



## Interview Bert Kleinmann

### Thema: Entwicklung / Ausblick MATSUURA Machinery GmbH

25 Jahre MATSUURA Machinery GmbH: Sie sind seit 2001 Geschäftsführer der deutschen Tochtergesellschaft von MATSUURA Japan und haben am Aufbau der deutschen Niederlassung maßgeblich mitgewirkt.

**Frage:** Was waren die größten Herausforderungen dabei?

**Antwort:** Unsere Kunden in Deutschland und Österreich sind überwiegend KMU's in den Branchen Maschinenbau, Luftfahrt, Feinmechanik, Optik und Rennsport. Diese Industrien sind hohen Anforderungen und einem permanenten Wandel, Stichworte Industrie 4.0 und Automatisierung, unterworfen. Es gilt, unseren Kunden unter allen Umständen als erstklassiger Partner zur Seite zu stehen und immer wieder innovative Impulse zu geben. Dies ist eine permanente Herausforderung und Ansporn für unser Team.

**Frage:** Was veränderte der Umzug in das neue Firmengebäude in Wiesbaden-Delkenheim im Jahr 2009?

**Antwort:** MATSUURA hat damals ein Grundstück erworben und darauf ein funktionales Gebäude mit bester Infrastruktur errichtet, um unseren Kunden und dem Markt klar zu zeigen, dass wir uns langfristig hier engagieren und auch in der Zukunft ein leistungsfähiger Partner sein werden. Für uns selbst war es natürlich auch überaus ermutigend, zukünftig in einem modernen und angemessenen Rahmen arbeiten zu können und wir fühlen uns an diesem Standort bis heute sehr wohl.

**Frage:** Im Jubiläumsjahr 2019 beschäftigt die MATSUURA Machinery GmbH knapp 50 Mitarbeiter, davon 15 im Service-Außendienst. Ist ein weiteres Wachstum geplant?

**Antwort:** Wir sind in den letzten fünfzehn Jahren kontinuierlich gewachsen, weil unsere Kunden überwiegend zufrieden waren und die Konjunktur Anlass zu angemessenen Investitionen gegeben hat. Dies gilt insbesondere seit 2010. Momentan gibt es wenige Signale, die auf eine weitere Zunahme der Nachfrage hindeuten.

**Frage:** Welche Unternehmensbereiche werden im nächsten Jahr im Fokus stehen?

**Antwort:** Wir sind eine Vertriebs- und Servicegesellschaft in einem hart umkämpften Verdrängungswettbewerb. Im Vertrieb benötigen wir bei jedem Kundenkontakt überzeugende Beratungsleistungen. Im After-Sales erwarten unsere Kunden eine perfekte Dienstleistungsorientierung und hohe Lösungskompetenz. Das ist eine permanente Herausforderung, der wir uns mit großem Engagement widmen. Sie erfordert Anstrengung und Führung, der Lohn sind zufriedene Kunden und Prosperität.

**Frage:** Warum braucht der deutsche Markt japanische Bearbeitungszentren?

**Antwort:** Weil japanische Bearbeitungszentren in geringer Varianz mit großer Sorgfalt, sehr hoher Qualitätsdichte und mechanischen Reserven gebaut werden. Dies gilt natürlich auch in hohem Maße für MATSUURA Maschinen und führt in der Regel zu exzellenten technischen Verfügbarkeiten. Davon profitiert vor allem der Kunde.



**Frage:** Welche MATSUURA Maschinen-Reihe ist am erfolgreichsten und warum?

**Antwort:** Momentan treffen die fünfsichtigen MX-Maschinen mit smarter Paletten-Automation den Nerv der Zeit. Einfach ausgedrückt bedeutet das „Automation leicht gemacht“. Hohe Leistung und Flexibilität, längere mannlose Laufzeiten und ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis. Diese Kombination ist sehr überzeugend.

**Frage:** Geben Sie uns bitte noch einen Ausblick auf das Jubiläumsjahr. Was werden die nächsten Highlights sein?

**Antwort:** Momentan sitzen wir auf einem hohen Auftragsberg, aber nicht auf dem hohen Ross. Wir gehen also zuversichtlich ins Jubiläumsjahr. Ich kann Ihnen versichern, dass es bei MATSUURA weiterhin innovative Lösungen, insbesondere im Fünfsichtsbereich, geben wird.

**Frage:** Wann werden wir neue Bearbeitungszentren made by MATSUURA sehen?

**Antwort:** Schon im Mai werden wir auf unserer Jubiläums-Open House unser neues fünfsichtiges Hochleistungsbearbeitungszentrum MAM72-70 V erstmalig in Europa zeigen. Wir freuen uns schon, diese Maschine präsentieren zu können, denn sie kombiniert höchste Leistung mit bester Zugänglichkeit. Selbstverständlich gibt es auch zur EMO Hannover neue Produkte, aber ich möchte nicht vorgreifen... . Lassen wir uns überraschen!

Vielen Dank!