

OFFENHEIT UND EHRlichkeit

Witec Fijnmechanische Technik fertigt hochpräzise Metallprodukte und hochwertige induktive Komponenten, die das Unternehmen auch zu Modulen zusammenbauen kann. Die Kombination sei einzigartig genauso wie die Offenheit den Kunden gegenüber, sagt der technische Geschäftsführer Raimon Warta. „Weil wir offen mit unserer Technologie umgehen, kann der Kunde schneller neue Produkte entwickeln.“

Für das sehr präzise Zerspanen hat Witec (sechzig Mitarbeiter in Ter Apel und Stadskanaal) in hochwertige Bearbeitungsmaschinen investiert, die fünfachsige Präzision von 0,001 Millimetern erzielen. „Es gibt aber auch andere Unternehmen, die dazu in der Lage sind“, sagt Raimon Warta. „Wir liefern jedoch auch induktive Komponenten wie Magnetspulen für Linear Motoren und können diese mit feinmechanischen Komponenten zu Modulen zusammenbauen. Diese Kombination ist einzigartig. Auf diese Weise können wir unseren Kunden einen Mehrwert bieten und ihnen in ihrer Lieferkette zum Aufstieg verhelfen.“ Diese Hightechmodule werden in Dosier-, Bremsverstärkungs- und anderen Bewegungssystemen eingesetzt. Witec bedient in Europa Kunden in den Bereichen Maschinenbau, Halbleiterindustrie, Medizin- und Labortechnologie, Automotive, Rüstungsindustrie und Raumfahrt.

KEINE GEHEIMNISSE

Die Spulenproduktion erfolgt komplett im eigenen Haus: Wickeln, Eingießen in Harz (*Potting*), Kühlplatten anbringen und Zusammenbau zu Modulen. „Im letzten Jahr haben wir 300.000 Euro in unsere Abteilungen Induktivität und Montage investiert. Unser Engineering kann mit den Kunden über diese Technologie mitdenken. Weil die Kenntnisse über Induktivität auf dem Markt seltener werden, vermitteln unsere erfahrenen Fachleute ihr Wissen aus diesem Bereich unserem Team junger Ingenieure und zeichnen dieses Wissen in unserem Engineeringsystem auf.“ Witec investiert auch viel in Innovationen wie Flachbandspulen, die den höchsten Ertrag in ihrem induktiven Betrieb haben. Damit sind sehr präzise Bewegungen in Linearmotoren schnell zu realisieren.

Kunden müssen über diese neue Technologie natürlich informiert sein, damit sie sie in ihre

Produktentwicklung aufnehmen können. Aus diesem Grund möchte Witec eine langfristige und offene Beziehung mit Kunden aufbauen, erklärt Warta. „Viele Lieferanten behalten ihr Wissen etwa über Spulen für sich. Einkäufer der Kunden wissen dann nicht, woran sie sind. Wir haben vor den Kunden keine Geheimnisse, auch nicht in Bezug auf technische Details. Wir entscheiden uns für Offenheit und Ehrlichkeit, damit unsere Technik sich schneller entwickeln kann. Unsere Ingenieure wissen zwar auch nicht alles, aber über die Anwendung unserer Systeme können sie die Kunden bestens informieren. Weil wir offen hinsichtlich unserer Technologie sind, kann der Kunde schneller neue Produkte entwickeln, sodass er gegenüber seiner Konkurrenz einen Vorsprung erhält. Die Kunden unserer induktiven Abteilung sind erfreut über diese Offenheit. So hat ein Kunde gesagt, dass das, was er mit uns in einem halben Jahr erreicht habe, ihn sonst zwei Jahre gekostet hätte.“ Warta hat keine Angst, dass der Kunde mit dem Witec-Wissen durchbrennen könnte. „Wenn der Konkurrent sich immer bedeckt hält, wird der Kunde sich nicht für ihn entscheiden. Wir sind auch offen und ehrlich, was unseren Preis angeht. Wir stellen keine Zusatzkosten in Rechnung, sondern geben die Vorteile lieber an den Kunden weiter, damit er später weitere Aufträge bei uns lässt.“

AUSBILDUNG

Warta erwartet mit dieser Marktposition in Deutschland – Ter Apel liegt nah an der deutschen Grenze – weitere Kunden zu akquirieren. „Auch deutschen Unternehmen ist die



Geschäftsführer Raimon Warta (links) und Ingenieur Berend Wijkema zeigen feinmechanische und induktive Komponenten, die Witec in höchster Präzision produziert. Foto: Antoinette Borchert

Kombination von Metall und Induktivität bei nur einem Zulieferer nicht vertraut. Sie möchten langfristige Beziehungen eingehen, genauso wie wir. Man muss sich wohl erst daran gewöhnen, dass wir so schnell so offen sind, aber unsere Offenheit und Ehrlichkeit kommt gut an.“ Offen ist Raimon Warta auch hinsichtlich der Lieferperformance: „Wir liegen immer über 95 Prozent.“ Das ist u.a. der strikten Organisation zuzuschreiben: Alle Tätigkeiten und Arbeitsplätze sind in eine von vier Kategorien eingeteilt, die von A (einfache Serienproduktion) bis D (hochkomplexe Teile) reichen, zudem sind alle Mitarbeiter für bestimmte Kategorien qualifiziert. Mit diesen Informationen kann das ERP-System den Einsatz eines jeden Arbeitsplatzes und eines jeden Mitarbeiters optimal planen.

Wichtig ist auch, dass Witec eng mit den Ausbildungsgängen für Mechatronik und Feinwerktechnik in der Umgebung zusammenarbeitet. Das Unternehmen hat zudem in berufsbildende Schulen investiert, damit die Schüler mit den neuesten Geräten üben können. In den Abendstunden können sie auf den Maschinen einfache Produktionen laufen lassen. So generiert Witec einen Nebenverdienst für die Schüler und einen Gewinn für die Ausbildungseinrichtungen, die damit in Ausrüstung investieren, um immer auf der Höhe der aktuellen Entwicklungen bei den Unternehmen zu sein. ●