

EIN HALBES JAHRHUNDERT – immer mit dem Kunden im Fokus

Vom Fingerspitzengefühl und handwerklichen Können zweier Ingenieure zu einem Unternehmen mit branchenführenden Produkten auf einem globalen Markt. Lesen Sie hier die Geschichte der ersten 50 Jahre mit robusten Drehgebern!

MIT GLOBALER PRÄSENZ auf mehr als 100 Märkten liefert Leine & Linde heute Drehgeber für die industrielle Automation – in wirklich anspruchsvollen Anwendungen und Umgebungen. Alles begann im Jahre 1967.

Henrik Linde berichtet, wie Per-Olov Leine einerseits einen Interessenten, der in Schweden hergestellte Winkelsensoren kaufen wollte, und andererseits eine Idee hatte, wie sich Codescheiben auf neuartige Weise fertigen lassen könnten. Dies war der Startschuss für das Unternehmen, das die beiden zusammen gründeten: Leine & Linde. Die darauf folgenden 10 Jahre gingen als „Erfinderperiode“ in die Firmengeschichte ein. Dabei gelang es den beiden Freunden, mehrere Produktionsverfahren zu entwickeln, ihre ersten Mitarbeiter einzustellen und nach einigen Jahren nach Strängnäs umzuziehen, wo man im ehemaligen Warmbadehaus die passenden Räumlichkeiten fand. Kunden waren Unternehmen wie Retab, Hugo Tillqvist AB und später auch ASEA, das heutige ABB.

Produktion und Engagement

Die Kunden des kleinen Unternehmens wirkten zufrieden, und die Nachfrage stieg. Auf einer Messe in Stockholm traf man den ersten Auslandsagenten, der die Produkte nach Frankreich mitnahm. Daraufhin folgten Kontakte zu Händlern

in weiteren europäischen Ländern. Während dieser Zeit fertigte jede Person in der Produktion einen vollständigen Drehgeber ganz allein an – von der Dunkelkammer- und Handlötarbeit bis hin zur Leiterplatte und Endmontage. Zu den damaligen Produkten gehörte u. a. das Modell M35, „der 35er“ genannt wurde. Per-Olov Leine und Henrik Linde beschäftigten sich ebenso viel mit technischer Weiterentwicklung und Problemlösung wie mit sozialem Engagement.

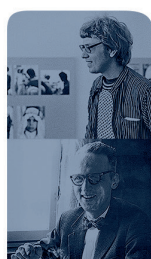
Unternehmerzeit

1977 begann die nächste Phase des Unternehmens. Die beiden Gründer fühlten sich in der Rolle als Erfin-

der und Entwickler am wohlsten. Daher verkauften Sie das Unternehmen an Ulf Hedlund, der zuvor beim Kunden Hugo Tillqvist AB gearbeitet hatte. Ulf Hedlund war ein waschechter Unternehmer, der geschäftliches Potenzial erkannte und schnell handelte. Das Unternehmen war seinen Räumlichkeiten schnell entwachsen, weshalb an der heutigen Adresse in Strängnäs ein modernes Fabrikgebäude errichtet wurde. Seit dem Einzug 1979 wurde das Gebäude mehrere Male erweitert. Der Computer hielt ebenfalls seinen Einzug, und bei Fertigung und Verkauf wurden immer mehr spezialisierte Prozesse angewandt.



Henrik Linde vor dem ehemaligen Warmbadehaus von Strängnäs, in das Leine & Linde 1971 einzog. Heute befindet sich hier ein Technikmuseum.



1967
P.O. Leine & Henrik Linde gründen das Unternehmen

1971
Leine & Linde zieht um nach Strängnäs



1976
Der erste Großauftrag von ASEA



1977
Der Geschäftsmann Ulf Hedlund übernimmt das Unternehmen

1978
Im Zuge der ersten Modernisierung wird Adelta dator übernommen



1979
Leine & Linde zieht an den heutigen Standort



1982
Das erste 086-Modell wird ausgeliefert – der spätere Verkaufsschlager

Die Hälfte der hergestellten Produkte ging mittlerweile ins Ausland, und Leine & Linde war in den nordischen Ländern zum Marktführer geworden. Inkrementaldrehgeber des Modells 086 hatten sich zu einem echten Verkaufsschlager entwickelt und kamen in Papierwerken ebenso zum Einsatz wie in Stahlwerken. Die Kunden wussten vor allen die Robustheit und Langlebigkeit der Produkte zu schätzen.

Expansion mit holprigem Start

Als die 90er-Jahre mit einer Rezession begannen, hatte das Unternehmen gerade eine schnelle Wachstumsphase hinter sich, weshalb man den Rückgang bei den Bestellungen stark zu spüren bekam. Über Gesellschaften wie Euro Venture und den Incentive-Konzern wurden externe Eigentümer eingebunden. Diese Periode sah einen sehr, sehr schwierigen und holprigen Start: Nicht nur, dass der Geschäftsführer wiederholt wechselte, sondern die Mitarbeiterschaft wurde auch um die Hälfte reduziert. Henrik Linde war dem Unternehmen als Entwicklungsingenieur erhalten geblieben, Per-Olov Leine verließ es jedoch nach vielen Jahren der Arbeit im Management. 1991 wurde Björn Zetterlund als Marketingleiter eingestellt. Er war

derjenige, der allmählich die Führung des Unternehmens übernahm.

Im Jahr 1992 kam dann der große deutsche Drehgeberproduzent Heidenhain als Eigentümer ins Spiel. Ein Unternehmen derselben Branche, das zuvor als Mitstreiter angesehen worden war. 1995 kam der Export richtig in Schwung, woraufhin man in Deutschland ein eigenes Vertriebsbüro eröffnete. Nun baute man auch eine vollkommen kundenorientierte Produktion auf, wodurch sich alle Drehgeber auf Bestellung anfertigen ließen. Die Standardlieferfrist lag ab diesem Moment bei unter zehn Tagen – was auch heute noch der Fall ist.

Ein gutes Produkt für Zufriedenheit auf allen Ebenen

Das verhältnismäßig kleine Unternehmen nahm es bereits zu einem frühen Zeitpunkt sehr genau mit Qualität und Kundensupport auf allen Ebenen. Durch das schnelle Beantworten von Fragen und das Vornehmen mechanischer Anpassungen konnte man viele Kunden für sich gewinnen.

In erster Linie werden die Drehgeber von Motorherstellern und Maschinenbauern bzw. Systemintegratoren gekauft, die eine Komplettlösung für die Produktionseinheit



YEARS OF ROBUST ENCODERS

liefern, in denen die Maschine angewandt werden soll. Dies sind oftmals große Multinationals wie ABB, Siemens, Voith, Danieli, Metso, Hitachi, Hyundai oder General Electric.

Der nächste Schritt sind Endverbraucher, von denen auch ein neuer Drehgeber bestellt wird, wenn der alte ausgewechselt werden muss. Da die robusten Drehgeber anspruchsvollen Einsatzbedingungen gewachsen sind, erfreuen sie sich immer größerer Beliebtheit. Die Unternehmen in der Kernbranche von Leine & Linde profitieren stark von den Drehgebern, da diese nicht nur langlebig, sondern auch leicht auszuwechseln sind, was Betriebsunterbrechungen minimiert.

Internationalisierung

Dem Vertriebsbüro in Deutschland folgten bald weitere in Finnland, Dänemark, Italien, China, Indien, Südkorea, Brasilien und Spanien,



In den 70er-Jahren wurden die ersten Mitarbeiter eingestellt.

1990
Der Incentive-Konzern übernimmt das Unternehmen

1985
Das Unternehmen wächst, weshalb ein erster Anbau errichtet wird



1992
Neuer Eigentümer des Unternehmens wird Heidenhain

1991
Erik Meijer wird neuer Geschäftsführer

1994
Björn Zetterlund wird neuer Geschäftsführer



1995
Der Export kommt richtig in Schwung! Es wird ein Vertriebsbüro in Deutschland eröffnet.

1996
Es erfolgt ein weiterer Anbau, und die Kundenauftragssteuerung wird eingeführt. Lieferfrist von 10 Tagen.



1997
Die Verkaufszahlen haben sich in 5 Jahren verdoppelt. Zertifizierung nach ISO 9001.

1998
Leine & Linde eröffnet eine Zweigstelle in Finnland



2000
Ein Vertriebsbüro in Dänemark wird eröffnet. ADS Classic kommt auf den Markt.

2002
Umweltzertifizierung gemäß 14001



Das Unternehmen wurde im Laufe der Jahre immer größer. Hier sieht man einige der heutigen Mitarbeiter, im Frühjahr 2017 vor der Produktionsanlage B beim Hauptsitz in Strängnäs.

sowie die Unterstützung engagierter Mitarbeiter bei Heidenhain in den USA und in Japan. Heute sind auf allen Erdteilen Händler oder sogar eigene Büros vertreten, die den Zielgruppen und Kernbranchen des Unternehmens gemeinsam Service bieten – auf lokaler wie globaler Ebene.

Björn Zetterlund sollte das Unternehmen über 20 Jahre lang führen und ihm dabei ein stetes Wachstum bescheren. Auch erwähnenswert ist, dass viele der frühen Angestellten bei Leine & Linde dort immer noch tätig sind. Das Unternehmen kannte im Laufe der Jahre eine relativ geringe Beschäftigtenfluktuation. Heute zählt es dreimal so viele Mitarbeiter wie in der

schwierigsten Zeit. Im selben Zeitraum konnte sowohl die Produktionseffizienz als auch der Umsatz um ein Mehrfaches gesteigert werden.

„Selbst wenn bei unserer Fertigung ein hoher Automatisierungsgrad herrscht, bestimmt immer noch der menschliche Faktor, ob ein Drehgeber mit der richtigen Qualität, zum rechten Zeitpunkt



2006
Vertriebsbüro
in China

2005
Leine & Linde
eröffnet
ein Büro
in Italien

2007
Einweihung
einer hoch-
modernen
Produktions-
anlage mit
Reinraum

2010
Vertriebsbüro
in Korea

2011
Zweigstelle
in Brasilien

2009
Vertriebsbüro
in Indien

2012
ADS Online
wird einge-
führt

2014
Vertriebsbüro in Spanien

2015
Neuer Geschäftsführer: Håkan Högberg. Weitere Drehgeber für explosive Umgebungen.

2016
Neuer Geschäftsführer: Per Andréason. FSI-Drehgeber mit integrierter funktionaler Sicherheit.

und zum rechten Preis geliefert wird“, hielt Björn Zetterlund fest. Für ihn bestand das Erfolgsrezept immer aus der Kombination von Nähe zum Kunden und dem Bestreben, gute Arbeit abzuliefern.

Zeit der Wertsteigerung

Mit der Einführung von Produkten mit integrierter Diagnostik wie ADS Classic im Jahre 2000 war Leine & Linde ein Vorreiter in der Zustandsüberwachung. Der Drehgeber wurde gegen Ende der Dekade zu mehr als einer Komponente für Drehzahl- bzw. Positionrückmeldung im jeweiligen System des Kunden. Leine & Lindes Lösungen bieten auf unterschiedliche Weise Wertsteigerungen, da sie nicht nur Hardware, sondern auch integrierte Programmierbarkeit umfassen. 2007 gab es vier herausragende Produktserien: Die 300-, die 500, die 600- und die stets beliebte 800-Serie. Jetzt im Jahr 2017 gibt es sage und schreibe neun Produktserien und eine Reihe von Lösungen u. a. für explosionsgefährdete Umgebungen, Zustandsüberwachung und integrierte funktionale Sicherheit. Auch das Zubehörsortiment ist erwähnenswert: Es umfasst u. a. eigens entwickelte Signalwandler und Gateways, die eine Umwandlung zwischen verschiedenen Kommunikationsschnittstellen ermöglichen.

Darüber hinaus sind Kundenanpassungen und schnelle Lieferungen immer noch wichtige Aspekte.

Schnelligkeit und Freude an der Arbeit

„Wir liefern Lösungen. Deshalb müssen wir auch Kunden in Notfällen zur Seite stehen können“, findet der aktuelle Geschäftsführer Per Andréason, der gern kleine Anekdoten von zufriedenen Kunden oder schnellen Lieferungen zum Besten gibt.

Seit einigen Jahren bietet Leine & Linde eine Expressproduktion in unter 24 Stunden bzw. innerhalb von höchstens 48 Stunden bei Produkten, die einen Tag aushärten müssen. Die schnellste Auslieferung in letzter Zeit ging wahrscheinlich an einen Kunden, der sich vergangenen Winter mit der Seriennummer eines Produkts meldete, dass er so schnell wie möglich benötigte. Die Lieferadresse ließ sich nicht genau angeben, da der Drehgeber für eine Baumaschine bei einer Zugtunnelsprengung außerhalb von Stockholm benötigt wurde. „Zufällig in Strängnäs?“, fragte der Verkäufer, dem es anschließend schnell gelang, den Maschinenstandort zu ermitteln. Von dem Ausfall der Maschine bis hin zur Lieferung des speziell angefertigten Drehgebers an den Anrufer vergingen nicht einmal sechs Stunden. Und der Lieferort lag quasi direkt unter dem Firmensitz – dort, wo der Tunnel entsteht. Es macht Freude, mit einer Organisation zu arbeiten, die kleine wie große Anfragen schnell bewältigen kann.

„Grundvoraussetzung hierfür ist ein angenehmer Arbeitsplatz, an dem sich die Mitarbeiter wohlfühlen. Dieses Gefühl muss man bewahren“, lautet Henrik Lindes Tipp auf die Frage, was der Gründer den heutigen Mitarbeitern von Leine & Linde raten würde.

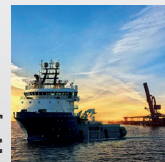
„Mein Bestreben ist, dass alle jeden Tag Freude bei der Arbeit haben sollen und sich weiterentwickeln können“, meint der Geschäftsführer Per Andréason. „Wenn wir das schaffen, dann bleibt Leine & Linde auch in Zukunft das Unternehmen, das in unserer gesamten Branche die Maßstäbe setzt!“ ■

Die heutigen Kernbranchen

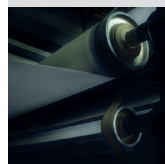
Leine & Lindes Produkte kommen häufig bei Anwendungen in anspruchsvollen Umgebungen mit hohen Anforderungen zum Einsatz.



ÖL & GAS



SCHIFFFAHRT
& OFFSHORE



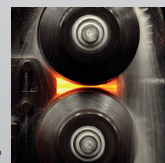
PAPIER &
ZELLSTOFF



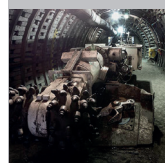
KRANE



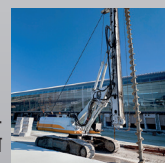
WINDENERGIE



STAHL



BERGBAU



BAU-
MASCHINEN



Eine gute Kommunikation ist die Basis für eine gute Zusammenarbeit und ein angenehmes Arbeitsklima bei Leine & Linde.