

«Mit unserem Team können wir fast alles erreichen»

Innerhalb von 20 Jahren an die Spitze.
Die Wyon AG in Appenzell ist auf Erfolgskurs.
CEO Philipp Wyser (*1973) will sich
keine Grenzen setzen.

Wyon-CEO Philipp Wyser:

«Auch wir sind von Lieferengpässen betroffen.»



Philipp Wyser, die Wyon AG plant einen Erweiterungsbau. Lässt sich daraus schliessen, dass Sie volle Auftragsbücher haben?

Ja, unsere aktuelle Auftragslage ist sehr gut. Der Grund für den Erweiterungsbau liegt jedoch in der Überzeugung, dass Produkte, welche momentan noch in der Entwicklung sind, in einigen Jahren in grossen Mengen nachgefragt werden. Dann benötigen wir die zusätzliche Produktionsfläche.

Wie viele Quadratmeter Produktionsfläche sollen dereinst zur Verfügung stehen?

Mit dem Erweiterungsbau verdoppeln wir die heutige Produktionsfläche.

Nach welchen Produkten, für welche Einsatzgebiete und Branchen besteht aktuell die grösste Nachfrage?

Bei Produkten und Branche ist dies bei uns klar, denn wir verkaufen ausschliesslich wiederaufladbare Batterien in Kleinformaten. Die meist kundenspezifischen Batterien werden bei verschiedensten medizinaltechnischen Anwendungen wie Cochlea-Implantaten, Glucose implantierbare Messsensoren oder Insulin-Pumpen eingesetzt.

Nun dürfte auch Ihr Unternehmen von den aktuellen Krisen betroffen sein.

Wie sieht es mit Lieferengpässen aus?

Ja, auch wir sind von Lieferengpässen betroffen. Einerseits bei der Beschaffung von Komponenten, die wir in der Produktion benötigen.

Die Situation ist jedoch nicht akut, da wir seit je, entgegen der gängigen Theorie zur Absicherung, immer grosse Lagerbestände führen. Anders ist die Situation beim Anlagebau, denn wir entwickeln und bauen unsere Produktionsanlagen selber. Die Lieferfristen der benötigten Bauteile sind teilweise mehr als ein Jahr, was für uns eine grosse Herausforderung darstellt.

Und wie reagiert man darauf?

Wir haben unsere Lager, wo möglich, noch vergrössert. Im Maschinenbau müssen wir flexibel sein und, wo möglich alternative Produkte und Lösungen suchen. Insgesamt planen wir noch viel langfristiger, als wir das schon vorher machten.

Viele Unternehmen bekunden Mühe damit, qualifizierte Arbeitskräfte zu finden.

Wie sieht das bei Ihnen aus?

Ich denke, den Fachkräftemangel spüren alle. Für uns war und ist es sehr schwierig, technisch gut ausgebildete Fachkräfte zu finden. Das ist auch der Grund, weshalb ich mich im Vorstand vom «Wilden Osten» engagiere. Es ist sehr wichtig, dass wir hier zusammenarbeiten, Firmen, Verbände und Kantone.

Nun liegt Appenzell Steinegg nicht gerade im Zentrum der Schweiz.

Wo liegen die Vorteile des Standorts?

Nicht alle Leute wollen in urbanen Gegenden wohnen und arbeiten. Das Appenzellerland ist beschaulich, schön eingebettet in die Natur

und bietet im Sommer wie auch im Winter viele Freizeitmöglichkeiten. Die Steuern, die Infrastruktur für Jung und Alt wie auch die Anbindung an den öffentlichen Verkehr sind weitere Standortvorteile.

Was macht Sie mit Blick auf die Zukunft optimistisch?

Ich bin optimistisch, weil ich weiss, dass wir mit unserem Team fast alles erreichen können. Zudem zeigt uns die grosse Nachfrage, dass wir mit unseren Technologien und Produkten auf dem richtigen Weg sind. Optimistisch sind wir auch deshalb, weil die Nachfrage im Gesundheitswesen nach diagnostischen und therapeutischen Produkten stetig steigt.

Wie stark setzen Sie auch auf eigene Innovationen und auf Neuentwicklungen?

Wer im MedTech-Bereich erfolgreich sein will, braucht innovative Produkte. Dies wird noch wichtiger, wenn man an einem teuren Standort wie der Schweiz Produkte entwickelt und produziert. Deshalb ist es unerlässlich, dass die Wyon laufend in neue Produkt- und Fertigungstechnologien investiert. Unsere

Entwicklungsteams (mehr als $\frac{1}{3}$ unserer Belegschaft) arbeiten mit viel Leidenschaft und Fleiss an einer Vielzahl von Projekten, sodass wir unseren Kunden Qualitätsprodukte mit interessanten Alleinstellungsmerkmalen und grossem Nutzen anbieten können.

Wie sieht hierbei das Konkurrenzverhalten aus? Auf wie viele Mitbewerber und von wo müssen Sie Ihr Augenmerk legen?

Unsere Konkurrenten kommen aus den USA, Europa und aus Asien. Die Produkte aus dem asiatischen Raum sind jedoch preislich sehr kompetitiv. Das heisst für uns, wir müssen mit neuester Technik in höchster Qualität und Zuverlässigkeit überzeugen. Auch arbeiten wir mit viel Engagement daran, mit leistungsstarken und innovativen Fertigungsanlagen unsere Herstellungskosten zu senken, um die Preislücke zu verkleinern.

«Wir müssen mit neuester Technik in höchster Qualität und Zuverlässigkeit überzeugen.»

