

Eine enge Zusammenarbeit mit den Lieferanten zählte bei Mikron schon immer zu den wichtigsten Geschäftsprinzipien. In einem zunehmend anspruchsvollen Marktumfeld hat diese Partnerschaft strategische Bedeutung erlangt.

MIKRON DREHT AUF PARTNERSCHAFT ALS ERFOLGSPPOSITION

«Wir sitzen im selben Boot», meint Jean-François Bauer, Head of Marketing & Business Development bei Mikron Automation. Das Industrieunternehmen geniesst als Anbieter von Montage- und Testlösungen für komplexe und präzise Herstellungsprozesse weltweit einen hervorragenden Ruf. Jean-François Bauer unterstreicht mit seiner Aussage, dass die Lieferanten von Mikron eng in die Verantwortung für die Zufriedenheit der Endkunden eingebunden sind. Dies vor allem auch angesichts der herausfordernden Marktsituation, in der sich Schweizer Industrieunternehmen seit einiger Zeit befinden.

Zeiten der Bewährung

Im letzten Jahrzehnt wurde Mikron gleich zwei Mal hart getroffen. Als 2008 der Technologiekonzern sein 100jähriges Bestehen feierte, geriet die Automobilindustrie – ein wichtiger Absatzmarkt des Unternehmens – im Zusammenhang mit der Weltwirtschaftskrise ins Trudeln. Die Umsätze von Mikron im Segment Automotives brachen völlig ein. Auch der zweite Schock – die Aufhebung des Mindestkurses für den Euro im Januar 2015 – traf das exportorientierte Unternehmen empfindlich. Auf einen Schlag war seine Wettbewerbsfähigkeit massiv beeinträchtigt. Mikron reagierte mit einer verstärkten Ausrichtung auf die boomende Pharmaindustrie und begegnete den Auswirkungen des überbewerteten



Bei Mikron Automation in Boudry (NE)

Schweizer Frankens mit Massnahmen zur Kostensenkung und zur Steigerung der Effizienz. «Wir haben nach dem Frankenkursdesaster keine einzige Stelle abgebaut», erklärt Jean-François Bauer, «unter anderem leisteten die Mitarbeiteten ihren Beitrag, indem sie auf bisher bezahlte Pausenzeiten verzichteten.»

Zurück zu Geschäftserfolg – vorwärts in die Zukunft

Mittlerweile ist Mikron trotz nach wie vor schwierigen Rahmenbedingungen

auf die Erfolgsspur zurückgekehrt. Der Mikron-Bereich Automation gilt als bevorzugter Anbieter der Pharma- und Medizinalgeräteindustrie und nimmt in diesem Marktsegment weltweit eine Führungsposition ein. Wachstumsimpulse verzeichnet er auch in der Automobil-, Elektronik- und Konsumgüterindustrie. Treiber der positiven Entwicklung sind jene Stärken, die Mikron seit Jahrzehnten pflegt und ausbaut: die Fähigkeit, den Kunden massgeschneiderte, innovative Lösungen anzubieten und

Mikron Automation, Boudry

Mikron Automation – eine Division der Mikron Gruppe – gehört zu den weltweit führenden Herstellern von kundenspezifischen, leistungsfähigen Automatisierungssystemen für die Montage und Prüfung von komplexen Produkten. Die andere Division – Mikron Machining – ist der führende Anbieter von kundenspezifischen, leistungsfähigen Fertigungssystemen für die Herstellung komplexer und hochpräziser Metallkomponenten.

- **Gründung** 1908
- **Firmensitz** Mikron Automation Boudry (NE)
- **Niederlassungen** Berlin, Denver, Singapur, Shanghai
- **Anzahl Mitarbeitende** 320 in Boudry (640 gesamte Division)
- **Umsatz** 140 Mio. CHF (2016)
- **COO** Mikron Automation Rolf Rihs
- **Credo** Creating value with passion for precision
- **Bachofen-Kunde** Seit 2002
- **Website** www.mikron.com

immer wieder neue Wege zu gehen, tadellose Qualität, die sich im hohen Wirkungsgrad der Montagesysteme zeigt, und schliesslich die Kompetenz,



Jean-François Bauer, Mikron Automation

für komplexe Anwendungen höchste Präzision mit Hochleistung zu verbinden. Beispielhaft ist ein Montagesystem für Insulinspritzen: Pro Minute setzt die Anlage 200 fertige Produkte aus 15 Einzelteilen zusammen, Qualitätsprüfung inklusive.

Partnerschaftliches Verhalten regelmässig auf dem Prüfstand

In den Montagesystemen von Mikron Automation stecken eine ganze Reihe von Markenprodukten aus dem Hause Bachofen. Hochpräzise

Linearführungen und programmierbare Antriebe gehören ebenso dazu wie hochwertige pneumatische Komponenten oder Steuersysteme für die Prozessautomation. Just in time das richtige Produkt in der richtigen Menge zum richtigen Preis geliefert, so lauten die zentralen Anforderungen der Beschaffer. Doch Partnerschaft bedeutet mehr. Mikron Automation erwartet von den Zulieferern, dass sie sich proaktiv an Innovationsprozessen beteiligen, Impulse und Ideen einbringen und mit ihrem Know-how zur permanenten Verbesserung der Systeme und zur Entwicklung neuer

«Die goldenen Zeiten, in denen der Schweizer Industrie der Erfolg in den Schoss fiel, sind endgültig vorbei. Wir müssen uns mehr denn je anstrengen, um unsere Kunden zufrieden zu stellen. Lieferanten, die ohne Wenn und Aber mitziehen, helfen uns dabei.»

Jean-François Bauer, Head of Marketing & Business Development Mikron Automation

Lösungen beitragen. Alle drei Monate überprüfen die Beschaffer die Qualifikation ihrer Lieferanten. Bachofen stellt sich der regelmässigen kritischen Beurteilung gern. Und ist bestrebt, Kundennähe und Servicekompetenz immer wieder aufs Neue unter Beweis zu stellen.