

25 ЛЕТ SMT MASCHINEN – ИСТОРИЯ УСПЕХА ПРОДОЛЖАЕТСЯ

А.Маурин maurin@tecnew.ru

История компании началась 13 февраля 1987 года, когда в торговом регистре появилась запись о создании SMT Maschinen- und Vertriebs GmbH & Co. Компанию возглавил Ганс-Гюнтер Ульцхёфер, давно сменивший карьеру во флоте на карьеру успешного инженера по сбыту.

Сначала фирма арендовала помещение площадью в 145 м² на улице Эрленштрассе в Вертхайме. Небольшое предприятие сосредоточило усилия на проектировании, разработках, продажах и обслуживании систем пайки оплавлением, основанных на IR-технологии. Тогда технологические возможности компании находились еще на начальном уровне, но постепенно, по мере того, как увеличивался спрос на продукцию электронной промышленности, IR-технологии стали основным направлением деятельности.

Успех пришел быстро, и уже в 1992 году компания смогла переехать в собственное здание общей площадью 1200 м² (600 м² занимали офисные помещения и демонстрационные залы).

В 1993 году Ганс-Гюнтер Ульцхёфер принимает решение, которое определило дальнейшее развитие компании. Он оставил технологию IR, уже довольно развитую к тому времени, и начал заниматься технологией полной конвекции, или пайкой оплавлением с использованием горячего воздуха.



Президент компании SMT Ганс-Гюнтер Ульцхёфер

Принцип компании – производство и вывод на рынок не только самых технически совершенных и инновационных продуктов, но и экологически чистых, с экономичным энергопотреблением и простыми в обслуживании. Этот принцип отражен и в Уставе компании, и в Руководстве по управлению

качеством, соответствующем стандарту DIN EN ISO 9001.

К 2006 году компания уже имела большой потенциал и стала не только производить системы пайки, но и предлагать сервис “под ключ”. И как следствие этого решения, появились линейки оборудования, разработанные под заказ специально для тепловых испытаний, секций тепловой обработки и монтажа. Это оборудование пользовалось большим спросом на рынке и заняло достойное место рядом с давно и активно продаваемыми системами пайки.

Сегодня в планах компании – расширить линейку продуктов и разработать систему SMT UV для эффективной сушки и тепловой обработки глянцевых покрытий, печатных плат и компонентов с использованием ультрафиолетового излучения (UV). В связи с этим в конце 2011 года компания SMT Wertheim начала предварительные переговоры с признанными международными компаниями. Конечная цель этих переговоров – продвижение комплексных готовых решений в области получения однородных покрытий с помощью давно зарекомендовавших себя технологий пайки – IR и UV

Введение в эксплуатацию 2010 года модуля Vacuum Plus для встраивания в существующие системы пайки SMT снова продемонстрировало инновационные способности и техническую компетенцию



Штаб-квартира SMT в Вертхайме

компании на рынке. Вакуумный модуль размещается в системе пайки между зонами нагрева и охлаждения. Это технологически обеспечивает отсутствие дефекта под названием "пустоты".

В дополнение к основной линейке оборудования компанией SMT в конце 2011 года была разработана и выпущена на рынок система КТТ. Она используется для охлаждения изделий и сборок до -42°C перед отправкой их на климатические испытания низкими температурами.

Расширение производственной линейки компании и возросший интерес к продуктам SMT, в особенности у крупных международных корпораций, стимулировали реструктуризацию семейного предприятия с изначально европейской ориентацией и выход на мировой уровень.

В апреле 2008 года был основан Американский филиал, SMT North America Inc. Головной офис – в Глен Ален, Ричмонд, штат Вирджиния. Сфера деятельности филиала – успешная и продуктивная реализация продукции компании, организация обслуживания, управление сетью дилеров на территории Канады, США и Мексики. В дальнейшем компания намерена выйти на рынки других развивающихся стран (например, Бразилии). В рекламных целях в 2011 году в зале международной компании Zestron, недалеко от Вашингтона, была установлена демонстрационная система оплавления компании SMT.

Филиал в Сингапуре – SMT Asia Pacific Pty. Ltd – начал работать в августе 2009 года. Он охватывает весь Азиатско-Тихоокеанский рынок и сотрудничает с существующими там агентствами, устанавливает и реструктуризирует сеть компаний-дилеров и сервис-центров. Дальнейшие

ОСНОВНЫЕ ДАТЫ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

- 1995 Расширение производственных площадей до 1100 м² на Заводе II.
- 1997 Постройка Демонстрационного центра.
- 1998 Постройка нового складского помещения.
- 2008 Постройка Завода III.
- 2008 Открытие Технологического центра и Завода IV.
- 2010 Открытие Завода V и удвоение производственной площади на главном заводе.

ДИПЛОМЫ И НАГРАДЫ, ПОЛУЧЕННЫЕ КОМПАНИЕЙ ЗА УСПЕХИ В РАЗВИТИИ ТЕХНОЛОГИЙ

- 1995 Диплом за щелевое сопло.
- 1997 Диплом за процесс Quattro Peak (первый пик температуры выше, чем второй).
- 2003 Диплом за газовую очистку пиролизом (ABS).
- 2003 Диплом за интеллектуальный контроль потребления азота.
- 2007 Награда "Номер один в Европе" – по количеству продаж систем (согласно анализу рынка от ITM).
- 2010 Награда "SMT Vision – Лучший Новый Продукт" за систему Vacuum Plus.
- 2010 Награда "Global Technology" в номинации "Паяльное оборудование".



Печь оплавления SMT QP L

намерения SMT AP – осваивать развивающиеся рынки таких стран, как Индия. Еще одним существенным шагом вперед стало открытие демонстрационного зала с установленным оборудованием в офисе компании Zestron, в Шеньжене близ Гонконга.

Основа успеха компании – постоянный критический анализ решений (как самой компанией так и сторонними наблюдателями), а также постоянная готовность улучшать продукцию, менять и корректировать свою деятельность.

Надо сказать, что компания со своей небольшой, но высококлассной командой, прошла трудный путь к успеху – были взлеты и падения, разочарования, а иногда и серьезные промахи. Основой успеха, по словам генерального директора: "Мы не всегда принимали абсолютно правильные решения. Но важно то, что большинство этих решений не были неверными". ●