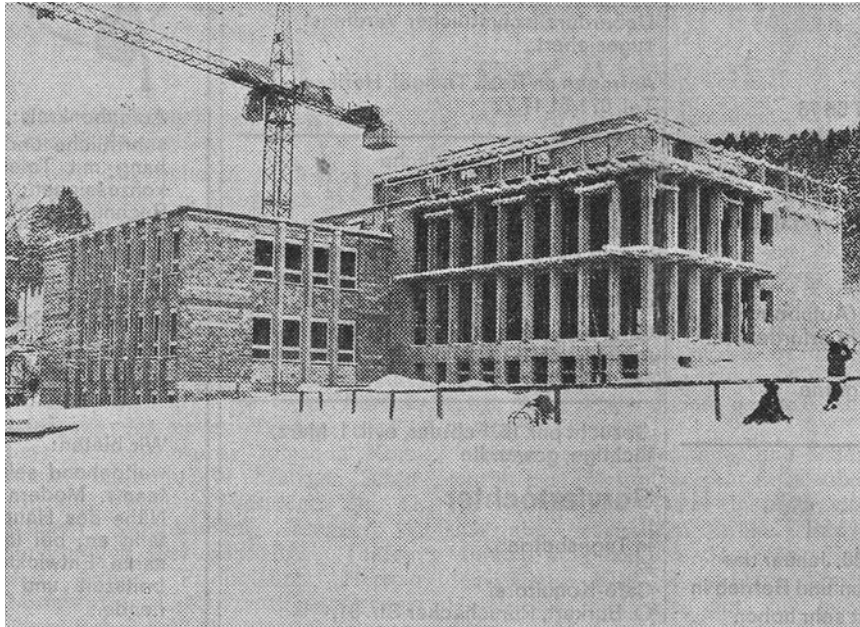
**Nadeln für
Ophthalmo-Chirurgie**

**Needles for
ophthalmic surgery**



		Absolut rostfrei und antimagnetisch Flache Modelle, mit scharf stehender, lanzenförmiger Spitze, CASTROVIEJO		Completely stainless and anti-magnetic Flat models, sharp cutting, lance- shaped point, CASTROVIEJO
☺	150-4	Extra feine Spezialnadel für intra- corneale Nähte (Keratoplastik) BARRAQUER	4 mm	Extra fine special needle for intra- corneal sutures (Keratoplasty) BARRAQUER
☺	150-4-5	wie 150-4	Biegung 5 mm	as 150-4
				curved 5 mm
☺	150-5	Feinste Nadel für Hornhautnähte	5 mm	Finest needle for corneal sutures
				5 mm
☺	150-6	Feine Nadel für Hornhautnähte (CASTROVIEJO's Grösse)	6 mm	Fine needle for corneal sutures (CASTROVIEJO's size)
				6 mm
☺	150-7	Feine Nadel für Hornhautnähte	7 mm	Fine needle for corneal sutures
				7 mm
☺	150-7-5	wie 150-7	Biegung 5 mm	as 150-7
				curved 5 mm
☺	150-10	Feine Nadel für Haut- und Bindehautnähte	10 mm	Fine needle for conjunctival and skin sutures
				10 mm
☺	152	Feine Nadel für Hautnähte mit grösserem Oehr	6 mm	Fine needle for skin sutures, with larger eye
				6 mm





Das Gewerbezentrum – eine Idee mit Zukunft

Ein Trend zur Zentralisierung lässt sich im modernen Bauwesen schon seit geraumer Zeit feststellen. Einkaufs-, Wohn- und Industriezentren sind heute selbstverständliche Begriffe. Als Ergänzung zu solchen und ähnlichen Einrichtungen darf das Gewerbezentrum Bruggwiesen im Neudorf, nahe der Einmündung der Flurhofstrasse in die Rehetobelstrasse bezeichnet werden. Die vier Firmen A. H. Oetli, Instrumente; Wintro AG, Sportbekleidung; Regloplas AG, Messinstrumente und Gantner AG, Stickerei-Export haben sich zusammengetan, um durch die Erstellung eines gemeinsamen Gebäudekomplexes vorteilhaftere Baubedingungen zu erhalten, als sie die Konzipierung von Einzelprojekten gebracht hätte. Ursprünglich hatte man für die vier Fabrikationsbetriebe das System des Stockwerkeigentums vorgesehen, war aber damit auf unüberwindliche Schwierigkeiten gestossen. So hat man sich schliesslich darauf geeinigt, dass drei der vier beteiligten Firmen die für ihren jeweiligen Fabrikationsprozess und die Verwaltung benötigten Räume in drei verschiedenen Räumen unterbringen sollten, um auf diese Weise zusammen eine architektonische Einheit zu erhalten.

Der nun im Rohbau fertiggestellte Gebäudekomplex bildet heute mit sei-

nen drei sternförmig angeordneten und in der Höhe abgestuften Gebäudeflügeln, welche mit gemeinsamen Brandmauern verbunden sind, ein durchaus harmonisches Bild. In einem wenig davon abgesetzten Separatbau wird der vierte Fabrikationsbetrieb untergebracht sein. Abgesehen von den interessanten architektonischen Möglichkeiten bietet ein Gewerbezentrum, wie es für St.Gallen erstmalig in den Bruggwiesen seiner Vollendung entgegen geht, auch beträchtliche wirtschaftliche Vorteile, wie etwa erheblich reduzierte Landerwerbs-, Erschliessungs- und eigentliche Baukosten, sowie bedeutende Einsparungen durch die gemeinsamen Heizanlagen, Luftschutzkeller und Parkplätze. Auch in städteplanerischer Hinsicht wäre es sicherlich von Vorteil, wenn die Idee des Gewerbezentums in St.Gallen Schule machen würde.

(Text und Foto -xi-)

Die 70er Jahre

Ich habe mich sehr intensiv mit der Planung unserer zukünftigen Räumlichkeiten auseinandergesetzt. Ich plante einen 3-geschossigen Bau mit etwa 100 m² pro Stock. Das Erdgeschoss wollte ich als Reserve vorerst vermieten, das erste Obergeschoss diente der Fabrikation und im obersten Geschoss waren Showroom und Büros geplant. Mitte 1970 war Baubeginn und Mitte 1971 konnten wir mit Stolz unsere eigenen Räumlichkeiten beziehen. Ich darf mit Genugtuung festhalten, dass das ganze Konzept in den fast 20 Jahren, die wir dort verbracht haben, ohne das kleinste Problem funktioniert hat.

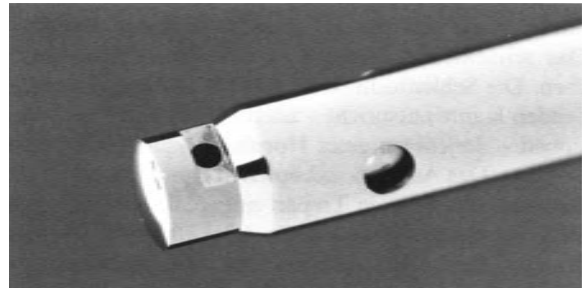
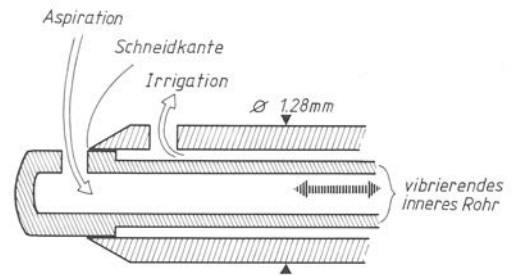
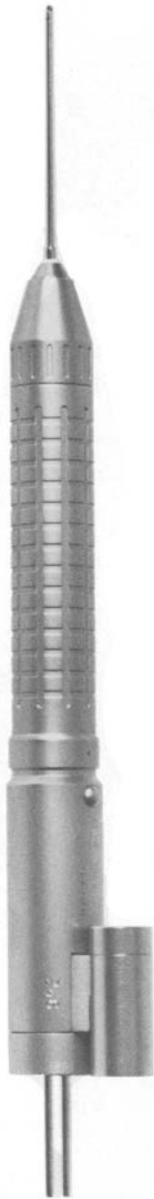
Kaum im neuen Domizil richtig eingelebt, erhielt ich einen Anruf von Herr Prof. Klöti von der Universitäts-Augenklinik Zürich. Er sprach von einer neuen Operationstechnik, die er zu realisieren gedenke und dazu benötige er einen Partner. Ich erklärte mich einverstanden, mir seine Idee anzusehen und besuchte ihn in Zürich zu einer ersten Besprechung. Von einer für ihn ausgeführten Arbeit vor einigen Jahren wusste ich, dass er sich hauptsächlich mit dem hinteren Augensegment beschäftigte und über sehr viel technisches Verständnis verfügte. Angesichts der grossen Bedeutung dieses Gesprächs für die Zukunft, möchte ich näher darauf eingehen.

Er erzählte mir, dass er sich schon seit geraumer Zeit mit dem Gedanken an ein Instrument befasse, mit dem sich der Glaskörper partiell entfernen lasse. Nach Abschluss einer zeitaufwendigen Arbeit finde er nun Zeit, dieses Projekt in Angriff

zu nehmen. Er wende sich an mich, da er glaube, in mir den Partner für eine effiziente Zusammenarbeit zu finden. Er erläuterte mir seine Idee, wie sich die colagenen Strukturen des Glaskörpers schneiden und absaugen lassen sollten. Er hatte sich schon sehr intensiv über mögliche Schneidetechniken Gedanken gemacht. Er skizzierte für mich seine Vorstellung einer Guillotine-artigen Schneidetechnik. Die Technik eines rotierenden Messers lehnte er grundsätzlich ab, da die Gefahr eines Aufwickelns der Glaskörperstränge bestand. Diese Variante wurde von Dr. Machemer in Miami in etwa der gleichen Zeit realisiert, jedoch etwas früher publiziert.

Die Idee von Herr Prof. Klöti war nun, ein an der Spitze geschlossenes Rohr mit einer Querrille und einer Öffnung zu versehen. Über diesem ein zweites, scharf angeschliffenes Rohr, das durch hin und herbewegen die in die Querrille angesaugte Masse durchtrennt und so in kleinen Portionen abgesaugt werden kann. Ich war bereit an diesem Projekt mitzuarbeiten, denn die neue Aufgabe reizte mich. Es war nun an mir, ein erstes Versuchsmuster herzustellen. Die Vorgabe war ein Durchmesser des äusseren Rohres von etwa 1.3 bis 1.5 mm. Ein erstes ganz einfaches Muster zeigte schnell, dass wir auf dem richtigen Weg waren. Klar war auch, dass die Schneidebewegungen irgendwie motorisiert werden mussten. Als nicht sonderlich «elektrisch begabt» kam ich auf den Gedanken, meinen Rasierapparat als Antrieb zu benutzen. Er leistete gute Dienste, konnten damit doch Versuche an Schweineaugen mit verschiedenen Dimensionen

Vitreous Stripper



Links der Vitreous Stripper in Original Grösse

Oben die Spitze des Instrumentes
in schematischer Darstellung

und in starker Vergrößerung

der Querrille und der Absaugöffnung erprobt werden. Es resultierte auch die klare Erkenntnis, dass die Schnittfrequenz variabel gestaltet werden musste. Auf Grund dieser Versuche galt es nun ein Instrument herzustellen, das diesen Namen auch verdiente. Mit Hilfe eines Elektronikers entwarfen wir einen Magneten und ein Steuergerät für Schneidfrequenzen von 1 bis 60 Schnitte pro Sekunde. Ich musste diese Arbeiten praktisch im Alleingang ausführen, was bedeutete, dass unzählige Stunden Freizeit dazu geopfert werden mussten. Sicher war es gut, dass ich sie nie aufgeschrieben oder gezählt habe! Der Betrieb musste ja schliesslich auch am Laufen gehalten werden. So entstand in etwas mehr als einjähriger Arbeit das von ihm «Vitreous Stripper» genannte Instrument mit einem Durchmesser an der Spitze von 1.28 mm und den drei Funktionen Absaugen, Schneiden und Infusion. Bevor die ersten Einsätze am Patienten stattfinden konnten, brauchte es noch weiteres Zubehör, vor allem die Führungsröhrchen, die ein Einführen des Instrumentes in den Glaskörper erleichtern konnten. Ich war stets beeindruckt, mit welcher Umsicht Prof. Klöti an eine Operation heranging. Im Herbst 1972 fanden die ersten Operationen mit dem «Vitreous Stripper» statt. Schon die ersten Einsätze waren ein voller Erfolg. Mit dieser Neuentwicklung begann eine beispiellose Erfolgsgeschichte.

Es war immer ein sehr erfreuliches und erfolgreiches Zusammenarbeiten mit Herr Prof. Klöti. Seine Anregungen und Wünsche waren stets wohl durchdacht und Dank seinem

technischen Verständnis auch erfüllbar. Ich meinerseits habe versucht, die Aufträge so schnell als möglich auszuführen. Nie musste ich lange auf Resultate oder Änderungswünsche an meinen Arbeiten warten, oft läutete das Telefon noch spät Abends oder Sonntags.

Wer bezahlt solche Neuentwicklungen? Schon bei den ersten Arbeiten für Herr Prof. Bangerter war für mich klar, dass ich die übernehmen musste. Ich erachtete es als das Risiko des Unternehmers abzuschätzen, ob sich diese Kosten wieder einbringen lassen. So hielt ich es auch mit den Aufträgen für Herrn Prof. Klöti, obwohl ich mich arbeitsmässig wie auch finanziell an der obersten Grenze des noch Tragbaren bewegte. Mit seinen Publikationen wurde unser Name als Hersteller dieser Geräte in die Welt hinausgetragen. Eine bessere Werbung gibt es sicher nicht. In der Publikation 150 Jahre Universitäts-Augenklinik Zürich hat Herr Prof. Gloor dies mit folgendem Satz sehr treffend zum Ausdruck gebracht: «Diese Zusammenarbeit zwischen Universität und Industrie erfolgte ohne jegliches finanzielles Entgelt, trug aber zur Entwicklung einer prosperierenden medizintechnischen Industrie wesentlich bei» (Seite 80).

Zu Beginn des Jahres 1973 erachtete Herr Prof. Klöti den Zeitpunkt als gekommen, seine neue Operationstechnik vorzustellen. Er lud seine Berufskollegen, alles Spezialisten des hinteren Augensegmentes zu einer Demonstration seiner neuen Operationstechnik mit dem «Vitreous Stripper»

ein. Sie kamen aus Europa, Kanada, den USA und Südamerika. Eine sehr illustere Gesellschaft namhafter Augenärzte! Die Operation wurde live aus dem Operationssaal per Video in den Vorführraum übertragen und von ihm gleich in Englisch kommentiert. Es war für mich ein sehr emotionaler Nachmittag und den spontanen, grossen Applaus empfand auch ich als schöne Würdigung meiner Arbeit! Auch wir waren bereit, eine kleine Serie in Arbeit zu nehmen und gleich einige Aufträge zu notieren.

Die Fabrikation dieser Geräte und Instrumente ermöglichte mehr maschinelle Fertigung. Dies bedeutete auch interessantere und abwechslungsreichere Arbeiten für Feinmechaniker. Ich glaubte an die Zukunft dieser neuen Geräte und nahm das eine oder andere Handinstrument aus der Fabrikation. Hornhautnadeln stellten wir nach wie vor her, obwohl wie erwartet die Nachfrage nachliess.

Auch auf Kundenseite hatte sich in diesen und den folgenden Jahren viel verändert. Hatte beispielsweise ein Klinikdirektor noch die Kompetenz, an einer Ausstellung ein einfaches Instrument zu bestellen, so wurden wir nun angewiesen, nur noch schriftliche Aufträge der Verwaltung auszuführen.

Im Frühjahr 1974 fand der Internationale Augenärztekongress in Paris statt. Vorgängig tagten die Mitglieder des Club Jules Gonin in La Baule. Diesem Club gehören Augenärzte an, die sich mit der Netzhaut und dem Glaskörper befas-

sen. Jules Gonin war (1870 - 1935) Arzt in Lausanne und Begründer der Netzhautchirurgie. Als Aussteller an dieser Tagung war auch ein Vertreter einer amerikanischen Firma anwesend, die ein Konkurrenzprodukt ausstellte. Im Gespräch erzählte er uns, dieses Gerät sei von einer Handvoll NASA-Ingenieuren entwickelt worden. Sie hätten schon weit über hunderttausend Dollar in die Entwicklung investiert. Zu dieser Zeit notierte der Dollar noch über vier Franken! So gänzlich unbekannt kamen mir die Kosten nicht vor, schätzte ich meine Entwicklungskosten doch etwa in der gleichen Höhe ein. Dieses Produkt wird uns nicht konkurrenzieren war unser Urteil. Es war auch nie mehr etwas davon zu hören.

Wie erhofft, fand das Gerät Anklang und verkaufte sich sehr gut. Neue Maschinen konnten angeschafft und neues Personal eingestellt werden. Etwa zu dieser Zeit musste mein Mieter die Zahlungsunfähigkeit erklären, seine Räume wurden deshalb frei. Das kam wie gewünscht, mehr Raum konnten wir gut gebrauchen. Zur gleichen Zeit plante mein Nachbar eine Erweiterung seines Gebäudes, was mir Gelegenheit bot, das Erdgeschoss ebenfalls zu erweitern, um die maschinelle Fertigung zusammenzufassen. Mit der gemeinsamen Ausführung der Bauarbeiten konnten wir die Kosten optimieren.

Mit zunehmender Operationstätigkeit kamen neue Ideen und Wünsche. Es waren eine Schere zum Durchtrennen

von Strängen gefragt sowie eine Pinzette zum Lösen von Membranen. Alle diese Instrumente mussten den gleichen Durchmesser aufweisen. Eine der wichtigsten Aufgaben war ein Instrument herzustellen, um blutende Gefäße im Glaskörper zu koagulieren. Wir entwickelten ein bipolares Instrument mit den Funktionen Diathermie, Irrigation und Aspiration. Dazu musste als Energiequelle ein Steuergerät gebaut werden. Um den zunehmenden Anforderungen gerecht zu werden, eröffneten wir in Widnau eine Elektronik-Werkstatt, welche zuständig war für alle elektrischen und elektronischen Arbeiten und Entwicklungen.

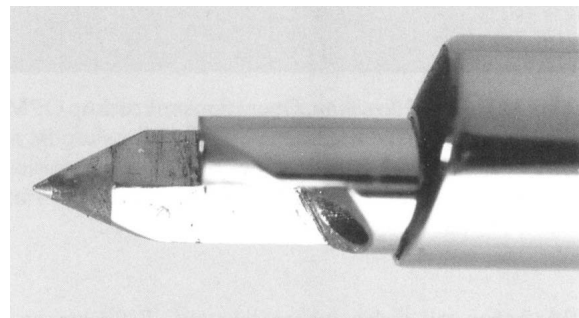
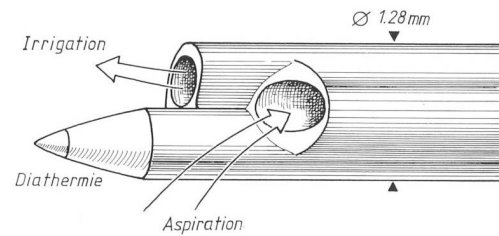
Auf dem amerikanischen Markt konnten wir nie richtig Fuss fassen, haben uns auch nicht allzu sehr darum bemüht. Zu dieser Zeit begann die Produkthaftpflicht in de USA Formen anzunehmen die mich bewogen auf Exporte in diesen Markt gänzlich zu verzichten. Natürlich wurden auch in den Staaten Instrumente und Geräte mit gleichem oder ähnlichem Prinzip hergestellt. Sie bevorzugten allerdings eine andere Operationstechnik, die bimanuelle Methode. In einer Hand das Schneide - und Absauge Instrument und in der anderen die Infusionsnadel. Das erlaubte einen kleineren Durchmesser der Spitzen von 0,89 mm, bedingte jedoch auch zwei Öffnungen am Auge. Beide Operationstechniken haben ihre Vor- und Nachteile. Diese Technik fand natürlich auch hierzulande seine Anhänger. Wir trugen dieser Tendenz Rechnung und entwickelten den Mikro - Stripper. Das viel einfachere Instrument interessierte auch Ärzte die vor-

wiegend Staroperationen ausführten. Um ihnen ein Gerät in die Hand zu geben das rasch und einfach einzusetzen war, entwarfen wir das Mikrostripper Set mit einer batteriebetriebenen Fusspedalsteuerung.

Für spezielle Operationen war mehr Licht im Auge gewünscht, im Besonderen an der Spitze der Instrumente. Wir waren gefordert, uns in die Technik der Lichtübertragung mittels Glasfasern einzuarbeiten. Eine Lösung erarbeiteten wir mit der Herstellung eines Leiters, der über das Instrument geführt wurde. Mit einem Durchmesser von 2.20 mm gelang es uns genügend Licht ins Auge zu bringen. Dazu mussten wir auch eine Lichtquelle mit zwei Ausgängen herstellen.

Das Auge steht unter einem gewissen Innendruck, der während der Operation möglichst konstant gehalten werden soll. Wurde der Absaugvorgang vom Assistenten mit einer Spritze durchgeführt, so wünschte sich der Operateur auch diesen Vorgang selbst steuern zu können. Wir entwickelten dazu eine fein dosierbare Peristaltikpumpe. Das bedingte auch den Bau einer doppelt linearen Fusspedalsteuerung. Die Infusion erfolgte mittels eines in der Höhe verstellbaren Gefäßes. Die durch das etwas träge System verursachten Druckschwankungen versuchten wir mittels einer zweiten Peristaltikpumpe auszugleichen. Alle unsere aufwendigen Versuche brachten nicht den erwünschten Erfolg, das Experiment musste sang- und klanglos begraben werden.

Bipolar - Diathermie



Links das Bipolar - Diathermie Instrument in Original Grösse

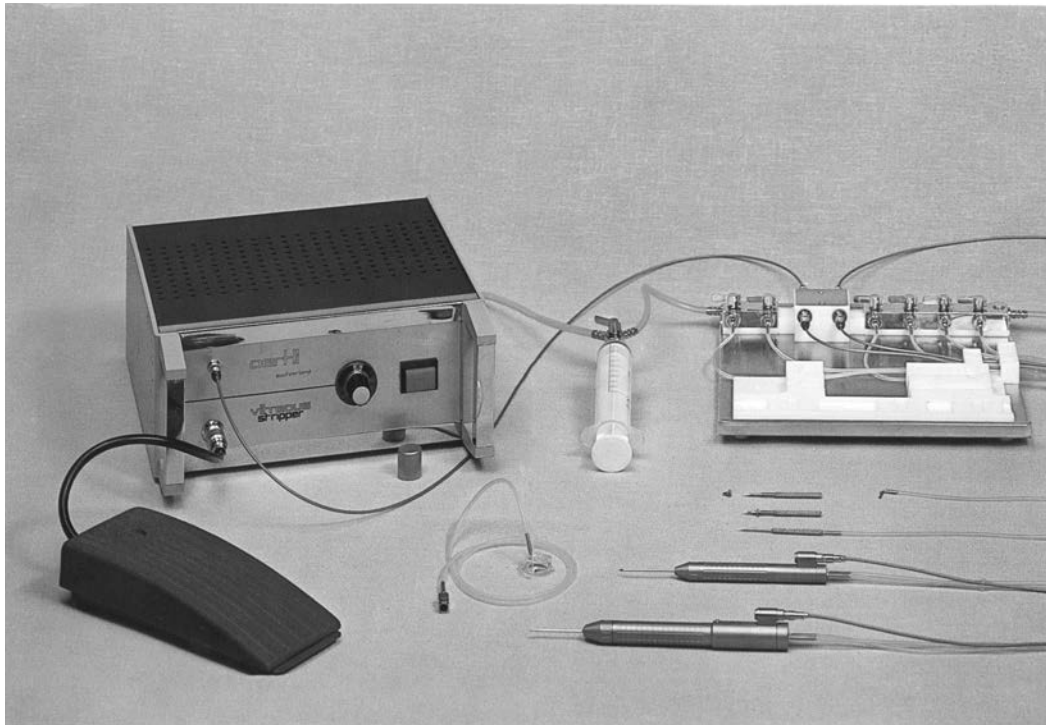
rechts mit aufgestecktem Lichtleiter

Oben die Spitze des Instrumentes in schematischer Darstellung

und mit aufgestecktem Lichtleiter in starker Vergrößerung

Durch den konvexen Schliff des Glasfaserbündels wird das Licht auf die Spitze fokussiert

Standard Instrumentarium



Das Standard Instrumentarium mit dem ersten Steuergerät mit Fusspedal, der Aspirationsspritze, der Instrumentenablage mit den Anschlüssen der verschiedenen Zuleitungen, den Führungsröhrchen und Infusionswinkel , Diathermie Instrument, Vitreous Stripper und in der Mitte das Wasserkissenkontaktglas.

Dieses Instrumenten Set verfügt noch nicht über eine eigene Diathermiequelle. ca. 1976

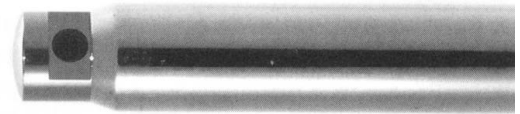
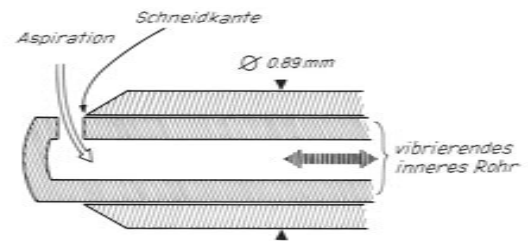
Steuereinheit



Die bis Anfang der 80er Jahre gebaute Steuereinheit mit der Ansteuerung der schneidenden Instrumente, dem Diathermiegenerator in der Mitte und den zwei Lichtquellen für die Faseroptikbeleuchtung.

Aufgesetzt ist die autonome Peristaltikpumpe für die Absaugung.

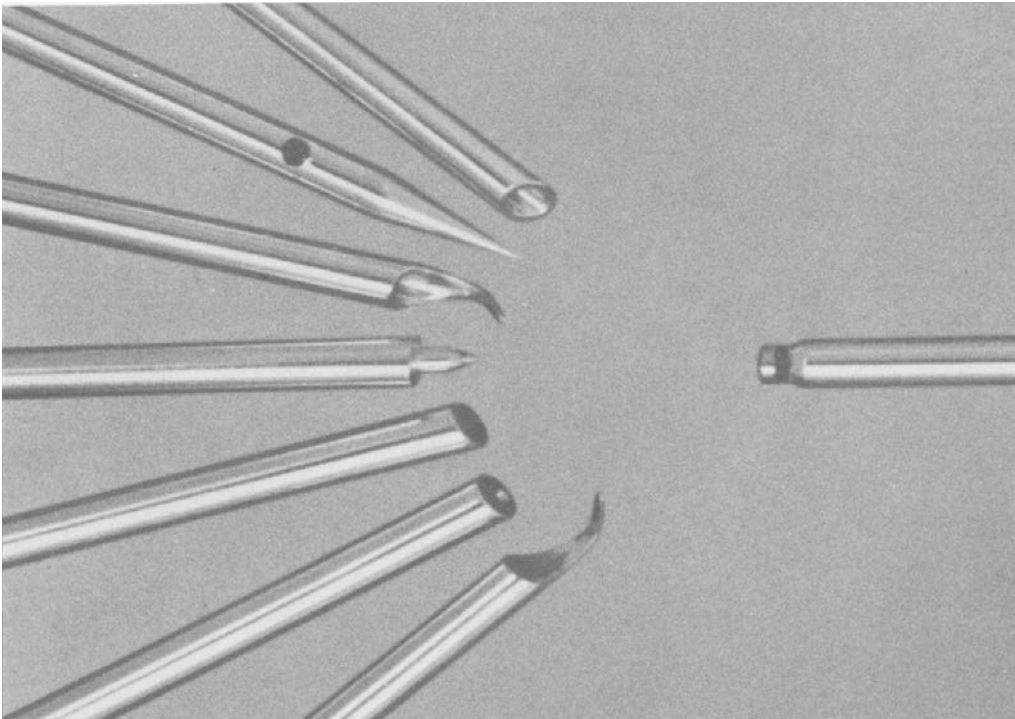
Mikrostripper



Links der Mikrostripper in Original Grösse

Oben die Spitze des Instrumentes
in schematischer Darstellung

und in starker Vergrößerung



Für die bimanuelle Operationstechnik entwickelte
Zusatzinstrumente mit einem Durchmesser von 0,89 mm
Stumpfe Infusionsnadel
Spitze Nadel mi Infusion
Mikrohacken mit Infusion
Diathermienadel mit Infusion
Lichtstab
Lichtstab mit Infusion
Mikrohacken mit Licht

Mikrostripper Set

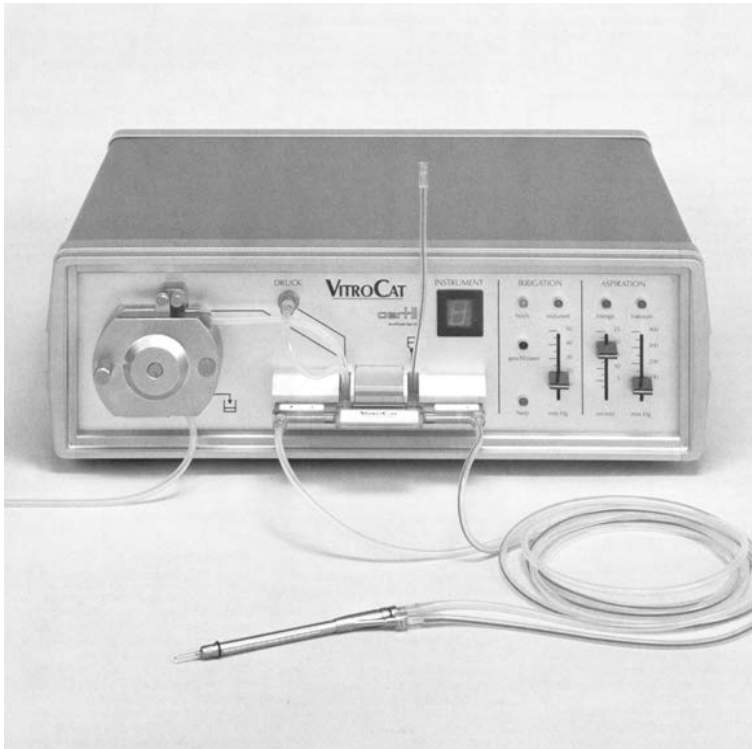


Das **Mikrostripper Set** ist ein komplettes System zum Schneiden von Glaskörper, Strängen und Membranen im vorderen und hinteren Segment des Auges.

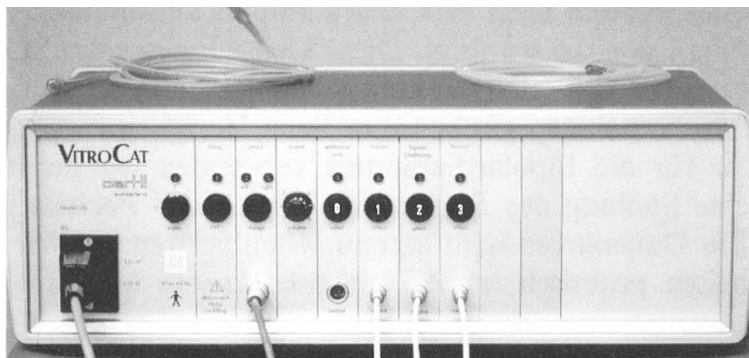
Wichtigste Merkmale des Mikrostripper Set:

- * kurzfristige Bereitstellung
- * Vielseitige Einsatzmöglichkeiten
- * maximale Schneideigenschaften
- * Longitudinale Schneidebewegungen
- * Lineare Schneidefrequenz Steuerung mit Pedal
- * unproblematische Wartung
- * Gas,- oder Autoklav - Sterilisation
- * kompatibel mit Standard Vitrektomie Instrumentarium und Mikroschere

VitroCat



Die mikrochirurgische Einheit VitroCat steuert die Aspiration von Flüssigkeiten und geschnittenem Gewebe vom Auge und dessen Ersatz durch Irrigationslösung um einen konstanten Druck zu gewährleisten.



Die im Autoklaven sterilisierbare Kassette erlaubt eine rasche und einfache Bedienbarkeit. Die gewünschten Parameter sind einfach einzustellen und übersichtlich angeordnet.

Alle Anschlüsse sind übersichtlich auf der Rückseite der Einheit angeordnet.

Die 80er Jahre

Auf den 1. Januar 1980 habe ich mich entschlossen meine Einzelfirma in eine Aktiengesellschaft umzuwandeln. Oertli - Instrumente AG heisst die Firma und beschäftigte nun über 20 Angestellte.

Es war nun an der Zeit die längst fällige Überarbeitung der Steuergeräte an die Hand zu nehmen.

Ich stellte mir ein Grundgerät mit allen nötigen Grundfunktionen vor. Zusätzliche Funktionen sollten in eigenen Geräten, stapelbar auf das Grundgerät, aufgebaut und verbunden werden. Aus den Erfahrungen die wir mit der Aspirations - Irrigations - Peristaltikpumpe gesammelt hatten, entwickelten wir ein Kassettensystem, das die Bedienbarkeit wesentlich vereinfachte. Wir verwendeten ein handelsübliches hellbraunes Gehäuse. Die Grundeinheit nannten wir «VitroCat».

Ich empfand es nach wie vor als meine Aufgabe die Vertretungen mit meinem Besuch an ihren nationalen Tagungen nach Möglichkeit zu unterstützen. So sehr ich diese Kontakte auch schätzte wurden sie mehr und mehr zur Belastung. Es war an der Zeit den Verkauf zu professionalisieren und einem Exportkaufmann die Verantwortung zu übertragen.

An internationalen Tagungen waren wir mit unserem eigenen Stand vertreten. Unter uns Ausstellern, es waren ja stets wieder dieselben Leute, herrschte ein sehr gutes kameradschaftliches Verhältnis. Jemand kam auf die Idee wir Schweizer Unternehmen könnten uns zu einer locke-

ren Vereinigung zusammenschliessen um Erfahrungen auszutauschen und an internationalen Tagungen mit einem gemeinsamen Stand aufzutreten. Zu den «Swiss Ophthalmic Instrument Manufacturers» gehörten die Firmen Haag - Streit AG, Grieshaber, Interzeag AG, Lasag AG (Entwickler der Nd:Yag-Lasers nach Fankhauser) und unsere Firma. Wir trafen uns sporadisch zum Gedankenaustausch und zur Organisation der Teilnahme an Tagungen. Dieses Zusammengehen der namhaftesten Schweizer Hersteller fand auch im Ausland Beachtung.

Mitte der 80er Jahre lief in Deutschland mit unserer Vertretung nicht alles nach Wunsch. Wie werden sich die Europäische Union und die Schweiz zueinander stellen? Diese und noch andere Gründe haben mich bewogen in Deutschland die Oertli Instrumente GmbH in Mömbris als Vertriebsgesellschaft zu gründen. Die Idee war an und für sich sicher gut, nur die gewählte Partnerschaft hat uns nach gutem Anfang zunehmend mehr Probleme bereitet als uns lieb war.

In den frühen 60er Jahren wurde in den USA eine neue Methode für die Katarakt - Operation entwickelt, die Entfernung der trüben Linse mittels Ultraschall. Das Verfahren und die Technik des Instrumentes wurden patentiert. Patentinhaberin war eine Firma die im zahnärztlichen Bereich auch hierzulande sehr bekannt war und immer noch ist. Wir besorgten uns die Patentschrift und stellten fest, dass die Schutzdauer um etwa 1990 auslaufen würde. Das Verfahren bot sehr viele

Vorteile gegenüber der klassischen Methode. Das grundlegend neue Verfahren stiess jedoch, besonders in Deutschland, auf Widerstand. Wir erachteten diese Operationsmethode jedoch als zukunftsgerichtet und beschlossen uns in diese Technik einzuarbeiten. Ein solches Gerät würde die perfekte Ergänzung zu unserem Vitrektomie - Instrumentarium bedeuten und uns das vordere Augensegment erschliessen. Bis zum Ablauf des Patentes blieb uns also genügend Zeit, ein unseren Anforderungen entsprechendes Gerät zu entwickeln und die nötigen Praxistests durchzuführen. Als erstes besorgte ich ein für die Zahnreinigung verwendetes Gerät um mit der neuen Technik in den Grundzügen vertraut zu werden. Gefordert war unsere Elektronikabteilung, aber auch die Mechanik, verwendeten wir doch erstmals Titan als Werkstoff. Die Entwicklung bot uns mehr Probleme als erwartet. Die ersten Praxistests waren ermutigend, doch bereiteten uns eine gleichmässige Qualität und Lebensdauer Probleme. Der Name des neuen Gerätes war rascher gefunden: «SonoCat».

Wenn wir schon beim Thema Patente sind, kann man ohne zu übertreiben das eine oder andere von uns hergestellte Instrument als patentwürdige Erfindung betrachten. Ich persönlich habe stets bevorzugt unsere Arbeiten als Entwicklungen zu bezeichnen. Ich habe auf Patentanmeldungen bewusst verzichtet, wären doch Aufwand und Ertrag in keinem Verhältnis gestanden.

Mitte der 80er Jahre begann ich mir so langsam Gedanken zu machen, wie es mit der Firma in Zukunft weitergehen sollte. Da ich keine Nachkommen habe, war ich in dieser Beziehung frei meine Entscheidungen treffen zu können. Gedanken, eine Übergabe an Kadermitarbeiter ins Auge zu fassen, habe ich als nicht durchführbar erachtet. Bei einem Gespräch mit dem Inhaber einer Personalagentur, der mich immer vorzüglich bei der Personalsuche von Kadermitarbeitern beraten hatte, brachte ich auch meine Vorstellung einer Nachfolgeregelung zur Sprache. Er kannte unsere Verhältnisse sehr gut und versprach mir seine Augen offen zu halten.

Die Mechanik in St.Gallen begann unter Platzproblemen zu leiden. Die eine Abteilung in St.Gallen, die andere in Widnau, war der stetig wichtig werdenden Zusammenarbeit auch nicht förderlich. So begann ich darüber nachzudenken ein neues Firmendomizil zu planen. Wesentlich hat auch dazu beigetragen, dass absehbar war, früher oder später steril verpackte Operationssets in die Fabrikation aufzunehmen. In der Stadt St.Gallen bleiben oder ins Rheintal wechseln? Ich entschloss mich für den Standort St.Galler Rheintal. In dieser Region versprach ich mir auch einen besseren Zugang zu Fachkräften, im Besonderen in der Feinmechanik.

Ein Freund der seine Firma krankheitshalber aufgeben musste, begeisterte sich für die Aufgabe für uns Bauland zu finden. Zwischen St.Margrethen und Altstätten sollte es sein. Er wurde fündig in Rebstein und Berneck. Rasch

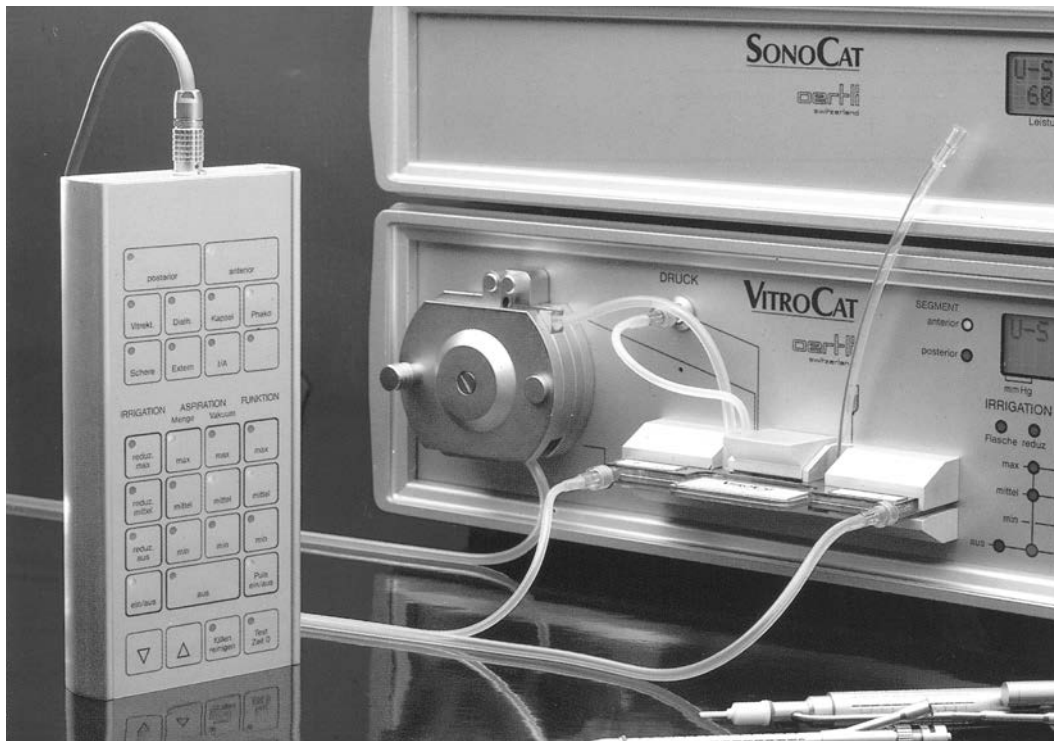
war klar Berneck den Vorzug zu geben. Der Gemeinderat in corpore besuchte uns in St.Gallen um sich ein Bild über unsere Tätigkeit und unsere Produkte zu machen. Am Ende des Rundganges nahm mich ein älterer Herr am Ärmel, zog mich auf die Seite und sagte mir er sei sehr beeindruckt vom Gesehenen, wissen Sie ich hatte eine schwere Netzhautablösung und wurde vor einigen Wochen von Herr Prof. Klöti in Zürich operiert. Wenige Tage später erhielten wir die Zusage der Gemeinde uns das Bauland abzutreten. Nun konnte die Planung beginnen. Auf meine Frage eines in der Region ansässigen Architekten wurde ich an einen der Gemeinderäte verwiesen. Es war eine sehr gute Wahl, haben wir uns doch von Anfang an sehr gut verstanden. Es war unser klares Ziel so weit als möglich Handwerker aus der Region bei der Vergabe von Aufträgen zu berücksichtigen. Sicher im ersten Moment nicht immer der billigste Weg - aber welcher ortsansässige Handwerker möchte sich vorwerfen lassen eine schlechte Arbeit abzuliefern?

Ich stellte mir einen einfachen 6-eckigen Bau vor. Noch in der frühen Planungsphase erbot sich die Gemeinde uns die angrenzende Parzelle für eine spätere Erweiterung zu reservieren. Allerdings unter der Bedingung, dass innerhalb von fünf Jahren mit dem Bau begonnen werden müsste. Ich wollte mir diese Möglichkeit nicht entgehen lassen. Es machte aber für mich wenig Sinn, in dieser kurzen Zeit zweimal am selben Objekt zu bauen. Nach Rücksprache mit der Bank kam ich zum Entschluss, diese Parzelle auch zu übernehmen und

dem Hauptgebäude ein eingeschossiger Annexbau anzugliedern. Die nicht, oder noch nicht benötigten Räume waren zur Vermietung vorgesehen. Die geologischen Verhältnisse in dieser Region verlangten eine Pfählung und die Erstellung einer Wanne für das Untergeschoss, da sich der Grundwasserspiegel in diesem sandhaltigen Grund rasch verändern kann. Anfang August 1988 wurden die ersten Pfähle in den Grund gerammt. Die Bauarbeiten schritten rassig voran, vor den Festtagen waren praktisch die Betonarbeiten vollendet. Alle Arbeiten wurden termingerecht ausgeführt, so konnten wir ein Jahr nach Baubeginn im August 1989 unser neues Domizil beziehen. Zu meiner Erleichterung hat der Architekt den gesetzten Kostenrahmen vollumfänglich eingehalten. Am 18. Mai 1990 wurden unsere neuen, modernen Gebäulichkeiten offiziell eingeweiht und am nächsten Tag der Öffentlichkeit im Rahmen eines Tages der offenen Tür vorgestellt.

Mitten in der Planungsphase des Neubaus meldete sich mein Personalberater, er habe einen Interessenten, der seiner Meinung nach als Nachfolger alle Voraussetzungen mitbringen würde. Nach etlichen Gesprächen mit Herr Andreas Bosshard waren wir uns über das Fernziel einer Geschäftsübernahme einig. Wir vereinbarten eine Einarbeitungszeit von etwas mehr als einem Jahr bis zur Fertigstellung des Neubaus in Berneck. Mit dessen Bezug würde Herr Bosshard die Operative Führung des Betriebes übernehmen. Mit der Ausarbeitung eines leistungsfähigen Informatiksystems erarbeitete er sich einen guten Überblick über die Stärken und Schwächen des Betriebes.

SonoCat Phaco System



- * Hocheffizienter piezoelektrischer Ultraschall-Wandler
- * Leichtes handliches US-Handstück
- * Digitale Anzeige der wichtigsten Parameter
- * Kabelfernsteuerung mit Diodenanzeige
- * Modulare Konzeption für individuelle Ausstattung

Jede grössere Veränderung in einem Betrieb bringt Unsicherheit unter die Belegschaft. Bei uns war es einerseits der bevorstehende Domizilwechsel von St.Gallen nach Berneck, den einige Mitarbeiter nur schwer oder gar nicht verdauen konnten, andererseits der absehbare Wechsel an der Spitze des Unternehmens, das der Eine oder Andere nicht akzeptieren konnte oder wollte. Es war eine sehr arbeitsreiche Zeit, in der ich mich oft am Limit des noch Möglichen befand und, zugegeben, oft auch überfordert war. Mit der Übernahme der Führung des Betriebes durch Herrn Bosshard hatte sich die Situation für mich wieder normalisiert.

Für meinen Nachfolger, der nun die operative Führung des Betriebes übernommen hatte, war es eine echte Herausforderung, die er hervorragend bewältigt hat. Ich war stets über den laufenden Geschäftsgang informiert und, ich gebe es zu, sehr oft froh, nicht mehr alle Entscheidungen selbst treffen zu müssen.

An meiner letzten Teilnahme an der Zusammenkunft unserer Swiss Ophthalmic Manufacturers hatte ein Teilnehmer einen deutschen Industrie Designer zu einem Vortrag über seine Sicht des Designs Medizintechnischer Geräte eingeladen. Seine Ansichten und Ideen veranlassten uns ihn zu beauftragen, Vorschläge für die Gestaltung unserer Steuereinheiten zu unterbreiten. Es war zu rechten Zeit der richtige Mann, seine Arbeit und sein Vorschlag hatten uns restlos überzeugt. Sein damals provokatives Gelb sorgte

anfangs für Gesprächsstoff an den Ausstellungen, entwickelte sich aber zu einem eigentlichen Markenzeichen unserer Geräte. Ich kann zu seiner Arbeit nur sagen: meine Hochachtung.

Obwohl Herr Prof. Klöti 1988 emeritierte, blieb er mit uns eng verbunden und stand uns mit Rat und Tat zur Seite. Unsere Arbeiten am Ultraschallgerät interessierten ihn sehr. Auf seine Anregung hin entwickelten wir ein Hochfrequenz – Kapsulotomiegerät, das sich in kurzer Zeit zunehmender Nachfrage erfreute. In unserem Neubau richteten wir ein kleines Labor ein mit einem Operationsmikroskop, das uns ermöglichte, an Schweineaugen unsere Geräte und Instrumente zu testen und zu optimieren.

Gegen Ende des Jahres 1991 entschloss sich Andreas Bosshard auf den Jahresbeginn 1992 den Betrieb käuflich vollumfänglich zu übernehmen. Von einem Treuhänder vorzüglich beraten und begleitet, einigten wir uns auf einen Kaufpreis der die Weiterführung des Betriebes zum Ziel hatte und nicht die Optimierung des Erlöses. Mit einem Mandat für Beratung in Forschung und Entwicklung für die nächsten Jahre habe ich mich zurückgezogen.



Unser Neubau in Berneck wenige Wochen nach dem Bezug

Da ich diese Aufzeichnungen des Werdeganges der Firma mit meinem «ersten» Leben begonnen habe, so gestatten Sie mir noch kurz einige Worte zu meinem «dritten» Leben, das bald auch schon wieder 25 Jahre alt sein wird. Meine Vorstellung war stets, dass ich mich nach einem Verkauf vollständig von der Firma trennen würde. Glücklicherweise war dies auch im Sinne meines Nachfolgers. Es war mir auch bewusst, dass ein solcher Schritt nicht einfach sein würde. War es auch nicht, vor die versammelte Belegschaft zu treten und meinen sofortigen Rücktritt bekannt zu geben war einer der emotionalsten Momente in meinem Leben.

Ich habe mir schon früh Gedanken darüber gemacht wie ich die neue Freiheit gestalten könnte. In jungen Jahren habe ich mich mit einem alten Motorrad und später mit einem uralten MG Sportwagen - heute nennt man es Oldtimer - beschäftigt. Liebend gerne wäre ich all die Jahre diesen Hobbies nachgegangen, nur war das Eine zu risikoreich und für das Andere fehlte schlicht und einfach die Zeit. Jetzt aber war der Zeitpunkt gekommen diese alte Liebe zu erneuern. Ich fand einen restaurationsbedürftigen MG PA Jahrgang 1934 den ich von Grund auf neu aufbaute. Eine im Keller unseres Hauses eingerichtete kleine mechanische Werkstätte machte es möglich Kleinteile zu reparieren oder selber neu herzustellen. Diese Tätigkeit, die neue Freiheit, aber auch die Firma in guten Händen zu wissen hat mich befriedigt. Auch dieses «dritte» Leben darf ich als glücklich und erfüllt betrachten.

Während ich diese Zeilen schreibe und die Vergangenheit Revue passieren lasse tauchen viele Erinnerungen und Begebenheiten auf. Besonders die ersten fünf Jahre waren geprägt von Entbehrungen und ich wundere mich noch heute darüber, mit welcher Beharrlichkeit ich damals mein Ziel verfolgte.

Sehr viel habe ich Herrn Prof. Bangarter zu verdanken. Nicht nur seine Innovationen, sondern auch sein Anspruch an Ausführung und Qualität meiner Arbeiten haben mich sehr gefordert und nachhaltig geprägt. Jeden verdienten Franken wieder in den Betrieb zu investieren hat sich gelohnt. Persönliche Bedürfnisse und Wünsche mussten oft hinten anstehen. Bei allem Einsatz und der damaligen Risikobereitschaft vergesse ich nicht, dass auch eine grosse Portion Glück dabei war, wofür ich sehr dankbar bin. Mit Stolz und grosser persönlicher Befriedigung darf ich auf das Geleistete zurückblicken und mich freuen, dass mein Erbe so erfolgreich unter meinem Namen weitergeführt wird.

Entwicklung der Oertli - Instrumente AG von 1955 bis 1991

- 1955 Gründung der Einzelfirma «Heinz Oertli Werkstätte für Chirurgische Instrumente»
an der Zylistrasse 8 in St. Gallen
- 1955-56 Beginn Zusammenarbeit mit Prof. Dr. A. Bangerter, Augenklinik Kantonsspital St. Gallen
Entwicklung spezieller Instrumente für Schieloperationen
- 1956 Erste Ausstellung an der Tagung der SOG in Lausanne
- 1957 Übernahme von Herstellung und Vertrieb der Nylonimplantate für die Enukektion von
Herr Prof. Bangerter
- 1957 Erste Ausstellung an der Tagung der DOG in Heidelberg
- 1958 Ausstellung am internationalen Augenärztekongress in Brüssel
Entscheid zur Spezialisierung auf Augenärztliche Operationsinstrumente
- 1959 Bezug neuer und grösserer Lokalitäten an der Rorschacherstrasse 123 in St. Gallen
- 1960 Neues Firmensignet und Namen: OERTLI Instrumente
- 1962 Entwicklung und Herstellung antimagnetischer Hornhautnadeln
- 1967 Erste Versuche mit steril verpacktem Nahtmaterial
- 1970 Kauf von Grundstück an der Flurhofstrasse 158 in St.Gallen von der Ortsbürgergemeinde
St.Gallen, Planung und Bau eines Fabrikationsgebäudes
- 1971 Bezug des Neubaus an der Flurhofstrasse 158 b
Beginn der Zusammenarbeit mit Prof. Dr. R. Klöti, Universitäts - Augenklinik Zürich zur
Entwicklung eines Gerätes für Eingriffe im Glaskörper des Auges (Vitrektomie)
- 1972 Erstes elektronisches Steuergerät
- 1972 Erste Operation mit dem «Vitreous Stripper»
- 1973 Entwicklung eines Diathermiegerätes für die Koagulation von Blutgefässen im Glaskörper
Vorstellung des Instrumentariums vor internationalen Kapazitäten am Universitäts - Spital in
Zürich und TV live Übertragung einer Vitrektomie - Operation
Erfolgreiche Einführung und internationale Verkäufe der Geräte
- 1975 Schrittweise Aufgabe der Fabrikation von Hornhautnadeln und Handinstrumenten
Stetige Weiterentwicklungen der Instrumente und der Elektronischen Steuergeräte
- 1976 Eröffnung einer Entwicklungs- und Fabrikationsstätte in Widnau für die Steuergeräte

-
- 1977 Entwicklung einer Peristaltikpumpe und der doppelt linearen Fusspedalsteuerung
- 1978 Entwicklung einer Lichtquelle und Lichtführende Instrumente
- 1980 Umwandlung der Einzelfirma in die Oertli - Instrumente AG
- 1982 Neues Design der Steuergeräte
Entwicklung eines Kassettenkonzeptes für Irrigations/Aspirations Systeme
- 1986 Erste Arbeiten an Instrumenten und Geräten für die Operation des grauen Stars
(Katarakt - Chirurgie) nach dem Ultraschall - Prinzip (Phakoemulsifikation)
Gründung der Oertli Instrumente GmbH Deutschland
- 1988 Kauf Grundstück in Berneck von der Ortsgemeinde Berneck
- 1988 Baubeginn des Geschäftshauses in Berneck
- 1989 Anfang August Bezug des neuen Domizils
Übernahme der Operativen Führung der Firma durch Andreas Bosshard
- 1990 Entwicklung der Hochfrequenz - Kapsulotomie
- 1991 Markteinführung Orbit Operationssystem
- 1992 2. Januar Kauf und vollständige Übernahme der Firma durch Andreas Bosshard
Ausscheiden von Heinz A. Oertli aus der Firma



....der Adler fliegt mit frischem Elan neuen Zielen entgegen....
