

Interview mit Andrea Althaus, Geschäftsführerin der Pink GmbH Thermosysteme

„Die Nische ist unser Thema“



Mit den Unternehmenszweigen Pink GmbH Vakuumtechnik und Pink GmbH Thermosysteme liefert das in zweiter Generation familiengeführte Unternehmen kundenspezifische Anlagen und Systeme. Dabei setzt der Nischenlieferant von Sonderanlagen auf ein sich ergänzendes Produktspektrum, um eine schwache Phase der einen Produktgruppe mit einer guten Phase der anderen, antizyklisch verlaufenden Produktgruppe ausgleichen zu können. Eine Strategie, die sich inzwischen über Jahre hinweg bewährt hat. Wie sich die in Wertheim ansässige Unternehmensgruppe am Markt behauptet, darüber hat Carola Tesche im Auftrag der Redaktion mit der Geschäftsführerin Andrea Althaus gesprochen.

Frau Althaus, die Pink Gruppe agiert mit den beiden Unternehmen Vakuumtechnik und Thermosysteme in verschiedenen Kompetenzfeldern. Wie unterscheiden sich diese?

Mit unserem Unternehmenszweig Vakuumtechnik konzentrieren wir uns auf kundenspezifische Sonderanlagen bis hin zum Ultrahochvakuum mit sehr hohen Temperaturen bis 2.600 Grad. Dies ist ein äußerst komplexer Bereich mit einer hohen Fertigungstiefe.

Der Unternehmenszweig Thermosysteme greift zwar auch auf Fertigungstechniken der Vakuumtechnik zurück, jedoch geht es dabei speziell um die Entwicklung, die Konstruktion und den Anlagenbau. Hier sind

die Vakuumlöttechnik, die Niederdruckplasmatechnologie und die Trocknungstechnik vereint. So lassen sich Synergien nutzen, denn oftmals können wir damit unterschiedliche Bereiche bei unseren Kunden ansprechen. Da alle drei Produktgruppen vertriebsintensiv sind, haben wir sie 2009 unter dem Dach Thermosysteme zusammengeführt.

In welchen Industriezweigen sind Ihre Kunden zu Hause?

Die meisten unserer Kunden kommen aus der Elektronik-, Halbleiter- und Automobilzulieferindustrie sowie der Medizintechnik und der Pharma- und Chemiebranche. Diese Industriezweige haben häufig Anforderungen, die über die Standardprodukte hinausgehen. Oftmals bedienen wir Kunden mit allen drei Produktgruppen oder auch mit einer kompletten Linie. Dabei haben wir oft unterschiedliche Ansprechpartner in ein und demselben Unternehmen, wenn beispielsweise ein Kunde aus der Elektronikindustrie Vakuumlötanlagen, Trocknungsanlagen und Niederdruck-Plasmaanlagen benötigt.

Sie setzen sich also mit den speziellen technischen Anforderungen der Kunden auseinander und überlegen, wie Sie diese erfüllen können?

Ja, das ist das spannende an unserem Geschäft. Zumal das auch sicherlich einer der Punkte ist, mit dem wir uns vom Mitbewerber abheben. Wir wollen uns auf den Kunden einstellen und auch Kleinigkeiten wie etwa Werkstückträger liefern. Somit stellen wir unseren Kunden die Besonderheiten bereit, die andere Hersteller mit der Serienproduktion zum Teil nicht mehr herstellen. Das ist ein Nischenmarkt, in dem wir uns sehr wohl fühlen, da wir ein Komplettpaket anbieten können.

Selbstverständlich haben wir auch ein Standardproduktprogramm mit dem Anspruch, Qualität zu liefern. Schließlich wollen wir Anlagen im Feld haben, die möglichst wenig von uns fordern und nicht schon nach wenigen Jahren Serviceunterstützung brauchen. Sehr viele unserer Anlagen laufen bereits seit Jahren zuverlässig. Bei diesen Anlagen fällt lediglich einmal im Jahr eine Wartung an. Unser Ziel ist daher, gute Maschinen zu ver-

kaufen, um dann bei Bedarf wieder mit dem Kunden ins Geschäft zu kommen. Schließlich sind langfristige Kundenbeziehungen unser Ziel.

Wo sehen Sie gegenwärtig die Herausforderungen der Zukunft?

Die hauptsächliche Schwierigkeit liegt aktuell darin, qualifizierte Fachkräfte zu finden. Das ist gerade in der Industrieregion Wertheim sehr schwierig geworden. Mitarbeiter werden hier immer gesucht, oftmals auch mit ähnlichem Profil. Dabei macht es keinen Unterschied, ob es sich um erfahrene Mitarbeiter oder Auszubildende handelt. In beiden Fällen wird es zunehmend aufwendiger, wirklich gute Leute zu bekommen. Einer im Vergleich zu früheren Jahren geringeren Anzahl an Schulabgängern, die einen Ausbildungssitz suchen, steht eine immer größere Anzahl an Unternehmen gegenüber, die ausbilden. Das ist eine Tendenz, die immer deutlicher zum Tragen kommt.

Auch ist der Markt seit geraumer Zeit zunehmend sprunghaft. Die Phasen mit hoher Nachfrage werden immer kürzer und gleichzeitig intensiver – das heißt aber auch, schwierige Phasen häufen sich. In Zeiten mit hoher Nachfrage muss man schnell reagieren und den Markt bedienen können. Das ist eine Herausforderung. Zudem gibt es Marktbereiche, die derzeit extrem zurückhaltend sind, wie etwa der Sektor der erneuerbaren Energien. Hier ruhen aktuell viele ursprünglich vorangetriebene Entwicklungen. Andererseits arbeiten derzeit auch viele Unternehmen an neuen Technologien und Herstellungsprozessen. Daher wird es sicherlich auch hier wieder zu einer verstärkten Nachfrage kommen.

Frau Althaus, vielen Dank für das Gespräch.

**SMT Hybrid Packaging
Stand 9-204**
www.pink.de