



Maschinenbau für Kleinstteile

Absolute Präzision – das ist das Markenzeichen eines Schweizer Uhrwerkes. Die wird erreicht, wenn auch die Maschinen zur Herstellung der Uhren Präzisionsarbeit leisten. Seit 1963 stellt die Fleury SA mit Sitz im schweizerischen Biel Maschinen für die Fertigung von Uhren her. Entstanden ist das Unternehmen kurioserweise aus einer Leidenschaft für Motorräder. „Der Firmengründer Claude Fleury war begeisterter Motorradfahrer“, sagt Thomas Deeg, Verkaufsleiter der Fleury SA. Heute steht das Unternehmen für Maschinenbau für Kleinstteile.

Und genau jener Claude Fleury hatte für sein Motorrad eine spezielle hydraulische Federung entwickelt. „Später kam er auf die Idee, dass diese Technik auch industriell nutzbar sein könnte und er entwickelte einen hydropneumatischen Zylinder für den linearen Vorschub von Fräsmaschinen“, so Thomas Deeg. Damit war der Grundstein für den Mittelständler mit mehr als 30 Mitarbeitern gelegt.

INTELLIGENTES KONZEPT MODULO

Heute steht Fleury für die Entwicklung und Fertigung modularer Transfermaschinen für die Herstellung von Platten und Brücken durch die Uhrenindustrie. „Unser intelligentes Konzept heißt Modulo“, sagt Thomas Deeg. Wie der Name verrät, besteht das System

aus verschiedenen Modulen, die der Kunde ganz nach seinen Bedürfnissen kombinieren kann. „Es gibt Module, die wie eine normale Fräsmaschine arbeiten, aber es gibt auch eines, das sehr genaue Bohrungen macht“, beschreibt der Diplom-Ingenieur Jahrgang 1959. Hinzu kommen Module zur Montage von Kleinstteilen oder zur Herstellung gepflegter Oberflächen. „Das ist eben der Witz an diesem System: Man kann je nach dem Teil, welches der Kunde herstellen möchte, die verschiedenen Module kombinieren, fast so wie mit einem Lego-Baukasten“, erläutert Thomas Deeg das Erfolgsrezept von Fleury. Doch auch Kunden, die vor der Investition in solche Maschinen zurückschrecken, finden bei Fleury individuelle Lösungen. So fertigt

ein Tochterunternehmen im Tessin Teile für die Uhrenindustrie nach Kundenwünschen. Dieser Service ist gleichsam ein Tool für den Vertrieb. „Auf diese Weise können die Kunden von den Maschinen überzeugt werden. Später kaufen sie dann häufig auch Maschinen von Fleury, um damit die benötigten Teile selbst herzustellen“, sagt Thomas Deeg.

FLEXIBILITÄT UND INNOVATION

Grundlage für den Erfolg des Unternehmens sind für den Verkaufsleiter vor allem zwei Faktoren. „Flexibilität und Innovation. Wir sind nicht riesengroß und verfügen daher über eine gesunde Flexibilität.“ Dabei muss das Unternehmen mit einer zyklischen

Marktentwicklung leben, wie sie in der Uhrenindustrie absolut typisch sei. „Wir haben zwei eher schlechte Jahre hinter uns. Aber nun sind wir optimistisch, denn es gibt klare Anzeichen für eine Trendwende“, betont Thomas Deeg.

EXPORTANTEIL ERHÖHEN

Um die Maschinen von Fleury den Kunden vorzustellen, ist das Unternehmen auf zahlreichen Messen präsent. Dazu gehören die EMO in Hannover und die EPHJ in Genf. Hinzu kommt ein lebhaftes Marketing auf Online-Kanälen wie LinkedIn und XING, Youtube und Facebook. In den kommenden Jahren möchte Fleury vor allem das Auslandsgeschäft ankurbeln. Heute verkauft das Unternehmen etwa ein Fünftel seiner Produkte



Am Standort im Tessin fertigt Fleury Bauteile nach Kundenwünschen, die vor allem in der Uhrenindustrie zum Einsatz kommen



Kerngeschäft von Fleury bildet das Transfermaschinensystem Modulo, das wie ein Bausatz nach Kundenwünschen erweitert werden kann



Seit drei Jahren ist Fleury mit einem Standort im Tessin vertreten und profitiert dort von der Nähe zu Italien

In Biel oder auch Bienne befindet sich die Zentrale, von wo aus alle Aktivitäten koordiniert werden



in Japan, Süddeutschland, Nordfrankreich und Norditalien. „Mittelfristig wollen wir mindestens 50% außerhalb der Schweiz verkaufen“, so Thomas Deeg. Neben der Uhrenindustrie hat Fleury auch den Bereich der Medizinaltechnik im Blick. „Auch dort kommt es auf höchste Qualität und Präzision an. Wir wenden uns gezielt an Branchen, in denen es um sehr kleine Teile geht“, erläutert Thomas Deeg die Unternehmensstrategie. Dabei legt die Firma großen Wert auf langfristige Kundenbeziehungen. So sei Fleury stets an einer Win-Win-Situation interessiert. „Wir wollen, dass der Kunde genau so viel Freude an dem Auftrag hat wie wir selbst“, unterstreicht Thomas Deeg. Als inhabergeführtes Unternehmen setzt Fleury auf eine starke Identifizierung der Mitarbeiter mit der Firma. Der Fachkräftemangel ist vor allem im Raum Biel und Zürich auch für den Maschinenbauer deutlich spürbar. Anders sieht es am Standort des Tochterunternehmens im Tessin aus. Dort ist es relativ einfach, Fachkräfte zu finden. Die Lage am Arbeitsmarkt ist beim europäischen Nachbarn

Italien schwierig. „Wir können uns dort die Leute aussuchen“, so Thomas Deeg. Er selbst ist erst seit kurzer Zeit bei Fleury beschäftigt – das aber mit Leidenschaft. „Fleury ist ein tolles Unternehmen. Es macht mir Spaß, diese Firma vorwärts zu bringen.“

QUALITÄT HAT PRIORITÄT

Auch bei der zukünftigen Entwicklung setzt Fleury vor allem auf Präzision und Qualität. Für Thomas Deeg ist das eine Selbstverständlichkeit. „Die Qualität der Produkte hat stets oberste Priorität. Das wird von einem Schweizer Unternehmen auch erwartet.“

FLEURY

Fleury SA

Rue de Granges 11
2504 Bienne
Schweiz

☎ +41 32 3280303

☎ +41 32 3280304

✉ info@fleury.ch

🌐 www.fleury.ch