



Höhepunkt oder Beginn der Umwälzungen?

Sehr geehrte Geschäftspartner

Viele von Ihnen werden mit mir einig sein, dass wir in den letzten 10 Jahren schon einige Schwierigkeiten gemeinsam bewältigt haben, dass aber das aktuelle Geschehen in der Schweizer Industrie eine neue Dimension angenommen hat. Die Ursachen liegen auf dem Tisch und führen insgesamt zu einer nicht tragbaren Überbewertung des Schweizer Franks.

Bei der Wandfluh Produktions AG sind wir – auch wenn unsere Kunden zum grössten Teil in der Schweiz liegen – ebenso betroffen wie die ganze Export- und Tourismusindustrie. Bisher ist es uns gelungen, über grössere

Volumen die entstandenen Lösser teilweise zu schliessen. Die Auslastung im Betrieb ist gut, das Nettoergebnis bleibt trotzdem schwach. Aber wie lange noch wird die Weltwirtschaft uns den Rücken stärken? Wir wissen es nicht, aber wir wissen, dass Nichtstun in solchen Situationen der grösste Fehler ist.



Wir vertrauen darauf, dass unsere Kompetenzen für die Kunden einen Mehrwert schaffen, und auch dem europäischen Wettbewerb Stand halten. Wir arbeiten täglich daran, den steigenden Anforderungen nach-

zukommen. Bei reinen Preisvergleichen sind angesichts der Währungssituationen die Chancen gesunken, aber wir standen schon vorher immer im Wettbewerb. Jetzt wird er noch einen Zacken härter.



Trotzdem ist der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr um immerhin 10 % gestiegen. Ich bedanke mich für das Vertrauen in unsere Firma und die tollen Aufträge in den vergangenen Monaten.

*Bruno Dähler,
Geschäftsführer*

Anforderungen steigen weiter

Seit 2007 ist die Wandfluh Produktions AG neben ISO 9001 auch nach ISO 13485 (Medizinaltechnik) zertifiziert. Obwohl der Aufwand beträchtlich ist, haben wir diesen Schritt nicht bereut. Dafür stehen vor allem drei Gründe:

1.) Der offensichtlichste ist, dass das Zertifikat nach 13485 die Tür zu einem interessanten Markt öffnet. Wir wollen bei den spanabhebenden Verfahren (Drehen, Fräsen) zur Weltspitze gehören, und in der Medizinaltechnik haben wir Gelegenheit, das anschaulich zu beweisen.

2.) Unsere Fehlerquote fällt seit Jahren kontinuierlich, die Prozesse werden optimiert und die Sensibilität steigt. Wir haben damit den enormen Preisdruck der letzten Jahre etwas dämpfen können und für unsere Kunden erst noch eine Qualitätssteigerung erreicht.

3.) Kunden auch ausserhalb der Medizinaltechnik fragen vermehrt nach Risikoanalysen, validierten und beherrschten Prozessen, Produktions-FMEA oder Fähigkeitsnachweisen, um nur ein paar Beispiele aufzuzäh-

len. Die Wandfluh Produktions AG kann solche Anforderungen abdecken.

Zögern Sie nicht, uns anzufragen (bruno.daehler@wandfluh.com und bruno.knecht@wandfluh.com). Vielleicht haben wir die Antwort rascher als Sie denken. Die Erfahrung bei zwei neuen (potentiellen) Grosskunden zeigt, dass aber die konkrete Umsetzung deutlich mehr Zeit beansprucht, als von der Kundenseite geschätzt wird. Wenn die richtigen Projekte angepackt werden, lohnen sich solche Investitionen aber immer.