

Seit 30 Jahren bietet Wolfgang Paggen das passende Equipment für die SMD Fertigung an. Ein Weg, den auch Tochter Sandra zukünftig verfolgen will.

Ein starkes Team

Bereits seit 1990 unterstützt die Paggen Werkzeugtechnik GmbH Ingenieurbüros, EMS Dienstleister sowie Hochschulen, Universitäten und Institute bei der Auswahl des passenden Equipments für die SMD Fertigung. **Im Gespräch mit der Redaktion erläutern der Firmengründer Wolfgang Paggen und seine Tochter Sandra, worauf sich der Erfolg des Unternehmens begründet.**

Herr Paggen, vor nunmehr 30 Jahren haben Sie sich auf Basis eines Management-Buy-out gemeinsam mit Ihrer Frau Karin selbstständig gemacht. Von Anfang an haben Sie sich darauf fokussiert, das für manuell ausgeführte SMD-Prozesse erforderliche Equipment anzubieten. Welche Hürden gab es zu nehmen und was waren und sind die Erfolgsfaktoren?

Wolfgang Paggen: Bereits damals bot die SMD-Technologie Vorteile bei der maschinellen Herstellung von Platinen. Was allerdings meist noch fehlte, war Equipment für die SMD-Reparatur und das Prototyping. Erst als Werkzeuge wie das aus Lötpinzetten, Heißluftgebläse, Dispenser und Vakuumpipetten bestehende Programm „Labset“ auf den Markt kamen, war es möglich, Baugruppen und Leiterplatten zu reparieren. Ich kannte das Werkzeugprogramm Labset gut, weil ich als junger Konstrukteur an dessen Entwicklung mitgewirkt habe. Ferner war ich als Bereichsleiter schon damals mit den Anforderungen der Kunden und dem Markt vertraut. Als sich mir 1990 dann die Gelegenheit bot, dieses Werkzeug durch eine Ausgründung selbst zu vertreiben, war ich von Anfang an vom Schritt in die Selbstständigkeit überzeugt. Meine Frau hat mich dabei tatkräftig unterstützt und mir den Rücken freigehalten, indem sie die administrativen und kaufmännischen Aufgaben komplett übernommen hat. Trotzdem war es anfangs nicht leicht. So war das Werkzeugprogramm im Markt zwar gut eingeführt, jedoch wurde es zunächst nicht mit unserem Unternehmen in Verbindung gebracht. Gleichzeitig hatten Kunden immer neue Bedarfe, die wir bedienen wollten. Wir haben daher auf ein optimales Produktprogramm und auf kundenorientierten Service gesetzt. Bis heute erlaubt uns die-



ses Konzept, Kunden von Anfang an zuverlässig zu bedienen. Inzwischen umfasst unser Portfolio neben Werkzeugen auch Geräte für den Schablonendruck, die SMD-Bestückung und das Reflow-Löten. Ferner haben wir Bestückungsautomaten, Dispense- und Dosiergeräte und Inspektionssysteme im Programm. Weitere Schwerpunkte sind Musterbau und Prototyping, die Fertigung kleiner und mittlerer Serien sowie Reparatur und Rework. Ferner sind wir zur Stelle, sobald Bedarf an Produkten wie zum Beispiel Nutzen- und Stegtrenner, Lötrauchabsaugungen, Kleinwerkzeuge, Reinigungs- und Waschanlagen, Mikroskope, LED- und Kaltlichtbeleuchtungen und Zubehör besteht. Ein wichtiger Baustein für unseren Erfolg sind außerdem unsere loyalen und engagierten Mitarbeiter. Sie halten uns schon viele Jahre lang die Treue und tragen maßgeblich zu einer idealen Kunden-Lieferantenbindung bei. So steht unser Vertriebsteam, das wir in den letzten Jahren verdoppelt haben, unseren Kunden bei SMD-spezifische Aufgaben mit fachlicher Kompetenz und persönlicher Beratung zur Seite.

Mit dem Schweizer SMT-Equipment-Hersteller Essemtec unterhalten Sie seit Langem eine enge Verbindung. Wie kam es zu dieser Kooperation und welches Potenzial bietet diese?

Wolfgang Paggen: Ich war noch keine zwei Jahre lang selbstständig, als ich während einer Fachmesse auf einen Essemtec-Bestückungsautomaten aufmerksam wurde. Intensive Gespräche mit dem Firmengründer und damaligem Eigentümer waren dann letztlich ausschlaggebend für die bis heute andauernde Zusammenarbeit. Inzwischen hat sich Essemtec zu einem Spezialisten für hochflexible SMT Pick-and-Place-Lösungen und Dosieranlagen für das Highspeed-Dispensieren und