

# „AUTOMATION IST FÜR UNS DER WACHSTUMSMARKT

Dr. Matthias Wandfluh ist Geschäftsführer der Wandfluh AG, eines der führenden Produktions- und Entwicklungsunternehmen für Hydraulikventile. Für Dr. Wandfluh ist die internationale Stärkung des Unternehmens bei gleichzeitigen hohen Investitionen am Stammsitz in der Schweiz Ausdruck einer zukunftsorientierten Strategie.



Dr. Matthias Wandfluh

**Herr Doktor Wandfluh, vor etwa vier Jahren haben Sie von Ihrem Vater die Geschäftsführung der Wandfluh AG mit Sitz in Frutigen, in der Schweiz, übernommen. Was waren Ihre ersten Aufgaben in dieser Position?**

In den ersten Monaten standen Besuche bei Kunden und Vertriebspartnern im Vordergrund. Dabei ging es einerseits darum, die Kontinuität unserer oft langjährigen Partnerschaften sicherzustellen. Andererseits wollte ich mir vor Ort ein besseres Bild über die Bedürfnisse und Wünsche unserer Kunden machen. Die Übernahme der Geschäftsführung war hierfür ein idealer Anlass.

**Seit dem Jahr 1984 liegt ein marktstrategischer Fokus Ihres Unternehmens auf der Internationalisierung. Welche Pläne haben Sie in puncto weiterer internationaler Präsenz?**

Wir prüfen laufend Möglichkeiten, unsere internationale Präsenz in wichtigen Hydraulikmärkten zu verstärken. So konnten wir im letzten Jahr in Österreich eine eigene Gesellschaft gründen und in Italien und den USA neue Vertriebspartner gewinnen sowie unser Verkaufsteam vergrößern. Anwesenheit vor Ort ist gerade im Geschäft mit technologisch anspruchsvollen

ren Ventilen und Elektronik oder bei kundenspezifischen Entwicklungen ein wichtiges Kriterium. Daher werden wir die Präsenz in unseren Kern- und Wachstumsmärkten, vorab in Asien und den USA, auch in den nächsten Jahren weiter ausbauen.

**In vielen Bereichen der industriellen Produktion und Montage nimmt der Automatisierungsgrad kontinuierlich zu. Was bedeutet das für Ihren Geschäftsbereich Automation?**

Auch für die Wandfluh Gruppe ist der Geschäftsbereich Automation ein starker Wachstumsmarkt. Der Aufbau dieses von der Hydraulik losgelösten Bereichs gibt uns die Möglichkeit, das während den letzten Jahrzehnten angehäufte Automatisierungs-Knowhow aus interner Produktion und Montage nach außen zu tragen. Für die zahlreichen Kunden unserer Lohnfer-

tigungsbetriebe ist dies eine ideale Kombination: Sie können von mechanischer Bearbeitung von Einzelstücken bis hin zu vollautomatisiert montierten elektromechanischen Baugruppen alles bei uns beziehen – und sich dabei die Option offenhalten, die Montageautomaten zukünftig im eigenen Hause zu betreiben.

**Schenkt man den Stimmen, unter anderem, verschiedener Beratungsunternehmen Glauben, so kann die aktuelle Corona-Krise auch Chancen bieten. Wie bewerten Sie diese Aussage?**

Ich gehe davon aus, dass die Corona-Krise für einen weiteren Schub in Richtung Automatisierung und Digitalisierung sorgen wird. Für Unternehmen, welche hierfür passende Produkte

anbieten, bringt dies durchaus Chancen mit sich. Neben unserem Geschäftsbereich Automation erwarte ich auch für unser Kerngeschäft, die Hydraulik, mittelfristig weiteres Wachstum.

Im Zuge der Automatisierung werden manuelle Ventile zunehmend durch elektrisch betätigte Ventile und Proportionaltechnik ersetzt. Und gerade in der Proportionaltechnik bieten wir mit unserem Ventilprogramm sowie eigener Elektronik ein umfassendes Portfolio und können auf 45 Jahre Erfahrung in diesem Bereich zurückschauen. Dank IO-Link-Schnittstelle und On-Board-Elektronik sind unsere Hydraulikventile zudem auch für zukünftige Anforderungen hinsichtlich IoT und Industrie 4.0 bestens gerüstet.

**Während viele Firmen ihre Produktionsstätte ins Ausland auslagern, erweitert Wandfluh aktuell ihre Produktionsfläche in Frutigen. Was sind die Hauptargumente für diesen Neubau?**

Wir haben in den letzten Jahren und Jahrzehnten laufend in den Standort Frutigen investiert und verfügen hier über einen hochmodernen Maschinenpark. Die hohe Eigenfertigungstiefe und die Nähe zwischen Entwicklung und Produktion erlauben es uns, flexibel auf Kundenwünsche einzugehen und die Lieferzeiten auch für kundenspezifische Produkte kurz zu halten. Zudem verfügen wir hier über das nötige Knowhow, um eine hohe Produktqualität sicherzustellen. Natürlich sind die Lohnkosten immer wieder ein Thema. Diesen wirken wir jedoch mit einem hohen Automatisierungsgrades in der Fertigung sowie effizienten Prozessen entgegen. Alles in Allem überwiegen für uns die Vorteile einer Investition in der Schweiz, weshalb wir uns für die Erweiterung der Produktionsfläche um 50% entschieden haben.

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