

Zusammenarbeit zur Synergien-Nutzung rund um das Löten

Drei mittelständische Unternehmen der Löttechnik bündeln ihre Kompetenzen in dem Bereich des selektiven Lötens, um gemeinsam Anwender nicht nur besser beraten zu können, sondern auch zu unterstützen. Der noch relativ neue Wissenspool rund um das Löten setzt sich aus der Emil Otto GmbH, Eutect GmbH sowie Feinhütte Halsbrücke GmbH zusammen. **Um mehr zu den Beweggründen und Zielen dieser Zusammenarbeit zu erfahren, unterhielt sich Doris Jetter vom Fachmagazin EPP mit Markus Geßner (Marketing- und Vertriebsverantwortlicher, Prokurist der Emil Otto Flux- und Oberflächentechnik GmbH, www.emilotto.de), Matthias Fehrenbach (Geschäftsführer von Eutect GmbH, www.eutect.de) sowie Tobias Patzig (kaufmännischer Leiter Feinhütte Halsbrücke GmbH) und Maxim Richter (Vertriebsleitung bei Feinhütte Halsbrücke GmbH, www.feinhuetten.de).**

Können Sie unseren Lesern mehr zu den Beweggründen dieser Kooperation erzählen?

Tobias Patzig: Grundsätzlich steht der Kundennutzen im Vordergrund. Und nachdem kein Unternehmen für sich allein das komplette Portfolio abbilden kann, war diese Kooperation von unserer Seite ein logischer Schritt. Wir, als Feinhütte Halsbrücke sind breit aufgestellt und beliefern neben der Elektronikbranche auch noch sehr viel andere Industrien. In dieser Kooperation haben wir bereits einige gute Maßnahmen auf den Weg gebracht. So beispielsweise unser gemeinsamer Messeauftritt oder die Konzeptionierung neuer Produkte, alles mit dem Ziel, dem Kunden einen Mehrwert zu geben.



Tobias Patzig: „Wir, als Feinhütte Halsbrücke sind breit aufgestellt und beliefern neben der Elektronikbranche auch noch sehr viel andere Industrien.“

Die gemeinsame Betreuung durch Florian Schildein, Gründer und Inhaber der Butter and Salt tech marketing GmbH zur strategischen Marketing- und Vertriebsberatung für technische Unternehmen, hat uns zu Matthias Fehrenbach von der Eutect GmbH geführt. Denn irgendwann kam die Frage bezüglich des Anlagenbaus auf. Da sowohl Emil Otto als auch Feinhütte Halsbrücke für absolute Qualität und Innovation bereits aus der Historie stehen, passte Eutect perfekt als Ergänzung des Portfolios. Auch zwischenmenschlich stimmt es bei allen Partnern, ein ebenfalls wichtiger Punkt.

Maxim Richter: Eine Ergänzung meinerseits, denn für mich war ein primärer Ansatzpunkt, dass im Bereich der Elektronikfertigung die Anforderungen immer komplexer werden. Wir sind kompetent im Bereich der Oberflächentechnik, haben jedoch kaum Berührungspunkte im Bereich der Maschinenentwicklung. So war es ein naheliegender Schritt einen kompetenten Partner zu suchen, der führend und innovativ ist, um von jedem Kollegen der Kooperation die Quintessenz vereinen zu können. Nun haben wir eine ideale Kombination aus Metallurgie, Oberflächentechnik sowie maschineller Verarbeitung.

Markus Geßner: Für mich steht klar die Technologieführerschaft der Unternehmen Feinhütte Halsbrücke und Eutect mit im Vordergrund. Durch die bereits bestehende Zusammenarbeit mit Feinhütte war es für uns naheliegend dies zu kombinieren und mit der Kompetenz eines Anlagenherstellers zu erweitern. Durch den Trend der steigenden Miniaturisierung und Packungsdichte in der Elektronikfertigung benötigten wir im speziellen das Know-how eines Selektivlötanlagenherstellers. So können wir gemeinsam über die Grenzen hinausdenken und das bisher nicht machbare machbar machen. Wir haben unsere drei Kernkompetenzen zusammengefügt, um den Kunden einen optimalen Nutzen und Beratung zu bieten, egal ob dies Flussmittel, Lot oder Anlagentechnik betrifft. Insofern war es für uns eine sinnvolle Entscheidung, diesen Schritt zu gehen.

Matthias Fehrenbach: Wir haben in den letzten Jahren festgestellt, dass der Kunde nicht nur eine Maschine, sondern eine Lösung kauft. Eine Lösung als Kombination aus Flussmittel und Lot für den kompletten Prozess. Welcher Lötprozess auch immer, maßgebend sind hierbei die Lotlegierung und das Flussmittel, immer in Verbindung mit unserem eigenen Prozess. Durch unsere zuerst lockere Zusammenarbeit mit Emil Otto, wussten wir um das Fachwissen des anderen. Was die beiden Unternehmen dann während der gemeinsamen Messeauftritte auf die Beine gestellt haben, hat mich überzeugt, dass dies unser Portfolio sehr gut im Sinne von Evaluierungen und bei der Findung von Kundenlösungen ergänzen würde. Denn wir erarbeiten in unserem Technikum gemeinsam mit den Kunden die optimalen Antworten für den Kernprozess des Lötens. Wenn wir nun alle drei Partner an einen Tisch bringen, ist es für die Kunden ein weiterer Lösungsansatz jenseits des Standards. So unterstützen beide Unternehmen uns, wir unterstützen diese wiederum mit unseren innovativen Lötprozessen und Anlagenbau – eine absolute Win-Win-Situation für alle.



Markus Geßner: „Wir haben unsere drei Kernkompetenzen zusammengefügt, um den Kunden einen optimalen Nutzen und Beratung zu bieten, egal ob dies Flussmittel, Lot oder Anlagentechnik betrifft.“

Und welchen Nutzen haben die beteiligten Unternehmen darüber hinaus?

Markus Geßner: Der eigentliche Nutzen ist ganz klar: Wir können uns jeder ausschließlich auf seine Kernkompetenzen konzentrieren und können dies mit dem Partner verknüpfen. Keiner von uns muss alles allein abbilden. Wir haben die Flussmittel-Kompetenz, haben mit Feinhütte einen Partner aus der Metallurgie und mit Eutect den Anlagenspezialist, um uns untereinander auszutauschen sowie im jeweiligen Labor oder Technikum zu testen. Wir bündeln die Kernkompetenzen, führen diese optimal zusammen und profitieren dabei von der Erfahrung des jeweils anderen.

Maxim Richter: Wir etablieren und optimieren die Prozesse der bestehenden Kunden. Darüber hinaus nutzen wir die Synergieeffekte in puncto Innovation für schnelle, marktrelevante Lösungen. Unsere Agenda für die Zukunft beinhaltet die Weiterentwicklung des Tagesgeschäfts, um den Kunden mehr als zufrieden zu stellen sowie das Know-how der drei Partner zur Steigerung des Kundenmehrwerts zu bündeln.

Matthias Fehrenbach: Nicht zu vergessen, die Steigerung der Nachhaltigkeit. Denn es gibt nach wie vor viele Unternehmen, die seit vielen Jahren dasselbe Flussmittel nutzen, das natürlich auch für diese Prozesse qualifiziert und freigegeben ist. Dennoch könnte unter Umständen durch die Änderung des Flussmittels bessere Löt- bzw. Produktionsergebnisse erzielt werden. Dasselbe bei den Löt-ten, denn mit neuen Lotlegierungen kann heute nachhaltiger produziert werden. Eine Aufgabe, die nur zusammen bewältigt werden kann. Durch unsere Kooperation erhalten die Kunden einen direkten Ansprechpartner, eine direkte Telefonnummer und somit wesentlich vereinfachte Kommunikation in Verbindung mit schnellen Informationen. Drei Unternehmen beobachten den Markt aus unterschiedlichen Blickwinkeln, so dass Trends und die Marktentwicklung viele schneller erkannt und wir bezüglich Produktentwicklung und Kommunikation in den Markt unverzüglich reagieren können.

Markus Geßner: Ich halte dies für einen ganz entscheidenden Punkt: Wir haben ja bereits angefangen, neue Produkte anzudenken, zu entwickeln und voranzutreiben. Jetzt haben wir völlig neue Möglichkeiten. Jeder hat einen anderen Blickwinkel. So ist es möglich, die Produkte wesentlich besser für den Kundennutzen aus Sicht der Metallurgie, Chemie oder Anlagentechnik zu entwickeln und das Optimum herauszuholen und es werden Grenzen verschoben, die vorher nicht verschiebbar waren.

Inwieweit war die Corona-Krise Auslöser für diese Überlegungen?

Maxim Richter: Genaugenommen hat die gegenwärtige Corona-Krise in Europa und weltweit keinerlei Einfluss auf unsere Zusammenarbeit. Denn das wurde lange davor geplant und konzeptioniert. Natürlich erschwert die Corona-Krise die Entwicklung des einen oder anderen, beeinflusst aber weder direkt noch indirekt diese Kooperation.

Tobias Patzig: Ich würde gern noch ergänzen, dass es natürlich von Vorteil ist, dass alle drei Unternehmen für „Made in Germany“ stehen, die Lieferketten also insoweit klar sind und in Deutschland produziert wird. Wir stehen für Qualität mit dem Anspruch, dies den Kunden zu kommunizieren und weiterzugeben. Auch wurden wir relativ früh in der Corona-Krise als systemrelevantes Unternehmen eingestuft. Dieser Schutz garantiert im Krisenfall eine anteilige Versorgungssicherheit im Bereich Zinn und Zinnblei-Legierungen in Deutschland. Das ist der einzige Punkt, der in die Krise mitreingespielt hat. Ansonst, wie Herr Richter bereits gesagt hat, wurden die Überlegungen bereits vorher getroffen.

Was bringen die drei Unternehmen jeweils in die Kooperation ein?

Maxim Richter: Die Überlegung ist mit einem ganz klaren Ziel entstanden und definiert worden. Aus Sicht des Kunden, gerade im Bereich der Elektronikfertigung betrachtet, gibt es drei fundamentale Dinge. Einmal die Verarbeitung im Einzelnen, wo es um die Ober-

„Mit Eutect erhalten die Kunden nicht nur die Kompetenz, sondern auch die Möglichkeit, Prozesse zu testen und zu evaluieren und zwar nicht nur in einzelnen Bereichen, sondern innerhalb der kompletten Lötprozesskette“, so Matthias Fehrenbach.



flächenbehandlung geht. Hierfür wird ein Spezialist für beste Ergebnisse benötigt wie Emil Otto, bei Verbrauchsmaterialien, sprich Weichlotlegierung, da kommen wir ins Spiel und Eutect, die im Bereich der Lötapplikation und Anlagen ihr Wissen weitergeben. Diese Kombination ist der grundlegende Gedanke aller Entscheidungen, die bisher getroffen wurden und in Zukunft getroffen werden. Auch wenn eine Anlage sicher funktioniert und die Applikation stabil ist, muss das noch lange nicht heißen, dass sich alles im Idealzustand befindet. Unser Anspruch besteht darin, die Prozesse weiter zu optimieren. Und da hat jedes der drei Unternehmen an diesem Tisch seine Fachkompetenzen, die gut verknüpft zu neuen Innovationschüben führen. Dies ist uns in der Kürze der Zeit schon gut gelungen und wird permanent weitergeführt. Da sind wir alle im Hinblick auf die Zukunft sehr optimistisch. >

Tobias Patzig: Ich würde die Ausführungen von Herr Richter gern noch um den Punkt der im Prozess anfallenden Rückstände ergänzen. Diese hängen mit unserem zweiten Standbein zusammen, dem Recycling als Zinn- und Bleihütte. Wir arbeiten die Prozessrückstände auf, um letzten Endes daraus wieder Lot oder andere Legierungen herzustellen. Ein Rundumpaket, dass wir unseren Kunden zur Verfügung stellen.

Matthias Fehrenbach: Mit Eutect erhalten die Kunden nicht nur die Kompetenz, sondern auch die Möglichkeit, Prozesse zu testen und zu evaluieren und zwar nicht nur in einzelnen Bereichen, sondern innerhalb der kompletten Lötprozesskette. Darüber hinaus bieten wir die Produkte von Emil Otto und Feinhütte in unserem neuen Eutect-Onlineshop ebenfalls an. Unsere Kunden können somit alle Produkte aus einer Quelle beziehen.

Wie kann der Elektronikfertiger diese Kooperation nutzen?

Maxim Richter: Der Kunde kann seine bestehenden Fertigungsstrecken hinsichtlich Qualität oder Energieverbrauch überprüfen und optimieren lassen. Denn gerade die Elektronikbranche ist durch einen permanenten Wandel, neue Technologien und Anforderungen gekennzeichnet. Insofern ist es für den Kunden in diesem Verbund ein Vorteil, das komplette Löt-Know-how aus einer Hand zu erhalten. Markus Geßner: Das sehe ich ähnlich, insbesondere dass der Kunde den absoluten Vorteil davon hat, durch unsere Kooperation Spitzenqualität und Hochtechnologie zu erhalten, um sein Equipment, seine Materialien sowie seine Prozesse auf den modernsten Stand



V.l.n.r.: Markus Geßner (Emil Otto), Matthias Fehrenbach (Eutect), Tobias Patzig (Feinhütte).

zu bringen. Denn nur so sind wir hier in Deutschland sowie Europa in der Lage, weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben.

Matthias Fehrenbach: Um mit uns Kontakt aufzunehmen oder unsere Expertise zu nutzen ist der direkte Weg mit einem der Experten relativ einfach. Jeder kann diese Leistung in Anspruch nehmen und sich eine neutrale Meinung durch Aufnahme der Ist-Situation einholen, unabhängig davon, welche Anlage er betreibt.

Welche praktischen Leistungen kann der Elektronikfertiger aus dem Verbund beziehen und welchen Mehrwert hat er?

Maxim Richter: Neben dem Standardgeschäft, sprich Verkauf und Beratung von Flussmitteln, Weichloten und Anlagen, bieten wir die Dienstleistung der Prozess- und Lotbadanalytik als begleitenden Service für die Fertigung an. Darüber hinaus kümmern wir uns um die Rückführung der im Prozess anfallenden Rückstände, kurzum der Kunde kann einen 360 Grad Service in Anspruch nehmen, da in unserem Verbund die Synergieeffekte äußerst mannigfaltig sind. Wir können sämtliche Anforderungen technischer sowie kaufmännischer Art unter Berücksichtigung der abfallrechtlichen Rahmenbedingungen erfüllen. Eine neuheitliche Form der Zusammenarbeit im Markt.

Markus Geßner: Gerade das rundum Paket „Made in Germany“ garantiert kurze Lieferketten. In Verbindung mit unserer Versorgungssicherheit, auch im Krisenfall, hat der Kunden absolute Vorteile.

Matthias Fehrenbach: Der Mehrwert und praktische Nutzen steht dem Elektronikfertiger in unserem Technikum, ausgestattet mit den aktuellsten spezifischen Flussmitteln und Loten der Technologiepartner sowie unseren Prozesstechniken für Tests, Entwicklungen und oder Evaluierungen, zur Verfügung.

Gibt es darüber hinaus Bereiche, in denen die drei Unternehmen zusammenarbeiten werden?

Matthias Fehrenbach: Wir werden neben den gemeinsamen Kundenprojekt- sowie Produktentwicklungen natürlich auch zusammen viral und real für unsere Kunden und Partner da sein. Sei das auf Messen, Seminaren, Workshops oder Technologietagen mit Live-Applikationen.

Markus Geßner: So wie Feinhütte und Emil Otto dies zur letzten productronica und auch zur Nortec gemacht hatten, werden wir dann zu dritt öffentlich gegenüber den Kunden auftreten. Wir haben auch bereits gemeinsame Produktbroschüren, sowohl in deutscher als auch englischer Sprache. Bereits vor Ausbruch der Krise haben wir mit Herrn Pawelka einen gemeinsamen Außendienstmitarbeiter. Unser Ziel besteht darin, unsere Zusammenarbeit ständig im Verbund weiterzuentwickeln, egal ob im Marketing, wie beispielsweise mit der gemeinsamen Landingpage wo sich Kunden über den zu erwartende Mehrwert informieren können, im Vertrieb oder der Entwicklung, Step by Step.

Maxim Richter: Wenn sich drei Unternehmen dazu entschließen, gemeinsam neue Produkte zu entwickeln ist es naheliegend, dass auch andere Prozesse wie Marketing oder Vertrieb enger miteinander verzahnt werden. Alles weitere wird sich in Zukunft dann zeigen. Das eigentliche Kerngeschäft des jeweiligen Unternehmens bleibt dabei unberührt und jeder rechtlich unabhängig.

Tobias Patzig: Dafür ist es auch wichtig, dass alle drei Unternehmen ein gesundes finanzielles Fundament haben. So können wir innovativ sein und auch mal ins „blaue“ entwickeln, ohne dass wir gleich um unsere Existenz bangen müssen. Wir sind alle inhabergeführte Unternehmen mit kurzen, flexiblen Entscheidungswegen.

Wo sehen Sie langfristige Ziele?

Markus Geßner: Die Kooperation mit Feinhütte Halsbrücke geht mit Sparten im Bereich des Hart- und Weichlötens weit über die Elektronik hinaus und wird uns noch ganz andere Möglichkeiten bringen. Darüber hinaus, mit Zusammenarbeit der drei Unternehmen werden wir weiter miteinander verschmelzen, um noch mehr Synergieeffekte erhalten, und langfristig ganz neue und andere Trends setzen zu können. Und wie Herr Patzig erwähnte sind wir nicht monetär getrieben. Natürlich wollen wir auch einen Benefit, dennoch mit dem Ziel, das bestmögliche für die Kunden zu realisieren.

Maxim Richter: Neben der Vertiefung der allgemeinen Kompetenz aller Ansprechpartner ist eines der strategischen Ziele gemeinsam Produkte zu entwickeln, die Steigerung unseres Know-hows sowie einen Idealzustand im Bereich selektives Löten für die Kunden zu erzeugen.

Matthias Fehrenbach: In erster Linie soll der Nutzen aus dem Zusammenwirken unserer Produkte, Prozesse und unserer Erfahrung für den Anwender gesteigert werden. Was bedeutet, dass zu Beginn auch oft wir die ersten Anwender sind, den Nutzen und die Möglichkeiten dabei direkt erkennen und diese dann als sinnvolle und spürbare Werte unseren Kunden weitergeben.

www.elektronik-löten.de