

Johann Salzberger, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb der Micro-Epsilon Messtechnik GmbH & Co. KG, Ortenburg und
Claus Peter Hofmann, Geschäftsführer der Micro-Epsilon Eltrotec GmbH, Uhingen

Gebündeltes Portfolio



„In der Wegmessung bieten wir das breiteste Programm“

Johann Salzberger

Aus der Uhinger Eltrotec GmbH ist die Micro-Epsilon Eltrotec GmbH geworden. Auch wenn die Ortenburger schon seit 2003 an Eltrotec beteiligt waren, hat sich seit April diesen Jahres doch noch einiges verändert. Darüber und über künftige Strategien sprach KEM mit Johann Salzberger aus Ortenburg und Claus Peter Hofmann aus Uhingen.

KEM: Herr Hofmann, Herr Salzberger, aus der Eltrotec Sensor GmbH wurde zum 1. April 2011 die Micro-Epsilon Eltrotec GmbH. Micro-Epsilon war schon seit 2003 an Eltrotec beteiligt. Was ist seit April anders?

Salzberger: Eltrotec arbeitet nicht mehr völlig autark von Micro-Epsilon. Mit der Umfirmierung bildet Micro-Epsilon Eltrotec nun ein weiteres Kompetenzzentrum innerhalb der Unternehmensgruppe. Bestehende Synergieeffekte im Marketing, Vertrieb, Entwicklung und Produktion werden so viel stärker genutzt.

Hofmann: Der Name „Eltrotec“ ist als Firmenname nicht mehr vorhanden. Die Firma heißt heute Micro-Epsilon Eltrotec GmbH. Ziel war natürlich, das Portfolio zu straffen und sich künftig auf die Kernproduktfelder zu konzentrieren. Für die strategischen Geschäftsfelder wurden gemeinsame Entwicklungen vereinbart, die nur unter der gemeinsamen Marke der Micro-Epsilon zielführend sind. Ebenso wurde die Vernetzung seitens der EDV-Anbindung verbessert, sodass nur noch eine Struktur vorhanden ist.

KEM: Gab es Änderungen am Portfolio Eltrotecs?

Hofmann: Das Angebot von Eltrotec wurde zusammengefasst. Wir spezialisieren uns seither auf die drei Kernbereiche Farbsensoren, optische Mikrometer und Lichtleitersensoren und technische Endoskope. Alle weiteren Bereiche entfallen, da sie bereits durch Micro-Epsilon selbst abgedeckt werden.

KEM: Was umfasst demzufolge das Portfolio der Gruppe heute?

Salzberger: Unser Schwerpunkt ist nach wie vor das Messen geometrischer Größen mit Konzentration auf Weg, Ab-

stand, Position und Dimension. Hier liefern wir Sensoren und Sensorsysteme sowie komplette Mess- und Prüfanlagen. In der Wegmessung bieten wir das breiteste Programm, besetzt mit unterschiedlichsten Prinzipien. Ein Schwerpunkt sind berührungslose Messverfahren. Hier ergeben sich Synergieeffekte mit unseren neuen Messgrößen Temperatur, Farbe und Bandgeschwindigkeit hinsichtlich der berührungslosen optischen Messmethode als auch der Anwendungen in der Automatisierung, Qualitätsprüfung und Maschinenausstattung. Im Bereich Mess- und Prüfanlagen setzen wir neben unseren eigenen Sensoren vermehrt Bildverarbeitungsverfahren ein und sind neben der Dimensionsprüfung auch in Sachen Oberflächeninspektion sehr erfolgreich.

KEM: In welchem Bereich gab es Synergieeffekte?

Salzberger: Vorrangig in Marketing und Vertrieb. So kann Eltrotec heute auf das sehr gut ausgebaute Vertriebsnetz von Micro-Epsilon vertrauen. Die Produkte aus Uhingen werden nun weltweit mit der nötigen Marktpräsenz vertrieben. Im Marketing wird das Corporate Design der Eltrotec an das der Micro-Epsilon angeglichen. Viele Marketingaufgaben werden zentral vom Stammhaus der Micro-Epsilon bearbeitet und gesteuert.

Hofmann: Große Effekte gibt es auch in der technischen Anwendungsberatung. Umfassendes Produktwissen, analytisches Erfassen neuer Messaufgaben sowie technisch realisierbare und wirtschaftliche Lösungsansätze zählen bei beiden Unternehmen zu den Leitlinien. Mit dem erweiterten gemeinsamen Portfolio wird es möglich sein, dem Kunden noch mehr individuelle Lösungen zu bieten.

KEM: Gab oder wird es Änderungen im Vertrieb geben, die Auswirkungen für Ihre Kunden haben?

Salzberger: Selbstverständlich gab es auch Änderungen im Vertrieb. Durch die zusätzlichen Produkte muss unser Außendienst Beratung für ein größeres Produktspektrum beim Kunden leisten. Zudem kommen viele neue potenzielle Anwendungsfelder auf uns zu, die Aufmerksamkeit fordern und vernünftig bearbeitet werden müssen. Wir haben daher zwei neue Außendienstmitarbeiter eingestellt, die Zahl unserer Vertriebsgebiete in Deutschland erhöht und die Gebietsgröße damit verringert. Die neuen Gebiete sind im Bereich Hannover und Nürnberg entstanden. Die gute technische Beratung wird dadurch sowohl für die bestehenden als auch für die neuen Produktgruppen sichergestellt.

KEM: Welche Produkte werden in Uhingen, welche in Ortenburg betreut?

Hofmann: In Ortenburg bleibt beinahe alles beim Alten. Nur der Bereich der optischen Mikrometer wandert nach Uhingen. Hier bestanden Überschneidungen mit den Lichtleitersensoren, sodass wir die Produktverantwortung gebündelt haben. Damit verbunden ist der Lichtleiterbau, der auch in den Bereich der Farberkennung hineinwirkt. Farberkennung und -messung waren bisher in Uhingen angesiedelt und bleiben auch dort, da sich die Spezialis-

ten bereits hier befinden. Die technischen Endoskope werden weiterhin von Uhingen aus betreut und gemanaged.

KEM: Wird der Name „Eltrotec“ verschwinden?

Salzberger: Der Name Eltrotec wird zwar als alleinige Firmenbezeichnung verschwinden, als Produktmarke aber weiterleben. So haben wir den Namen als eine Marke in der Endoskopie vorgesehen. Hier hat Eltrotec langjährige Erfahrung und viele Kunden, die den Namen kennen und schätzen, weshalb wird uns für das Beibehalten des Namens entschieden haben. Die Umsetzung ist im neuen Endoskopie-Katalog zu sehen. Er ist in der Sprache des Maschinenbauers erstellt und hebt sich dadurch vom Wettbewerb ab. Zusätzlich wurde auch das Angebot überarbeitet und auf die Bedürfnisse der Anwender ausgerichtet.

KEM: 1993 Übernahme des Gesamtproduktprogramms „Seilzugwegensensoren“ von IST, 1999 folgte Rikenta, 2003 die Beteiligung an Eltrotec, 2005 die an Optris, 2008 die an Atensor, 2011 die Übernahme von INB. Was folgt als nächstes?

Salzberger: Darüber sprechen wir erst, wenn Dinge spruchreif und in trockenen Tüchern sind. Generell sind wir ständig daran interessiert, unser Portfolio zu erweitern. Schließen von Lücken im Portfolio oder Einstieg in neue interessante Zukunftstechnologien können wir entweder

innerhalb der Micro-Epsilon-Gruppe realisieren oder wir werden uns am Markt umsehen und bei einem passenden Angebot auch einen Zukauf in Erwägung ziehen.

KEM: Ende diesen Jahres wird Karl Wisspeintner die Geschäftsführung von Micro-Epsilon abgeben. Gibt es schon eine Nachfolgeregelung?

Salzberger: Herr Wisspeintner hat die Micro-Epsilon in seiner 35-jährigen Tätigkeit zu einer weltweit erfolgreichen Unternehmensgruppe entwickelt und ihr ein unverkennbares Profil verliehen. Dass er auch die Nachfolgeregelung im Blick hatte, ist selbstverständlich. Herr Wisspeintner wird Ende des Jahres die Leitung der Micro-Epsilon Messtechnik GmbH & Co. KG, dem Hauptunternehmen in der Gruppe, abgeben. Er wird aber weiterhin in der Holding die Geschicke der Unternehmensgruppe lenken. Sein Nachfolger wird Herr Prof. Dr. Martin Sellen sein. Er war lange Jahre Entwicklungsleiter bei Micro-Epsilon und hat nachhaltig zum Erfolg des Unternehmens beigetragen. Seit zwei Jahren ist er Assistent der Geschäftsleitung und kann sich damit bereits intensiv mit seinen künftigen Aufgaben vertraut machen. Wir sind sicher, dass Herr Sellen seine Aufgaben als Geschäftsführer genauso gut wie Herr Wisspeintner erledigen wird.

KEM: Wenn Sie einen Blick in die Zukunft wagen, welche Herausforderungen gilt es in den nächsten Jahren zu meistern?

Hofmann: Große Herausforderung wird es sein, den weltweiten Vertrieb weiter zu stärken und in Schlüsselländern eigene Vertretungen aufzubauen. Zudem wird es wichtig sein, den Vertrieb auf neue Kommunikationsmöglichkeiten umzustellen und dem Kunden global dieselbe Beratungstiefe zu geben wie auf dem heimischen Markt. Das Internet wird dabei sicher eine Schlüsselfunktion einnehmen.

KEM: Micro-Epsilon betreibt zwei Blogs, ist auf Facebook und Youtube zu finden, twittert und flickrt – wie wichtig sind



„Wir spezialisieren uns auf Farbsensoren, Mikrometer und Lichtleitersensoren sowie Endoskope“
Claus Peter Hofmann

derartige Medien für ein Unternehmen aus Niederbayern?

Salzberger: Man darf nicht nur das Nutzerverhalten in Deutschland betrachten. In den USA zum Beispiel ist ein Portal wie Facebook allgegenwärtig und viele arbeiten damit beruflich wie privat. Es werden unterschiedliche Kanäle bedient, welche die Nutzer auf verschiedenen Wegen erreichen. So ist es beispielsweise sehr bedeutsam, wenn einer meiner Freunde einen positiven Eindruck von Micro-Epsilon hat und ich ihn um Erfahrungen befragen kann. Unterstützt man diese „Supporter“ und versorgt sie mit geeigneten Informationen, helfen sie mit, Bekanntheit und Image weiter zu entwickeln. Insbesondere der Ingenieur Nachwuchs wird diese Informationskanäle verstärkt nutzen.

Fotograf: Florian Hofmann

Das Interview führte KEM-Redakteurin Denise Fröhlich

Online-Info
www.kem.de/0911410

QUERGEFRAGT

Ein Bankrott der USA ...

Salzberger: ...würde ein tiefes Loch in das bisherige Wirtschaftssystem mit unabschätzbaren Folgen reißen.

Einen erneuten Streik der Fluglotsen ...

Hofmann: ... darf es nicht geben. Ich plädiere dafür, dass diese wichtige Sicherheitsposition staatlich geregelt und leistungsgerecht entlohnt wird.

In Zukunft werden Autos ...

Salzberger: ... mehr automatisiert. Weitere Assistenzsysteme werden folgen, Wirkungsgrad und Verbrauch werden weiter optimiert und der Schadstoffausstoß reduziert. Die Elektromobilität wird noch viele Hürden zu überwinden haben, bis ein wirklich relevanter Marktanteil realisiert werden kann.

Einen verregneten Sommer ...

Hofmann: ... hat es noch nie gegeben. Es hängt davon ab, was Menschen in jeder Jahreszeit unternehmen, um zufrieden zu sein.