

»Mit Marktpräsenz und Innovationen«

Die weltweite Finanzkrise hatte zum Teil dramatische Auswirkungen auf viele Industriebranchen, auch auf die Optische Industrie. Umso bemerkenswerter ist es daher, dass von den Fachmessen Optatec und Vision aufgrund der Innovationspower und anderer Rahmenbedingungen viel Positives gemeldet wurde. LASER hat nachgefragt bei Berndt Zingrebe, Geschäftsführender Gesellschafter von Sill Optics und profundem Insider. Zingrebe antwortet im Interview mit Chefredakteur Wolfgang Klinker auf Fragen zur Branche, zur Innovationstätigkeit und der Auslastung der Produktionskapazitäten.

Herr Zingrebe, nach den zwei großen Branchenmessen Optatec und Vision 2010 wurde berichtet, dass es der Optischen Industrie eigentlich sehr gut gehe. Sill Optics hat sich an beiden Messen als Aussteller beteiligt. Wie beurteilen Sie denn die gegenwärtige Situation der Optischen Industrie, welches Fazit ziehen Sie zum Abschluss des Jahres 2010?

Zingrebe: Der Optischen Industrie geht es inzwischen wieder besser, jedenfalls mehr oder weniger. Die Optatec war angesichts der noch schwierigen Zeit eine durchaus positive Überraschung. Dazu trug selbstverständlich aus unserer Sicht auch bei, dass wir sehr viele Kontakte innerhalb der Ausstellergruppe haben. Man muss allerdings auch berücksichtigen, dass sich bei der Optatec ein programmatischer Wandel abzeichnet, der weniger von den optischen Komponenten als vielmehr vom Lösungsgeschäft bestimmt wird, z. B. von der Optischen Messtechnik bzw. den Anbietern von Maschinen.

Die Vision in Stuttgart war einfach phantastisch, es war die beste Vision, die wir bisher hatten. Die Besucherzahl und die zustande gekommenen Kontakte waren sehr gut. Für uns hat sich auch bestätigt, dass die öffentliche Wahrnehmung unseres Unternehmens durch Anzeigen in Fachzeitschriften und Messeauftritte erfolgreich ist.



Berndt Zingrebe ist Geschäftsführender Gesellschafter der Sill Optics GmbH, Wendelstein.

Neben der qualitativen Bewertung geht es ja auch um die Quantität: Konnte Sill Optics Aufträge buchen bzw. Kontakte gewinnen, die in Aufträge münden?

Zingrebe: Auf solchen technischen Messen schreiben wir als Komponenten Hersteller kaum direkte Aufträge. Aber wir schaffen es, sowohl durch bestehende Kontakte als auch durch neue Kunden-Kontakte zu Aufträgen zu kommen. Wesentlich dabei ist der Umstand, dass wir mit sehr vielen Lösungsanfragen konfrontiert werden, und durch entsprechende Lösungsangebote kommt es dann auch zu Aufträgen.



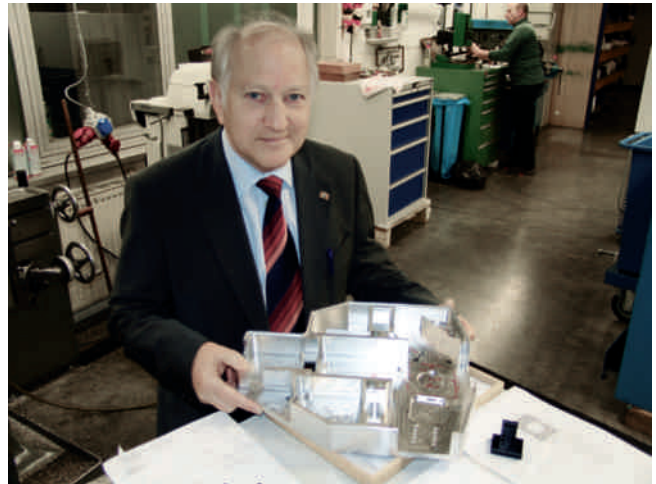
Telezentrische Objektive für die Bildverarbeitung.

Welche Auswirkungen hatte die Finanzkrise für Ihr Unternehmen?

Zingrebe: Die Finanzkrise hatte unterschiedliche Auswirkungen, auch bei Sill Optics. Wir haben Umsatzeinbrüche bei den Maschinenherstellern erlebt in vergleichbarer Relation wie es die Maschinenhersteller selber getroffen hat. Aber wir haben auch Kunden aus anderen Bereichen, die uns seit 40 Jahren die Treue halten und die in ihren Märkten keine Einbußen hatten. Da zeigte sich der Vorteil unserer Präsenz in vielen Bereichen, mit den diversen OEM-Kunden und meiner Strategie, diese Kunden langfristig zu binden und damit die Diversifikation im Hause hoch zu halten, was ja von vielen »Experten« abgelehnt wird.

Ihr Unternehmen ist relativ breit aufgestellt, d. h. es bedient verschiedene Abnehmermärkte. In welchem Bereich läuft es bereits wieder rund, welche Perspektiven zeichnen sich für die nahe Zukunft ab?

Zingrebe: Die gegenwärtige Situation ist bei Sill Optics gut, wir werden das Jahr 2010 mit einem Umsatz von rund 14,5 Mio. Euro abschließen. Im industriellen Unternehmensbereich der Sill Optics gibt es den Laser-Bereich mit den Produktfamilien Beam-Expander und F-Theta-Linsen sowie Linsen-Systeme für die Materialbearbeitung wie Bohren und Schweißen. Des Weiteren haben wir den Bereich »OEM-Komponenten und Messtechnik« und den Bereich der Industriellen Bildverarbeitung, für den wir Objektive liefern. Es läuft wieder in allen Bereichen gut, im Laser-Bereich



Berndt Zingrebe: »Sill Optics hat seine Fertigungskapazitäten für mehr als 15 Mio. Euro erweitert, zuletzt in vier neue CNC-Bearbeitungszentren.«

vielleicht etwas stärker aufgrund des wieder wachsenden Umsatzes der Laserbranche. Prototypen stellen wir für diverse Anwendungen her, wie für die IBV in der Prozesskontrolle, als auch in der Laserbranche, z. B. im Bereich der Photovoltaik. Die Signale unserer Kunden sind positiv für die Zukunft, und wir werden uns auch weiterhin auf deren Wünsche flexibel einstellen.

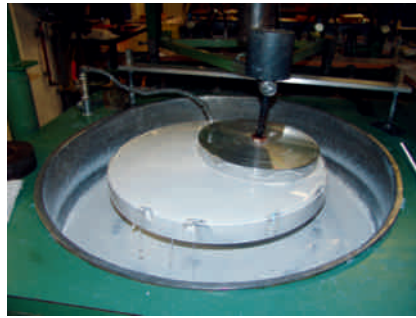
Welche Auslastung der Produktionskapazitäten ist gegeben? Welche Investitionsmaßnahmen wären alternativ notwendig?

Zingrebe: Die Auslastung unserer Produktion ist sehr gut, und wir fahren alle Maschinen im Zweischichtbetrieb. Sill Optics verfügt über 150 Maschineneinheiten, d. h. theoretisch haben wir für jeden Mitarbeiter einen Maschinenarbeitsplatz. Aber wir fertigen mittels so genannter Mehrspindelbedienung und sehr effektiven organisatorischen Abläufen. Unsere Fertigungskapazitäten wurden ja in der jüngeren Vergangenheit auf mehr als 15 Mio. Euro Umsatz ausgebaut und daher kann Sill Optics den Forderungen der Kunden entsprechen. Wir haben uns bei den Investiti-

onen zuletzt auf moderne Technologien konzentriert, z. B. für die gesamte Asphären-Produktion, die bei uns neu läuft. Des Weiteren haben wir die mechanische Fertigung mit vier neuen CNC-Bearbeitungszentren erweitert.

Die Fertigungstiefe von Sill Optics ist ein Standbein des Unternehmens, die Entwicklungstiefe ein weiteres. Wie ist es denn zurzeit mit der Wirtschaftlichkeit bestellt, insbesondere für Spezialitäten, welche die Laserbranche nachfragt?

Zingrebe: Unsere Entwicklungsarbeiten basieren zu etwa 80 % auf kunden-



Berndt Zingrebe: »Wir produzieren ein weites Spektrum an Linsen, darunter auch die neu hinzugekommenen Asphärenlinsen.«
Rechts: Asphärenlinsen auf Haltern.
Unten: Spezielle Messtechnik für Asphärenlinsen, die Sill Optics gemeinsam mit dem Maschinenhersteller entwickelt hat.



spezifischen Projekten und sind somit durch den Markt bestimmt. Somit handelt es sich um Entwicklungen für Kunden, um deren Produkthanforderungen zu realisieren. Unsere Kunden aus der Laserbranche verlangen z. B. Optiken für Hochleistungslaser, verlangen nach Quarzoptik, nach Beamshaper und anderem mehr. Wir entwickeln in Verbindung mit Schott die Bearbeitung des hochbrechenden Glases. Entwicklungstechnisch sind wir in vielen Bereichen engagiert.

Die Fertigungstiefe ist mein persönliches Anliegen und eine Spezialität der Sill Optics. Nach meinen Erfahrungen trägt eine große Fertigungstiefe dazu bei, dass gerade im Prototypenbau die Qualität hoch bleibt und die Lieferzeit sehr kurz wird. Zudem sind wir in der Lage, Änderungswünsche des Kunden unmittelbar umzusetzen und müssen diesbezüglich nicht auf die verlängerte Werkbank warten. Letztlich ist die Fertigungstiefe für Sill Optics ein Zeichen der Flexibilität.

Sind die hohen Entwicklungskosten für spezielle Objektive oder gar Bearbeitungsoptiken am Markt überhaupt durchsetzbar?

Zingrebe: Es kann durchaus zutreffen, dass manche Entwicklung für sich alleine nicht kosteneffizient wäre, würde es anschließend nicht zu entsprechender Produktion bzw. zu Aufträgen kommen. Wir sehen daher die Entwick-

lungsaufwendungen nicht alleine auf die Prototypen begrenzt, sondern auch auf die Umsetzung in Produktionsverfahren. Aber nochmals, wir entwickeln zu 80 % kundenspezifisch, und unsere Entwicklungsarbeit trägt dazu bei, dass wir neue, langfristige Kundenaufträge gewinnen.

Herr Zingrebe, in Ihrem Unternehmen wird sowohl die handwerkliche Tradition bewahrt als auch die Produktion mittels modernster CNC-gesteuerter Maschinen durchgeführt. In welche Richtung bewegen sich die Produktionsprozesse?

Zingrebe: Wir pflegen die handwerklichen Traditionen, nicht nur deshalb, weil es ein persönliches Anliegen von mir ist, sondern weil diese Fertigkeiten und Fähigkeiten manchmal für die Herstellung präziser Teile notwendig sind. Sill Optics bildet Fachkräfte aus, und das setzen wir auch fort. Aber Ausbildung und Investitionen gehen auch voll in die CNC-Technologie, die uns erhöhte Flexibilität bringt. Unsere Produktionsprozesse sind auf Hightech und Präzision und für kleine bis mittlere Stückzahlen ausgelegt. Dennoch, Sill Optics produziert keine Massenwaren. Mit unseren Maschinen können und wollen wir keinen Massenbedarf decken.

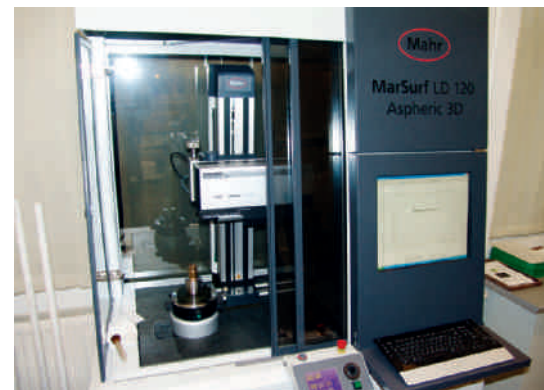
Werden bald auch in Ihrem Unternehmen gepresste Linsen produziert?

Zingrebe: Gepresste Linsen, die immer

wieder in die öffentliche Diskussion gelangen, wird es bei Sill Optics in naher Zukunft nicht geben, weil die zurzeit vorhandene Press-Technologie sehr speziell und nur für kleine Linsen anwendbar ist. Das Verfahren kann sich durchaus am Markt etablieren, und was Sill Optics in der Zukunft einmal machen wird, lässt sich derzeit nicht vorhersagen. Wir sind jedoch aktiv dabei, unsere Inhouse-Technologie zu verbessern und zu erweitern und haben uns dabei auf die Asphären-Herstellung konzentriert und in diese Präzisionstechnologie investiert.

Ein sehr wichtiger Bereich der Optischen Industrie ist die Qualitätskontrolle bzw. die Qualitätssicherung. Lässt sich der QS-Aufwand begrenzen, wenn mehr automatisierte Fertigung mittels Maschinen durchgeführt wird?

Zingrebe: Qualitätssicherung ist in allen Produktionsbereichen oberstes Gebot, nicht nur in der Optik. Sill Optics produziert daher Objektive für die Prozesskontrolle. Auch in der automatischen Massenfertigung hilft Optik »Made by Sill Optics« unseren Kunden,



die Produktions- bzw. QS-Kosten zu begrenzen. In unserer eigenen Fertigung haben wir keine Kontrollautomaten eingesetzt, obwohl wir auch unseren Kunden detaillierte Messprotokolle anbieten können. Aber selbstverständlich kontrollieren wir unsere Produktion entsprechend. Wir verwenden dazu hochwertige Messplätze und führen dort eine vollständige Qualitätskontrolle unserer Produkte durch. Die Vielfalt unserer Produkte erschwert jedoch eine automatische Qualitätssicherung.

Sie kennen sicherlich durch Ihr Wirken in der Metropolregion Nürnberg den Bedarf an Fachkräften in vielen Unternehmen. Wie sieht es bei Sill Optics aus?

Zingrebe: Das Gejammere über den Fachkräftemangel ist für mich ein rotes Tuch, denn aus meiner Sicht ist es eine Verantwortung des Unternehmers, dafür zu sorgen, dass er Fachkräfte selber für den hauseigenen Einsatz ausbildet. Wir haben bei Sill Optics in den letzten Jahren rund 40 Facharbeiter ausgebildet, und zurzeit befinden sich weitere 20 junge Menschen bei uns in der Ausbildung. Wir haben die Anzahl der Beschäftigten von 45 auf jetzt 145 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erweitert, hauptsächlich durch eigene Ausbildungsanstrengungen. Selbstverständlich arbeiten wir auf der Ingenieursebene auch mit den nahen Fachhochschulen und Universitäten zusammen.

Welche Perspektiven für die persönliche berufliche Zukunft hätten nach Ihrer Einschätzung junge Menschen in der Optischen Industrie? Wäre es vielleicht sinnvoller, Produktion zu verlagern?

Zingrebe: Ich halte die Perspektiven sowohl für die Optische Industrie als auch für junge Leute für sehr gut, jedenfalls in unserem Umkreis, denn ich habe in meinem Unternehmen alle ausgebildeten Feinoptiker übernommen. Es ist nicht meine Intention, die Produktion ins Ausland zu verlagern. Unsere Philosophie ist es, nahe bei unseren Kunden zu sein, um mit neuen Entwicklungen und Prototypen die Marktnähe unserer Kunden zu unterstützen. Wir als Zulie-

ferer für OEM müssen daher schnell reagieren und auch für die neusten Anforderungen eine Lösung anbieten können. Handlungsbedarf besteht meines Erachtens vielmehr auf anderer Ebene, z. B. bezüglich der Verknappung von Poliermitteln und Rohstoffen, die wir für die Produktionsprozesse benötigen.

Eine abschließende Frage: Beim Jahrtausendwechsel prognostizierten einige Persönlichkeiten, dass nun das Zeitalter der Photonik beginnen würde. Wie beurteilen Sie diese Erwartungshaltung?

Zingrebe: Aus meiner Sicht hat das Zeitalter der Photonik begonnen, und ich bin davon überzeugt, dass in Zukunft auch noch Revolutionäres geschehen wird. Ich gehe nicht davon aus, dass andere Technologien durch die Photonik substituiert oder außer Kraft gesetzt werden, aber es wird eine stärkere Durchdringung und Präsenz der Photonik in allen Bereichen geben. Für mich als Unternehmer geht es jedoch darum, mit Verantwortung für meine Mitarbeiter die Aufgaben zu sehen, die für uns entstehen und was für uns zu erarbeiten bleibt.

Die Ausarbeitung »Photonik des 21. Jahrhunderts« bezieht sich nur auf die Anwendung des Lichtes oder des Photons, sie sagt aber nichts über die Herstellung der dazu erforderlichen Produkte. Trotzdem, der dahin gehende Bedarf und die Zusammenarbeit mit unseren Kunden bestätigt die Nachfrage nach naher Präsenz der Hersteller mit eigener Entwicklung und Produktion. Wir werden weiterhin in den Produktionsstandort Sill Optics in Wendelstein investieren und planen einen Erweiterungsbau mit ca. 1.500 m², der es uns ermöglicht, den Forderungen unserer Kunden nach Entwicklung und Produktion von Hightech-Optik nachzukommen.

*Herr Zingrebe,
vielen Dank für das Gespräch.*

KONTAKT

Sill Optics GmbH
www.silloptics.de