

Kurt Bütikofer

30 Jahre Galifa

Seit nun genau 30 Jahren werden bei der Firma Galifa in St. Gallen Masslinsen gefertigt. Bei der Entwicklung und Fertigung haben sich die Verantwortlichen zum Ziel gesetzt, Kundenbedürfnisse und Anpass-Präzision so zu vereinen, dass ein flexibles, aufeinander aufbauendes Kontaktlinsen-System entsteht. In einer Welt der Eintageslinsen besetzen die St. Galler eine spezielle Nische, die Innovationsgeist und das Gespür für Kundenbedürfnisse voraussetzt.

Begonnen hat die Geschichte von Galifa mit den beiden Gründern George Biastoch und Roland Enz – beide kamen von der Feinoptik bzw. über die Firmen Fisba Optik und Bilosa zur Kontaktlinse. Die Spezialität der jungen Firma wurde die torische Hydrogellinse mit dynamischer Stabilisierung. Neben Roland Enz war Markus Lüchinger in der Produktion tätig. Letzterer trennt sich aber bald wieder von Galifa und gründete später die Firma Falco in Kreuzlingen. Nach dem Tod von Roland Enz übernahm 1995 Charles Debon die Produktionsleitung, heute ist Daniel Engeler in dieser Funktion tätig. Galifa fertigte anfänglich fast ausschliesslich Hydrogellinsen, die auf dem Markt auch sehr erfolgreich waren. Dennoch war den Gründern klar, dass mehr Nähe zum Markt geschaffen werden musste, um die Bedürfnisse der Anpasser rechtzeitig zu erkennen und Neuentwicklungen einleiten zu können.

Neue Materialien

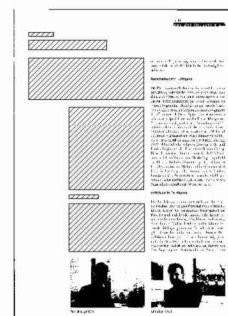
Mit Christian Krüsi, Absolvent der SHFA in Olten, wurde 1987 ein kompetenter junger, engagierter eidg. dipl. Augenoptiker gewonnen. Die Firma wurde neu strukturiert und ein Anpass-Institut integriert. Zudem wurde die Produktpalette formstabiler Kontaktlinsen ausgebaut. 1992 wurde das Benz-Material für Hydrogellinsen aus den USA eingeführt und Galifa war die erste Firma, der es gelang, eine Technologie zu entwickeln, mit der diese Materialien verarbeitet werden konnten. Zusammen mit Galifa entwickelte Benz Halbfabrikate



Patrick Lunzibühl



Christian Krüsi



aus dem G-Polymer, sogenannte Semifinish-Buttons, bei denen die Rückfläche bereits fertig bearbeitet war.

Automatisierte Fertigung

Bis 1987 wurden die Kontaktlinsen mit Hilfe von Berechnungstabellen hergestellt – jetzt startete man die ersten Versuche mit einer automatisierten Fertigung. 1992 entstanden die ersten Kontakte zu Patrick Luginbühl, ebenfalls einem SHFA-Absolventen, der bereits ein Computer-Anpassprogramm für KL entwickelt hatte. Später war er zusammen mit andern Spezialisten an der Entwicklung eines Programms zur digitalisierten Herstellung von KL beteiligt, das es erlaubte, die Bestelldaten automatisch in die Produktion zu übernehmen. Während 12 Jahren war Luginbühl freier Berater für Galifa, bevor er schliesslich ganz bei der Firma einstieg. 2006 schliesslich übernahmen Christian Krüsi und Patrick Luginbühl die Firmenanteile von George Biastoch. Krüsi als Hauptaktionär ist als CEO verantwortlich für Verkauf und Marketing, Luginbühl für IT und Technik. Verwaltungsratspräsident ist Prof. Dr. iur. Roland Müller, mit im Gremium sitzt Prof. Dr. Urs Fueglistaller von der Uni St. Gallen. Inzwischen sind 50 MitarbeiterInnen bei Galifa angestellt. In Deutschland und in Österreich arbeiten Aussendienstmitarbeiter für die St.Galler.

Individuelle Fertigung

Das Produkteprogramm umfasst heute alle Arten formstabiler und weicher Kontaktlinsen, Ortho-K-Linsen, Linsen für Keratokonus (hier speziell die Rose-K) und multifokale Linsen. Baby-Linsen sowie handbemalte kosmetische Linsen sind weitere Spezialitäten. Und schliesslich runden Monatslinsen das Lieferprogramm ab. Für alle diese Linsen gilt: Sie werden individuell mit modernster Produktionstechnologie qualitativ hochwertig gefertigt. Die Verantwortlichen bei Galifa sehen einen wachsenden Bedarf an individuellen Linsen seit dem Siegeszug der Austauschlinsen. Zwar ist mit

diesen Sehhilfen die Zahl der KL-Träger insgesamt gestiegen, doch hat die Zahl der Drop-outs parallel dazu deutlich zugenommen. Eine mögliche Ursache dieser Entwicklung ist die eingeschränkte Parameterwahl bei der Anpassung von Austauschsystemen. In Fällen, bei denen ein Kontaktlinsen-Design kein akzeptables Sitzverhalten aufweist, kann der Anpasser häufig nur zu einem Kontaktlinsen-Typ eines anderen Herstellers wechseln, bei dem die Standardparameter anders definiert wurden und der mit anderen Materialien arbeitet. Deshalb bleibt die Anpassung standardisierter Produkte häufig ein Kompromiss. Dies kann zu Komplikationen und somit zu höheren Aussteigeraten führen.

Die Anpassung individuell gefertigter Kontaktlinsen ermöglicht es, Kunden mit den optimal passenden Kontaktlinsen nach Mass zu versorgen, die exakt nach den Parametern der Augen gefertigt wurden – hier gibt es bei Galifa keine Limiten. Ein weiterer, entscheidender Vorteil der Anpassung individueller Kontaktlinsen ist die hervorragende Kundenbindung. Austauschsysteme können vom Träger problemlos auch im Internet bestellt werden. Bei individuellen Kontaktlinsen stehen die Anpasser mit ihrem Know-how im Vordergrund.

Die Spezialisten

Galifa gilt im Markt als Spezialistin für Linsen, die man sonst nirgends erhält. Ihre Schweizer Kunden sind primär Fachoptiker, die als Spezialisten Freude daran haben, ihre Kunden mit massgefertigten Linsen rundum optimal zu versorgen.



Das beschwingte Quartett des Galifa-Empfangs.

In Deutschland und Österreich gehören zum Kundenkreis zusätzlich Augenärzte und Kliniken. Die Endkunden kennen Galifa nicht, es sind die Anpasser, welche ihre schwierigen Anpassfälle mit der Hilfe von Galifa-Produkten ausrüsten. Hier können die Mitarbeiter von Galifa auch ihre Fachkompetenz zur Geltung bringen. Nicht weniger als fünf Berater sind für den Galifa Professional Service zuständig. Sie stehen mit ihrem Wissen den Augenoptikern und Augenärzten zur Verfügung und vermitteln dieses in Weiterbildungskursen weiter. Zwölf Mal im Jahr erscheint zudem ein Monatsbrief mit Fachthemen aus der Anpassung und der Produktion – ein Aushängeschild der eigenen Fachkompetenz. Dennoch ist es für die Nischen-Spezialisten immer wieder eine Herausforderung, im Feld von mul-

tinationalen Kontaktlinsenherstellern zu bestehen. Christian Krüsi glaubt daran, dass der Markt für Speziallinsen auch in Zukunft nicht kleiner wird. Wichtig sei es, dass weiterhin Produktlinien geschaffen werden könnten, die trotz der Spezialisierung einfach angepasst werden könnten. Ein gutes Beispiel dafür sind die Rose-K Linsen. Daneben sind für Firmen wie Galifa ein guter Kundendienst, rasche und kompetente Beratung und Flexibilität oberstes Gebot.