

50
YEARS
Good Contacts

FEINMETALL
Contact Technologies



*„Kompetenz und Qualität
in der Feinwerktechnik und
Mikromechanik – dafür
stehen wir seit vielen Jahren.“*



Fein gemacht – 50 Jahre FEINMETALL

„Wer in der Zukunft lesen will, muss in der Vergangenheit blättern.“ Getreu dieses Zitates von André Malraux haben wir in der Vergangenheit geblättert und die Geschichte von FEINMETALL zusammengetragen. Ein halbes Jahrhundert reichen die Ursprünge zurück, vieles hat sich verändert, manches ist untergegangen, aber geblieben ist ein Unternehmen, das mit feiner Präzision Prüf-Kontakt-Produkte herstellt und damit kontinuierlich gewachsen ist.



Ursprünglich hatte ich nicht vor, in die Fußstapfen meines Vaters und meines Onkels zu treten, deren großes Engagement für FEINMETALL mich bewog, 1994 bei FEINMETALL im Controlling einzusteigen. Damals konnte ich mir nicht vorstellen, dass dies zu meiner Lebensaufgabe werden sollte. Aber spätestens seit ich 1997 die Verantwortung für das Unternehmen übernommen habe, hat sich das geändert. Die Herausforderung ein mittelständisches Unternehmen international wettbewerbsfähig zu machen, wurde eine spannende Aufgabe und ist es bis heute geblieben.

Für FEINMETALL bedeutete das, noch schneller am Markt und noch näher am Kunden zu sein, und dies eben auch weltweit. Gleichzeitig stellen wir uns auf immer kürzere Entwicklungszyklen in der Elektronik ein. Auch in Sachen Miniaturisierung und Automatisierung haben wir in den zurückliegenden Jahr-

zehnten enorme Fortschritte gemacht und wir sind damit noch nicht am Ende des Machbaren angelangt.

Heute bin ich außerordentlich stolz auf FEINMETALL und ganz besonders auf die Leistung der FEINMETALL-Mitarbeiter, die diesen Erfolg erst möglich gemacht haben.

50 Jahre FEINMETALL sind ein guter Grund, innezuhalten und auf die durchaus wechselvolle Geschichte des Unternehmens zurückzublicken. Das wollen wir mit dieser Broschüre tun und wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.

Herzlichst Ihr

Wolfgang Bürkle
Geschäftsführer der FEINMETALL GmbH

Well done – 50 years of FEINMETALL

„If you want to look into the future, you must first scroll through the past.“ True to this quotation from André Malraux we have scrolled through the past and compiled the history of FEINMETALL. Going back half a century to its origins, much has changed, some has perished, but what remains is a company that makes testing contact products with fine precision and thus, has grown continuously.

Originally, I had no plans to follow in the footsteps of my father and my uncle, whose deep commitment to FEINMETALL led me to join as Controller at FEINMETALL in 1994. At that time, I could not imagine that this would be my assignment for a lifetime. But from the time that I assumed responsibility for the company in 1997, all that has changed. The challenge of making a mid-sized company internationally competitive, was an exciting challenge, and it has remained so until today.

For FEINMETALL this meant to be even faster in the market and even closer to the customer, and all this on a global scale.

At the same time, we were adapting to increasingly shorter development cycles in electronics. Even in terms of miniaturization and automation, we have made tremendous progress in the past few decades and we have not yet reached the end of what is feasible.

Today, I am very proud of FEINMETALL and particularly of the performance of FEINMETALL employees who are essentially responsible for having made this success possible.

50 years of FEINMETALL is a good reason to pause and review the quite eventful history of the company. We would like to do this with the help of this brochure and hope you enjoy reading it.



Sincerely yours,

Wolfgang Bürkle
CEO of FEINMETALL GmbH

Die Firmengeschichte von FEINMETALL



DER FEDERSAAL: HAARDÜNNE METALLBÄNDER WERDEN ZU FEDERN GEFORMT
 SPRING HALL: METAL BANDS AS THIN AS HAIR ARE FORMED INTO SPRINGS

1964 bis 1973 – Feine Teile zur Zeitmessung

Die Entwicklung und die Herstellung von feinen Metall-Elementen zur korrekten und genauen Messung der Zeit, das war die Ausgangsidee mit der das schwäbische Unternehmen Kreidler, ansässig in Stuttgart-Zuffenhausen, am 23. Juni 1964 die Firma FEINMETALL GmbH gründete. Kreidler ist heute allenfalls noch bekannt als Hersteller von Mopeds, kam aber ursprünglich aus dem Bereich der Metallbearbeitung.

Zum Konzern gehörten zuletzt in den 70er Jahren knapp 30 weitere Unternehmen. Unter anderem mehrheitlich die Uhrenfabrik Kienzle im Schwarzwald. Dr. Gustav Krüger war der erste Geschäftsführer der FEINMETALL GmbH, er blieb es bis in die 80er Jahre. FEINMETALL war zunächst in angemieteten Räumen in Ludwigsburg untergebracht. Der erste Auftrag: Die Entwicklung neuartiger miniaturisierter Unruhe-Schwingfedern. Mit denen sollte eine bis dahin unbekannte Präzision bei Spezialuhren erreicht werden. Dazu wurden zunächst einmal spezifische metallische Legierungen entwickelt, die in der Lage waren, diese Anforderungen zu erfüllen. Es musste – in bester schwäbischer Tüftler-Manier – ein sparsamer Herstellungsprozess gefunden, neue Maschinen erdacht und schließlich gebaut werden. Tüfteln, Verwerfen, aufs Neue probieren. Mit hoher Leistungsbereitschaft und Pioniergeist gelang es, die geforderten Präzisionsfedern herzustellen, die Uhrenhersteller waren höchst zufrieden.

Der Firmenname FEINMETALL war Programm: Während im Mutterkonzern Kreidler tonnenschwere Pressen arbeiteten, waren die Produkte von FEINMETALL so klein, dass sich auch einmal ein Fertigungslos in einer Hand verbergen ließ. Bruchsichere Uhren-Federn, die der Belastung in Automobilen standhielten, Messgeräte-Federn, Drähte und Bänder hoher Präzision aus Spezialwerkstoffen, das war die Produktpalette der Anfangsjahre.

1970 plante die Firma Kreidler eine Expansion und sah sich nach einem neuen Standort insbesondere für FEINMETALL um. Die Wahl fiel schließlich auf Herrenberg. Von dort lag ein Angebot zur Industrieansiedlung vor, und das Landesarbeitsamt schilderte dem FEINMETALL-Geschäftsführer die Herrenberger als „fleißig, geschickt, bodenständig und bekannt für sorgfältige Arbeit.“



KREIDLER FLORETT KLEINKRAFTRAD
 KREIDLER FLORETT MOPED



KREIDLER-MESSESTAND IN STUTTART, 1896
 KREIDLER-TRADE FAIR STAND IN STUTTART, 1896



NEUBAU IN HERRENBERG, 1971
NEW CONSTRUCTION IN HERRENBERG, 1971



KREIDLER FLORY KLEINKRAFTRAD
KREIDLER FLORY MOPED



DAS HERZ DER FEINMETALL PRODUKTION
THE HEART OF FEINMETALL PRODUCTION

Im Herrenberger Gäuboten erschien schließlich eine Anzeige. Die Firma FEINMETALL stellte sich und ihre Arbeitsplätze vor. Montagearbeiterinnen wurden gesucht, Facharbeiter, Techniker. Es wurde ein bestimmter Tag angegeben, an dem sich Interessenten zu Gesprächen um 9 Uhr morgens beim Herrenberger Arbeitsamt in der Hindenburgstraße einfinden konnten. Auf Anhieb fand FEINMETALL genügend Mitarbeiter.

1971, mit 50 Beschäftigten, begann die Produktion in dem neu erbauten Gebäude in der Herrenberger Zeppelinstraße. Es stieg die Zahl der Kunden und die Absatzzahlen. 1973 war die Produktion bei jährlich über fünf Millionen Präzisionsspiralfedern angelangt. In fast allen europäischen Autouhren – auch im Rolls Royce – tickte eine Uhr mit Feder von FEINMETALL. In diesem Jahr, auf dem bisherigen Höhepunkt des Erfolges, zeichnete sich infolge der sogenannten „Ölkrise“ eine erste tiefgreifende Rezession der deutschen Nachkriegsgeschichte ab, die sich auch auf die Metall verarbeitende Industrie auswirkte. Zusätzlich zwang internationaler Konkurrenzdruck viele Branchen zu strukturellen Änderungen.

Der Einzug der Elektronik in die Industrie begann und in der Uhrenindustrie traten die neu entwickelten Quarzuhren aus Japan ihren Siegeszug an, wodurch auch die Nachfrage nach Uhrenfedern stark nachließ. FEINMETALL musste sich neu erfinden und die Produktpalette den veränderten Bedingungen anpassen.

1964-1973 – Fine parts for measuring time

The development and production of fine metallic elements for the correct and accurate measurement of time was the initial idea with which the Swabian company Kridler, based in Stuttgart-Zuffenhausen, established FEINMETALL GmbH on June 23, 1964. Kridler is at present, still best known as a manufacturer of mopeds, but originally came from the field of machining metals.

In the 70s, almost 30 companies belonged to the Kridler Group. Among others, one of the prominent ones was the Kienzle clock factory in the Black Forest. Dr. Gustav Krüger was the first Managing Director of FEINMETALL GmbH and remained there until the late 80s. FEINMETALL was initially housed in rented

premises in Ludwigsburg. The first order: The development of innovative miniaturized balanced oscillating springs. These springs were meant to achieve precision unknown until then in special clocks and watches. For this purpose, specific metallic alloys were developed to begin with that were able to meet these requirements. In classic Swabian inventor tradition, an economical manufacturing process needed to be developed, new machines devised and then built. Make a prototype, test and discard it, and go back to the drawing board. With high performance and pioneering spirit, it was possible to produce the required precision springs, and the watchmakers were highly satisfied.



ENTWICKLUNG IN DER WERKSTATT
DEVELOPMENT IN THE WORKSHOP



EXAKTES DRAHTZIEHEN
ACCURATE WIRE DRAWING

The company's name, FEINMETALL (engl.: fine metal) became the subject matter: While the parent company Kridler worked with heavy presses weighing tons, the products of FEINMETALL were so small that a production lot could be hidden in just one hand. Break-proof watch springs that could withstand the stress in automobiles, measuring instrument springs, wires and strips with high precision made of special materials – this was the product range of the early years.

In 1970, Kridler planned expansion and looked for a new location, especially for FEINMETALL. The choice finally fell on Herrenberg. From there came an offer for an industrial settlement, and the state labour office portrayed the residents of Herrenberg to FEINMETALL's Managing Director as „diligent, skillful, down to earth and known for meticulous work“. Finally, an advertisement appeared in the “Gäubote” the local newspaper of Herrenberg. The company FEINMETALL presented themselves and their jobs. They sought assembly workers, skilled workers, and technicians. A date was specified when those interested could arrive at 9 a.m. for interviews at the Herrenberg employment office in Hindenburgstraße.



EINWINDEN VON JE 7 FEDERBÄNDERN
DRAWING OUT 7 SPRING BANDS EACH



ANZEIGE, 1974
AD, 1974



BAUGRUNDSTÜCK IN DER ZEPPELINSTRASSE, 1970
PLOT OF LAND IN ZEPPELINSTRASSE, 1970



WINTERLICHE BAUSTELLE, 1970
WINTRY CONSTRUCTION SITE, 1970



DAS FERTIGGESTELLTE FIRMENGEBÄUDE IN HERRENBERG, 1972
THE COMPLETED COMPANY BUILDING IN HERRENBERG, 1972



MONTAGE VON FEDERKONTAKTSTIFTEN, 1974
ASSEMBLY OF SPRING CONTACT PROBES, 1974



AUTOMATISCHES VERKLEBEN VON FEDER UND ROLLE
AUTOMATED BONDING OF SPRING AND ROLLER



HERSTELLUNG VON ZYLINDERSPIRALEN
PRODUCTION OF CYLINDRICAL COILS



ARBEIT AM DREHAUTOMAT
WORK ON THE LATHE

FEINMETALL found enough employees immediately. Production commenced in 1971 with 50 employees in the newly constructed building in Zeppelinstraße in Herrenberg. The number of customers and the sales figures rose. In 1973, the annual production exceeded five million precision coil springs. In almost all European car clocks – even in the Rolls Royce – a clock ticked with a spring produced by FEINMETALL. During this year, at the climax of success so far, the first signs of recession in post-war German economy appeared, known as the „oil crisis“, which also had its impact on the metal working industry.

Strong international competition forced structural changes in many industries. The entry of electronics in the industry began and in the watch industry, the newly developed quartz watches from Japan caused substantial fall in the demand for watch springs. FEINMETALL had to reinvent itself and adapt its product portfolio to the changed conditions.

1974 bis 1983 – Von der Feinmechanik zur Elektronik

Im Rezessionsjahr 1974, gerade rechtzeitig, kam die Anfrage des benachbarten Computerherstellers IBM nach gefederten Kontaktstiften zum Testen von bestückten und unbestückten Leiterplatten in der Produktion. Die bisher üblichen Federkontaktstifte anderer Hersteller hielten 50.000 Lastwechsel aus, IBM wollte aber 75.000 Lastwechsel. Bei FEINMETALL tüftelte man, produzierte und lieferte. Mit Geduld und Geschick gelang es der Herrenberger FEINMETALL-Mannschaft die Stifte mit den geforderten Eigenschaften in großen Mengen zu liefern. IBM war begeistert, denn die FEINMETALL-Kontaktstifte, so stellte sich heraus, waren nach 1,5 Millionen Lastwechseln immer noch funktionstüchtig. Das wurde zum neuen Qualitätskriterium bei FEINMETALL und eröffnete den Einstieg in den Markt der Elektronikindustrie. Der richtige Schritt in die Zukunft. Das Fundament für ein neues Produktsortiment war damit gelegt.

FEINMETALL baute die Produktpalette in der zweiten Hälfte der 70er Jahre kontinuierlich aus. Mit der für mittelständische Unternehmen eigenen Anpassungsbereitschaft ging FEINMETALL daran, die Produktvielfalt durch Entwicklung von Federkontaktstiften für die unterschiedlichsten Anforderungen der neu aufstre-

benden Elektronikindustrie weiter auszudehnen und damit ein neues, zukunfts-trächtiges Geschäftsfeld aufzubauen. Die unterschiedlichsten Sorten von Prüfstiften wurden entwickelt und an immer mehr Kunden, auch im Ausland geliefert. FEINMETALL produzierte sowohl den kleinsten als auch den größten Federkontaktstift, den es auf dem Markt gab. Der kleinste hatte einem Außendurchmesser von nur 0,38 Millimeter.

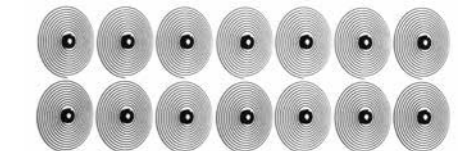
Dies war jedoch noch nicht das Limit in Richtung kleiner und feiner. Wieder war es die inzwischen enge Zusammenarbeit mit IBM, durch welche 1980 eine neue Produktidee zur Kontaktierung von noch wesentlich engeren Prüfrastern seinen Anfang nahm. Die ersten Prüfköpfe mit Knickdraht-Kontakt-nadeln, basierend auf dem „Buckling Beam“-Prinzip wurden entwickelt. Mit diesen nur noch vier hundertstel Millimeter dicken Nadeln konnte man die auf Haaresbreite minia-turisierten Strukturen von keramischen Substraten für die IBM-Großrechner passgenau kontaktieren. FEINMETALL entwickelte und produzierte fortan in dieser Knickdraht-Technik Testköpfe, die für die Produktion der anspruchsvollsten elektronischen Bauteile dieser Zeit unentbehrlich waren.



MITARBEITERINNEN IN DER KANTINE, 1979
EMPLOYEES IN THE CANTEEN, 1979



ERSTE KNICKDRAHT-PRÜFKÖPFE ZUR KONTAKTIERUNG („BUCKLING BEAM TECHNOLOGIE“)
FIRST BENT WIRE PROBES FOR MAKING CONTACT („BUCKLING BEAM TECHNOLOGY“)



KUNDENSTIMMEN / TESTIMONIALS

Jeder Weg beginnt mit dem ersten Schritt und diesen haben beide Unternehmen vor ca. 30 Jahren gemacht. Wir wissen Ihre Loyalität zu schätzen und wünschen, dass sich Ihr Unternehmen weiterentwickelt, Arbeitsplätze schafft und weiterhin exzellente „Kontakte“ herstellt.

Every journey begins with the first step and both companies have done so about 30 years ago. We appreciate your loyalty and wish that your company makes advanced development, creates jobs and continues to produce excellent „Contacts“.

Raimund Gundlach
TSK Prüfsysteme GmbH



WALTER BÜRKLE



STAMMWERK DER CENTRA BÜRKLE IN SCHÖNAICH, 1984
 MAIN PLANT OF CENTRA BÜRKLE IN SCHÖNAICH, 1984

Im Jahre 1981 geriet der Kreidler Konzern in Zahlungsschwierigkeiten und ging ein Jahr später in die Insolvenz. FEINMETALL hatte zu dieser Zeit etwa 50 Mitarbeiter und drohte in der Konkursmasse zu versinken. Die in Schönaich ansässige Firma Centra Bürkle übernahm 1982 die FEINMETALL GmbH. Centra Bürkle – dahinter standen die Brüder Walter und Kurt Bürkle. Walter Bürkle, der Vater des heutigen Geschäftsführers Wolfgang Bürkle, galt als der kreative Kopf und Erfinder, Kurt Bürkle war der Kaufmann.

Walter Bürkle berichtete einmal vom „bedauernden Zustand“, in dem FEINMETALL sich bei der Übernahme befunden habe. Die Firma hatte unter der schwierigen Situation gelitten, in die der Mutterkonzern geraten war, weshalb zum Beispiel notwendige Investitionen für die Modernisierung der Produktion ausgeblieben waren. Centra Bürkle, ein Unternehmen, das spezialisiert war auf das Gebiet der Heizungsregelungstechnik und bereits frühzeitig auf elektronische Komponenten zur automatischen Temperaturregelung setzte, hatte vom Bau-



SERVOMOTOR DER CENTRA BÜRKLE
 SERVO MOTOR OF CENTRA BÜRKLE

boom der 60er Jahre profitiert und sich zum führenden europäischen Anbieter für Heizungs- und Klimasteuerung entwickelt. Die Brüder Walter und Kurt Bürkle stellten nach der Übernahme das notwendige Kapital für ein neues Durchstarten von FEINMETALL zur Verfügung. Rund zehn Millionen Mark werden bis 1989 für Erneuerungen und Anschaffungen in FEINMETALL investiert. Die Kur zeigt Wirkung: In nur vier Jahren seit der Übernahme verdoppelt FEINMETALL seinen Umsatz.



BLICK IN DIE MECHANISCHE WERKSTATT
 VIEW OF THE MECHANICAL WORKSHOP



KURT BÜRKLE

KUNDENSTIMMEN / TESTIMONIALS

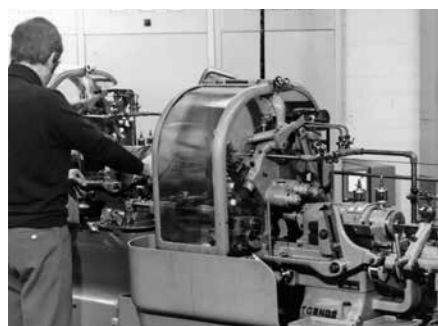
Seit 25 Jahren kennen wir die FEINMETALL GmbH als wichtigsten Partner für unseren Wafertest, der sich durch Zuverlässigkeit, Kontinuität und Stabilität auszeichnet hat. Wir gratulieren Ihnen herzlich zum 50-jährigen Firmenjubiläum und werden Sie gerne weiterhin auf dem Weg durch die noch kommenden Jahre und Jahrzehnte begleiten.

Since 25 years, we have known FEINMETALL GmbH to be a key partner for our wafer test, which is characterized by reliability, continuity and stability. We extend our hearty congratulations to you on the occasion of the Golden Jubilee of the company, and shall be happy to continue our patronage in the years and decades to come.

Peter Binkhoff
 Abteilungsleiter Wafertest
 ELMOS Semiconductor AG



HANDMONTAGE VON FEDERKONTAKTSTIFTEN, 1980
HAND ASSEMBLY OF SPRING CONTACT PROBES, 1980



LANGDREHAUTOMATEN, 1978
LONG LATHES, 1978



VERSCHIEDENE ARTEN VON FEDERKONTAKTSTIFTEN
DIFFERENT TYPES OF SPRING CONTACT PROBES

1974-1983 – From precision engineering to electronics

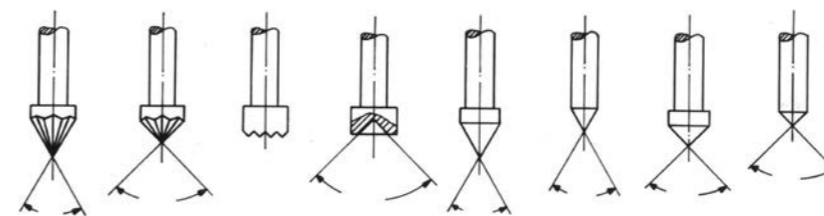
During the 1974 recession, the computer manufacturer IBM located nearby requested spring contact probes for the quality test of populated and unpopulated printed circuit boards in their production. The spring contact probes used so far from other manufacturers endured 50,000 load cycles, but IBM wanted them to sustain 75,000 load cycles. At FEINMETALL, they developed, produced and delivered. With patience and skill, the Herrenberg FEINMETALL team succeeded in delivering large quantities of the probes with the specified properties. IBM was inspired, since the FEINMETALL probes, as it turned out, were still functional after 1.5 million load cycles. This became the new quality criterion for FEINMETALL and opened the entry into the market of the electronics industry. The right step into the future. The foundation for a new product line was laid in this manner.

FEINMETALL continuously expanded its product range in the second half of the 70s. With a willingness to adapt typical for mid-sized companies, FEINMETALL proceeded to expand its product range further with the development of spring contact probes for the most diverse requirements in the newly emerging electronics industry and thus built a new, promising business division for the future. The most diverse varieties of test probes were developed and delivered to an increasing number of customers, and even those abroad. FEINMETALL produced both the smallest and the largest spring contact probes that were available in the market. The smallest had an outer diameter of only 0.38 mm.

However, this was not yet the limit in the direction of smaller and finer. Working closely with IBM once again, it was in 1980 that a new product idea emerged for making contact in considerably closer test grids. The first test heads with buckling beam contact needles, based on the „Buckling Beam“ principle were developed. With these needles, which were only four hundredths of a millimeter thick, contact could be accurately made on the miniaturized hair's breadth structures of ceramic substrates for the IBM mainframe. FEINMETALL continued to develop and produce these buckling beam test heads, which were indispensable for the production of the most sophisticated electronic components at that time. For production of the thickness of a hair, FEINMETALL employees had to demonstrate finger tip feel, a steady hand and a good eye. Under the microscope and under

clean room conditions, they used tweezers to place and wire up to 2,000 tiny contact wires on a surface that is smaller than a packet of cigarettes. These test heads were prepared in a customized design for each client. Customized production also became one of FEINMETALL's secrets to success.

In 1981, the Kreidler Group ran into financial difficulties and went into bankruptcy a year later. FEINMETALL at that time had about 50 employees and threatened to sink into the bankruptcy estate. In 1982, Centra Bürkle, located in Schönaich, took over FEINMETALL GmbH. Centra Bürkle – owned by Walter and Kurt Bürkle. Walter Bürkle, the father of the present CEO Wolfgang Bürkle, was considered the creative mind and inventor, Kurt Bürkle was the businessman. Walter Bürkle once reported about the „deplorable condition“ that FEINMETALL was in when it was taken over.



The company had suffered from the difficult situation in which the parent company found itself, resulting in necessary investments for the modernization of production being ignored. Centra Bürkle, a company that specialized in the field of heating control technology had already begun manufacturing electronic components for automatic temperature control. They had benefited from the construction boom of the 60s and evolved into the leading European provider of heating and climate control. The brothers Walter and Kurt Bürkle provided the necessary capital to FEINMETALL for a fresh start after the acquisition. Around ten million Marks were invested until 1989 in FEINMETALL for renovations and procurements. The treatment was effective: In just four years from the time of takeover, FEINMETALL doubled its sales.



HOCHVAKUUMOFEN, 1978
HIGH VACUUM FURNACE, 1978



HOCHSTROMSTIFTE
HIGH CURRENT PROBES



LÖTARBEITSPLATZ
SOLDERING WORKSTATION



MONTAGE KELVIN-NADELTRÄGER, 1979
 ASSEMBLY OF KELVIN NEEDLE CARRIERS, 1979



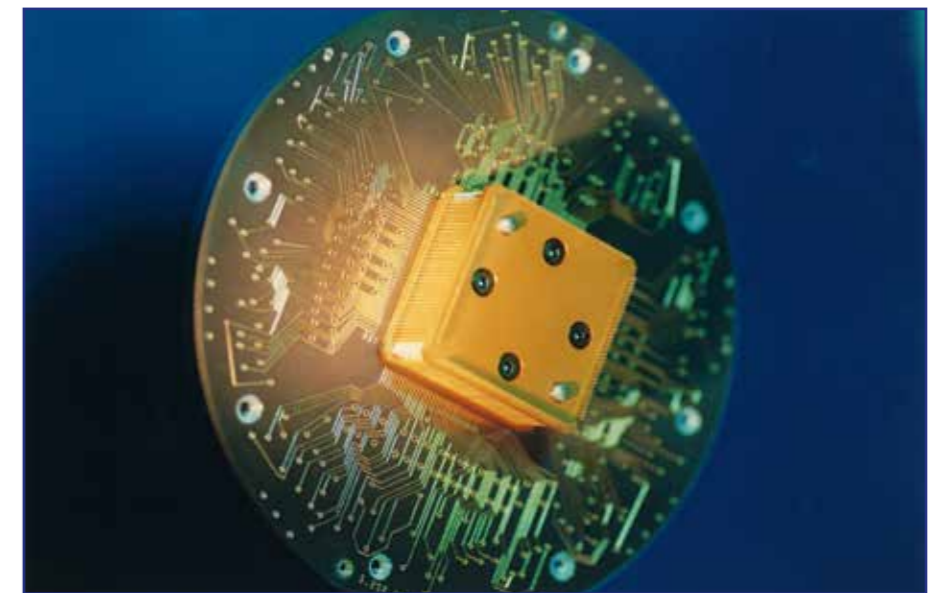
LÖTEN UND VERDRAHTEN VON CONNECTOREN, 1981
 SOLDERING AND WIRING OF CONNECTORS, 1981



PRÜFKARTENMONTAGE, 1984
 TESTING BOARD ASSEMBLY, 1984



FERTIGUNG VON KONTAKTSTIFTEN, 1984
 PRODUCTION OF CONTACT PROBES, 1984



PRÜFKOPF, 1984
 TEST HEAD, 1984



1984 bis 1993 – Qualität und Innovation als Basis des Erfolgs

FEINMETALL hat im 20. Jahr seines Bestehens 75 Mitarbeiter und setzt viereinhalb Millionen D-Mark um. Im Jahr 1983 entschlossen sich die Brüder Bürkle, Walter, geboren 1915, und Kurt, geboren 1918, beide bereits im Rentenalter, zum Verkauf der Firma CENTRA-Bürkle an Honeywell, dem großen amerikanischen Marktbegleiter. CENTRA hatte damals etwas über 1.000 Mitarbeiter, das kleinere Unternehmen FEINMETALL aber blieb im Besitz der Familie Bürkle. Sie wollten als Gesellschafter weiter auf die Fortentwicklung von FEINMETALL Einfluss nehmen. Gleichzeitig gründeten sie als Ideenschmiede die BEG. Dieses Unternehmen sollte innovative Technologien und Geschäftsideen entwickeln.

1985 kommt Dr. Manfred Dürschner in die Geschäftsführung der FEINMETALL GmbH und mit ihm frischer Wind und neueste Managementmethoden. Mit der Herstellung der ersten Prüfkarte für den Wafertest, wurde der Grundstein für einen neuen Produktbereich – neben den beiden damaligen Hauptproduktlinien Federkontaktstifte und Knickdraht-Prüfköpfe – gelegt. Ein Jahr später werden in der Fertigung die ersten Prüfadapter hergestellt. In diese Zeit fällt auch der Erweiterungsbau in der Zeppelinstraße. Mit einem Anbau vergrößert FEINMETALL am Standort Herrenberg in der Zeppelinstraße seine Produktionsfläche von 2000 auf 5000 Quadratmeter. Der Erweiterungsbau ist Ende 1986 abgeschlossen. Die Produktionsfläche wurde größer – im Gegenzug dazu, wurden die Produkte von FEINMETALL immer kleiner. Was der Kunde kauft, ist Qualität. Die Prüfmittel, die er bei FEINMETALL erhält, sind von höchster Qualität, sie dienen dazu, dass er selbst nur Produkte von bester Qualität an seine Kunden ausliefert. Mit Präzision und Service leistet FEINMETALL einen Beitrag zur Qualitätssicherung in vielen Produkten.

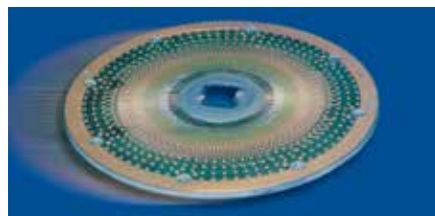
Das Unternehmen macht nun auch Fortschritte am Markt für Wafertest mit Epoxy-Prüfkarten. Eine Umstrukturierung der Organisation des Unternehmens sorgt dafür, das Industrieunternehmen effizient führen zu können. Im Jahre 1989 hat FEINMETALL bereits 140 Mitarbeiter, macht 13,5 Millionen D-Mark Umsatz und feiert mit einem großen Festakt seinen 25. Geburtstag. Die Festansprache hält Dr. Heinrich Franke, Präsident der Bundesanstalt für Arbeit. Bereits damals beklagt er den Mangel an Facharbeitern. „Es fehlen Techniker, Ingenieure,



DIE KLEINE INNOVATIVE TOCHTER: BEG BÜRKLE
THE INNOVATIVE SMALL SUBSIDIARY: BEG BÜRKLE



FRAUENFUSSBALL-MANNSCHAFT, 1989
WOMEN'S FOOTBALL TEAM, 1989



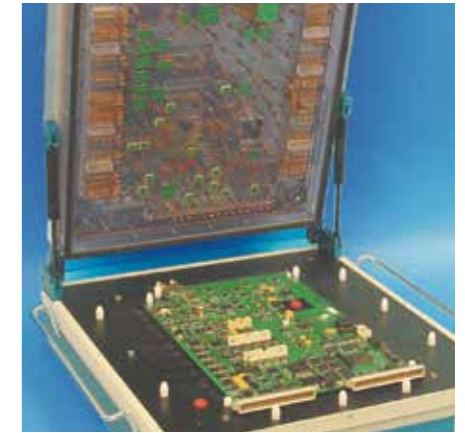
EPOXY-PRÜFKARTE
EPOXY PROBECARD

Physiker und Manager“, attestiert er. Zur Jubiläumsfeier kommen Vertreter der Firmen Bosch, Daimler-Benz und AEG. Der Geschäftsführer und Firmeninhaber Walter Bürkle blickt auf die Unternehmensgeschichte zurück und der Oberbürgermeister der Stadt Herrenberg, Dr. Volker Gantner, nennt die FEINMETALL „eine Perle unter den Herrenberger Betrieben“.

1984-1993 – Quality and innovation as the basis for success

In its 20th year, FEINMETALL had 75 employees and four and a half million Deutschmarks in sales. In the year 1983 the Bürkle brothers, both, Walter born 1915 and Kurt born 1918, already being in the retirement age, decided to sell their successful enterprise CENTRA-Bürkle to Honeywell the big American market rival. CENTRA was at that time something more than 1,000 employees, the ‚small‘ FEINMETALL however remained in the hands of the Bürkle family. They wanted to remain involved in the continued development of FEINMETALL. At the same time, they founded BEG as a think tank. This company was to develop innovative technologies and business ideas.

In 1985, Dr. Manfred Dürschner joined the management of FEINMETALL GmbH bringing with him fresh air and the latest management methods. With the production of the first probe card for the wafer test, the first brick was laid for a new product range – in addition to the two former main product lines – spring contact probes and buckling beam test heads. A year later, the first test test fixtures were produced. This period also saw expansion in Zeppelinstraße. As FEINMETALL grew, its Herrenberg premises in Zeppelinstraße expanded the production area from 2,000 to 5,000 square meters. The expansion was completed in late 1986. The production area became larger, whereas FEINMETALL's products became smaller. What the customer buys is quality. The test equipment that a customer receives from FEINMETALL is of the best quality, so that the customer can deliver only the best quality products to its customers. With high precision and service, FEINMETALL contributes to quality assurance in many products.



ERSTE PRÜFADAPTER, 1986
FIRST TEST FIXTURE, 1986



ERWEITERUNGSBAU, 1986
ANNEX BUILDING, 1986



25-JÄHRIGES JUBILÄUM
SILVER JUBILEE



DER ERWEITERUNGSBAU, 1986 ANNEX BUILDING, 1986



IN DER PRODUKTION, 1986
IN PRODUCTION, 1986



DREHEREI, 1986
TURNING SHOP, 1986



GESCHÄFTSFÜHRER WOLFGANG BÜRKLE UND KLAUS GIRINGER, LEITER DER MIKROADAPTION, 1997/98
MANAGING DIRECTOR WOLFGANG BÜRKLE AND KLAUS GIRINGER, HEAD OF MICRO ADAPTATION, 1997/98



MONTAGEMASCHINE
ASSEMBLY MACHINE



MONTAGE, 1986
ASSEMBLY, 1986



PRÜFADAPTER
TEST FIXTURE



HERRENFUSSBALL-MANNSCHAFT, 1989
MEN'S FOOTBALL TEAM, 1989

The company is now making progress in the wafer test market with epoxy probe cards. A restructuring of the company's organization ensures that the industrial enterprise will continue to operate efficiently. In 1989, FEINMETALL already had 140 employees with sales of 13.5 million Marks and celebrated its 25th anniversary with a grand ceremony. The keynote speech was given by Dr. Heinrich Franke, president of the Federal Labour Office. At that time itself, he complained of the lack of skilled workers. „There is a dearth of technicians, engineers, physicists and managers“, he attested. Representatives from Bosch, Daimler-Benz and AEG attended the anniversary celebration. The Managing Director and company owner, Walter Bürkle, looked back at the history of the company and the mayor of Herrenberg, Dr. Volker Gantner, called FEINMETALL „a pearl among the companies in Herrenberg“.

1994 bis 2003 – Produktvielfalt und Export sichern Arbeitsplätze

Das Ausscheiden von Dr. Dürschner im Jahre 1992 fiel zusammen mit einer Absatzkrise, die durch den unerwartet schnellen Rückgang des IBM-Prüfkopfgeschäfts ausgelöst wurde. Die Eigentümerfamilie Bürkle investierte nicht nur in den Ausbau der Produktion: Als zu Beginn der 90er Jahre eine Absatzkrise das Unternehmen in eine schwierige Lage brachte, standen die Gesellschafter wieder für den Erhalt der Firma und der Arbeitsplätze ein und sicherten so den Bestand des Unternehmens. Die hohen Arbeitskosten am Standort Deutschland wirkten sich ungünstig auf die Wettbewerbssituation aus. Seit 1993 gab es aus diesem Grund eine Fertigungskooperation mit einer tschechischen Uhrenfirma.

1994, im 30. Jahr des Bestehens von FEINMETALL steigt Wolfgang Bürkle, zuerst im Bereich Controlling, in die Firma ein. 1997 übernimmt er die Geschäftsführung. Im Jahr 1998 gründet FEINMETALL im tschechischen Nové Mesto nad Metuji eine eigene FEINMETALL-Niederlassung zur Produktion von Federkontaktstiften. Damit begegnete das Unternehmen der stetigen Steigerung der Arbeitskosten. Der Standort Nové Mesto nad Metuji war mit Bedacht gewählt: Die Feinwerktechnik hat in dieser nordostböhmisches Region eine ähnliche Tradition wie früher die Uhrenindustrie im Schwarzwald. Wenige Jahre später sind es bereits 50 Mitarbeiter, die in Böhmen Federkontaktstifte montieren.

Die Fertigung in Tschechien erreichte schnell ein qualitativ hohes Niveau, das den FEINMETALL-Chef zufriedenstellt: „Wir sind an beiden Standorten gewachsen, ohne die Produktion in Tschechien wäre FEINMETALL aber in große Schwierigkeiten geraten“, sagt Wolfgang Bürkle. Dies und eine umfassende Restrukturierung brachten die Firma aus einer schwierigen Lage wieder zum wirtschaftlichen Erfolg. Durch Stärkung der Vertriebsstruktur und die Intensivierung der Vertriebsaktivitäten, war der etwas „vergessene“ Produktbereich Federkontaktstifte wieder erstarkt.

1997 wird die Vertical Probe Card, die ViProbe® auf dem Markt eingeführt. Mit diesem Produkt, welches auf der bei FEINMETALL seit vielen Jahren bewährten Knickdraht-Technologie beruht, schafft es FEINMETALL eine revolutionäre neue Prüfkartentechnologie auf den Markt zu bringen. Die wird ein vielbeachteter Renner, mit dem FEINMETALL die Konkurrenz in weiten Teilen hinter sich lässt. Zu den Abnehmern gehören Firmen wie Infineon, ST und Philips und später Quimonda. Für die Vermarktung in Amerika vergibt FEINMETALL eine Lizenz an die damals größte US-Probecard-Firma Cerprobe. Im Dezember des Jahres 2000 würdigt die Landesregierung genau dieses Hightech-Produkt aus Herrenberg mit dem Innovationspreis des Landes Baden-Württemberg, überreicht vom Wirtschaftsminister des Landes im Haus der Wirtschaft in Stuttgart.

Von 2002 auf 2003 steigt der Umsatz um 25 Prozent auf 14 Millionen Euro. 28 Prozent der Produktion werden direkt ins Ausland exportiert. 37 Vertriebspartner sorgen weltweit dafür, dass viele renommierte Elektronikunternehmen mit Prüftechnologie aus Herrenberg arbeiten.

1994-2003 – Product variety and export secure jobs

Dr. Dürschner's departure in 1992 coincided with a sales crisis, which was triggered by the unexpected rapid decline in the IBM-test head business. The Bürkle family, as owners, invested not only in the expansion of production: A slump in sales in the early 90s put the company in a difficult situation, the shareholders backed the preservation of the company and the jobs thus securing the company's existence. The high cost of labour in Germany had an unfavorable impact on the



GESCHICK UND FEINGEFÜHL SIND GEFRAGT
APTITUDE AND FEEL OF FINENESS ARE IN DEMAND



PRODUKTION VON KONTAKTSTIFTEN IM
TSCHECHISCHEN NOVÉ MESTO NAD METUJI
PRODUCTION OF CONTACT PROBES IN
CZECH NOVÉ MESTO NAD METUJI



VIProbe® XXL

KUNDENSTIMMEN / TESTIMONIALS

Seit vielen Jahren sind wir begeisterter, treuer Kunde und schätzen die Qualitäten von FEINMETALL sehr.

Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum!

Since several years, we have been an inspired and loyal customer and highly appreciate the qualities of FEINMETALL.

Hearty congratulations on your anniversary!

H. Kufferath GmbH



FEINMETALL-NIEDERLASSUNG IN TSCHIECHIEN
FEINMETALL SUBSIDIARY IN THE CZECH REPUBLIC



DIE PRODUKTION IN TSCHIECHIEN
PRODUCTION IN THE CZECH REPUBLIC



VIPROBE® WIRED SERIES

competitive situation. For this reason, a manufacturing cooperation agreement was established with a Czech watch company in 1993.

In 1994, the 30th year of FEINMETALL's existence, Wolfgang Bürkle entered the company, first in the controlling department. In 1997, he took over the management. In 1998, FEINMETALL established its own subsidiary in the Czech Nové Mesto nad Metuji for the production of spring contact probes. This countered the company's steady increase in labour costs. The location of Nové Mesto nad Metuji was chosen wisely: Precision engineering in this North-east Bohemian region has a similar tradition to that of the watch industry earlier in the Black Forest. A few years later, there were already 50 employees assembling spring contact probes in Bohemia.

The production in the Czech Republic quickly reached a high level of quality that satisfied FEINMETALL's manager. „We have grown at both locations, and without the production in the Czech Republic, FEINMETALL would be in big trouble“, says Wolfgang Bürkle. This, and comprehensive restructuring, brought the company out of a difficult situation back to economic success. By strengthening the sales structure and intensifying sales activities, the somewhat „forgotten“ product sector of spring contact probes regained strength.

In 1997, the vertical probe card, ViProbe®, was introduced in the market. With this product, which is based on FEINMETALL's buckling beam technology that has been proven since many years, FEINMETALL succeeded in bringing a revolutionary new probe card technology to the market. It is a much-watched contender that is allowing FEINMETALL to leave the competition far behind. Its customers included companies such as Infineon, ST and Philips and later Quimonda. For marketing in America, FEINMETALL granted a license to the then largest U.S. probe card company Cerprobe. In December 2000, the state government recognized Herrenberg's FEINMETALL for this high-tech product with the Innovation Award from Baden-Württemberg, presented by the Minister of Finance in Stuttgart.

From 2002 to 2003, sales increased by 25 percent to 14 million Euros. 28 percent of production is exported directly abroad. 37 sales partners worldwide ensure that many well-known electronics companies work with testing technology from Herrenberg.

2003 bis 2014 – Miniaturisierung und Internationalisierung

2004 gelingt es FEINMETALL, den Umsatz um über 70% gegenüber dem Vorjahr zu steigern. Der Erfolg der ViProbe®-Prüfkarten erfährt nochmals einen beachtlichen Anstieg. Mit diesen Prüfkarten, die über 25.000 Prüfspitzen beinhalten, können mehr als 250 Speicherchips gleichzeitig getestet werden. Die Kunden aus der Halbleiterindustrie können somit wesentlich mehr Chips simultan testen und sparen damit Kosten. Seit 2004 generiert FEINMETALL rund die Hälfte des Umsatzes mit Prüfkarten.

Für den Produktbereich Federkontaktstifte wird das Marktsegment des Kabelbaumtests zu dem am stärksten wachsenden Absatzmarkt. FEINMETALL kann sich im Laufe der Jahre hier eine weltweite Führungsposition erarbeiten: Nahezu sämtliche Fahrzeuge der namhaften Premium-Automobilmarken sind heute mit Kabelbäumen ausgestattet, die mit Federkontaktstiften von FEINMETALL getestet wurden.

2006 rückt FEINMETALL einmal mehr näher an seine Kunden heran. War es in den siebziger Jahren die Uhrenindustrie im nahen Schwarzwald, so geht es jetzt auf den asiatischen und amerikanischen Markt. Niederlassungen in den USA, Taiwan, Singapur und später in Mexiko sowie China werden gegründet. An den Standorten in Singapur werden auch Prüfkarten gefertigt. FEINMETALL gehört damit zu den mittelständischen Unternehmen Baden-Württembergs, die sich früh nach Asien aufmachten. Die jeweils auftragsspezifisch für die Kunden entwickelten Prüfkarten sind hochpräzise, zusätzlich bietet FEINMETALL an allen seinen Standorten einen kundennahen technischen Service vor Ort. Darin liegt ein weiterer Schlüssel des Erfolges von FEINMETALL.

Für all diese Innovationen gibt es 2008 das Gütesiegel „Top 100 Innovator“. FEINMETALL gehört, so hat es das Institut für Entrepreneurship und Innovation der Universität Wien ermittelt, zu den 100 innovativsten Unternehmen des deutschen Mittelstandes.

2008 und 2009 wird auch FEINMETALL von dem durch die Krise an den Finanzmärkten ausgelösten einschneidenden Einbruch der Realwirtschaft getroffen.



40-JÄHRIGES FIRMIENJUBILÄUM
40-YEAR ANNIVERSARY



DER REINRAUM IN HERRENBERG
THE CLEAN ROOM IN HERRENBERG



DER STANDORT IN SINGAPUR
THE LOCATION IN SINGAPORE



FEINMETALL ZÄHLT 2008 ZU DEN 100 INNOVATIVSTEN UNTERNEHMEN DES MITTELSTANDS.

FEINMETALL 2008 IS ONE OF THE 100 MOST INNOVATIVE MID-SIZED COMPANIES.

Im Dezember 2008 sinkt der Umsatz um dramatische 50 Prozent. Nur mit Kurzarbeit, einem Abbau von Arbeitsplätzen und einem weiteren finanziellen Engagement durch die Gesellschafter kommt FEINMETALL in Herrenberg durch diese schwere Krise. So rasch wie die Krise kam, so rasch ging es wieder bergauf: Ab 2010 konnte FEINMETALL bereits wieder das Niveau vor der Krise erreichen und verzeichnet seither ein starkes Wachstum sowohl an den Märkten für Kontaktstife als auch an denen für Wafer-Prüfkarten. Im Jahre 2012 eröffnet FEINMETALL weitere Vertriebsniederlassungen in China, in der 23 Millionen-Einwohnermetropole Shanghai und im weiter südlich gelegenen Shenzhen. Tragende Säulen der Wirtschaft in diesen Regionen sind die Automobil- und die Elektronikindustrie mit einem enormen Bedarf an hochwertigen Prüfkontakten. Shenzhen gilt als größter Standort für die Montage von elektronischen Geräten in Asien, dass FEINMETALL hier am richtigen Platz ist, zeigt der konsequente Erfolg dieser Vertriebsstrategie: 2013 erwirtschaftete FEINMETALL mit seinen Auslandsniederlassungen zusammen einen Umsatz von rund 38 Millionen Euro.



DOMIZIL DER FEINMETALL SINGAPORE PTE. LTD.
ADDRESS OF FEINMETALL SINGAPORE PTE. LTD.

Die FEINMETALL-Technologieentwicklung stellt sich bereits auf eine weitere Miniaturisierung in der Elektronik ein: "Wir befinden uns mit unseren Lösungen an der Grenze des technisch Machbaren, wenn wir etwa hunderte Kontakte von der Stärke eines dünnen Haares exakt auf einer Fläche von einer Briefmarke in unseren Prüfköpfen platzieren, also müssen wir neue Technologien finden und einsetzen", sagt Wolfgang Bürkle. Der Exportanteil von FEINMETALL liegt 2014 bei etwa 70 Prozent. 50 Jahre nach der Gründung beschäftigt FEINMETALL 420 Mitarbeiter an Standorten in Herrenberg sowie in Tschechien, Singapur, Taiwan, USA, China und Mexiko und ist überall dort präsent, wo Kunden einen zuverlässigen Lieferanten und Partner benötigen.



FEINMETALL USA LLC, SAN JOSE, USA

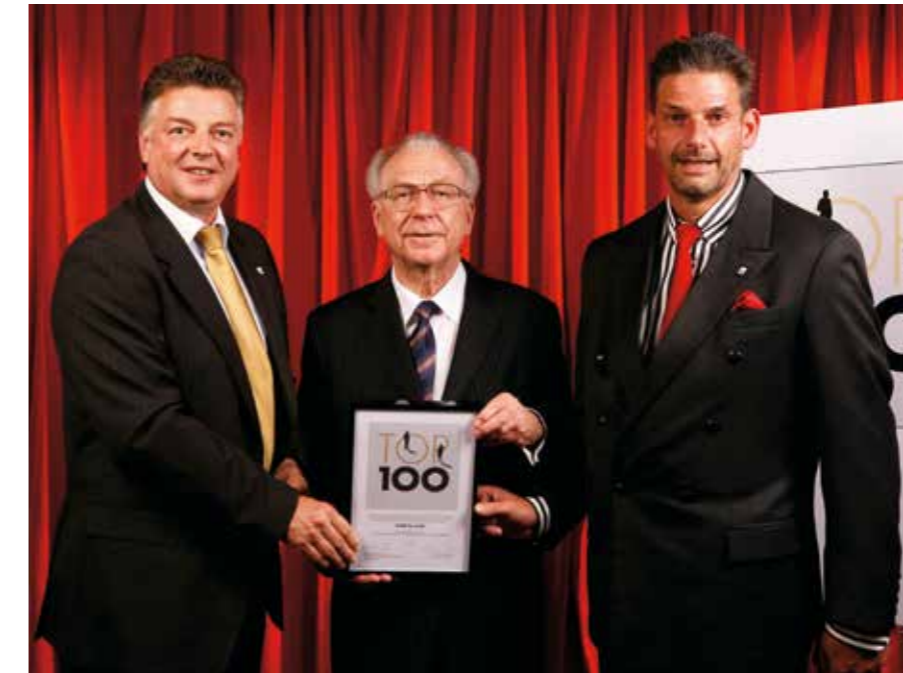
2003-2014 – Miniaturization and Internationalization

In 2004, FEINMETALL was able to increase revenue by over 70%. The ViProbe®-probecards experienced success once again with a significant increase. With these probe cards, which contain over 25,000 probes, more than 250 memory chips can be tested simultaneously.

Customers in the semiconductor industry can thus test considerably more chips simultaneously and thus save costs. Since 2004, FEINMETALL has generated around half of its revenues from probe cards.

For the spring contact probe product division, the market segment of the wire harness test is becoming one of the strongest growing sales markets. FEINMETALL can work its way to a global leader in the course of the years: Almost all of the vehicles from the well-known premium automotive brands today are equipped with harnesses that were tested with spring contact probes from FEINMETALL.

In 2006, FEINMETALL moved even closer to its customers. Just as in the seventies to the Black Forest clock industry, it is now on the Asian and American markets. Subsidiaries were founded in the U.S., Taiwan, Singapore and later in Mexico as well as China. Probe cards are also manufactured at the premises in Singapore.



LOTHAR SPÄTH ALS MENTOR VON TOP 100 ÜBERREICHTE DIE AUSZEICHNUNG.
LOTHAR SPÄTH AS A MENTOR OF THE TOP 100 HANDED OVER THE AWARD.



FEINMETALL FEIERT DAS 40-JÄHRIGE JUBILÄUM
FEINMETALL CELEBRATES ITS 40-YEAR ANNIVERSARY



DAS FEINMETALL-TEAM IN SINGAPUR
THE FEINMETALL TEAM IN SINGAPORE



BEWERBUNG DES KABELBAUM-TESTS IN SHANGHAI
ADVERTISING FOR WIRE HARNESS TESTING IN SHANGHAI

KUNDENSTIMMEN / TESTIMONIALS

Das Besondere an der Zusammenarbeit mit FEINMETALL ist die Geduld, Energie, der nie versiegende Elan sowie der Wille es noch besser zu machen. Für einen Spezialausrüster und Variantenfertiger wie Digatron ist das entscheidend bei der Erfüllung von Kundenansprüchen und damit für unseren Geschäftserfolg.

The special feature of cooperation with FEINMETALL is patience, energy, the inexhaustible vigor and the will to make things even better. For a special equipment manufacturer and producer of variants such as Digatron, meeting customer demands is critical and thus, also the success of our business.

Ralf Beckers
 Digatron Power Electronics GmbH

FEINMETALL thus belongs to the medium-sized companies in Baden-Württemberg that set out early to Asia. The probe cards developed specifically for customer orders are high-precision. In addition, FEINMETALL offers a customer-oriented technical service locally at all its locations. Therein lies another key to the success of FEINMETALL.

For all these innovations, they became a „Top 100 Innovator“ in 2008. According to the Institute for Entrepreneurship and Innovation at the University of Vienna, FEINMETALL is among the 100 most innovative companies in the German mid-size category.

In 2008 and 2009, FEINMETALL was also hit by the crisis in the financial markets, triggering a drastic slump in the real economy. In December 2008, sales fell by a dramatic 50 percent. Only through reduced working hours, job cuts and a further financial commitment from the partners did FEINMETALL in Herrenberg endure this difficult crisis. The crisis went just as quickly as it came: Starting from 2010, FEINMETALL was able to reach its level before the crisis and has since recorded a strong growth both in the markets for contact probes as well as those for wafer probe cards. In 2012, FEINMETALL opened more sales offices in China – in the metropolitan city of Shanghai with 23 million residents and further south in Shenzhen. The main pillars of the economy in these regions are the automotive and the electronics industry with an enormous need for high quality test contacts. Shenzhen is considered the largest location for the assembly of electronic devices in Asia, and that FEINMETALL is in the right place, is demonstrated by the consistent success of this marketing strategy. In 2013, FEINMETALL, with its foreign subsidiaries, achieved combined sales of around 38 million Euros.

The FEINMETALL technology development is already further miniaturizing electronics: „We are using our solutions at the cutting edge of technology, if we place some hundreds of contacts on the thickness of a thin hair exactly on the area of a postage stamp in our probes, therefore we will have to find an to establish new technologies,“ says Wolfgang Bürkle. In 2014, the export share of FEINMETALL is about 70 percent. 50 years after the company was founded, FEINMETALL has 420 employees at locations in Herrenberg and the Czech Republic, Singapore, Taiwan, USA, China and Mexico, and is present wherever customers need a reliable supplier and partner.








WELTWEIT GUT AUFGESTELLT
POSITIONED ACROSS THE GLOBE



FEINMETALL agiert im Umfeld internationaler Hochtechnologie. Mit sieben Standorten in Europa, Asien und Amerika sind wir am Puls der Märkte und für unsere Kunden vor Ort.

FEINMETALL is a company operating in the international high-tech environment. We always have a finger on the pulse of the market and are available to the customers locally with seven locations in Europe, Asia and the USA.



-  FEINMETALL GMBH | HERRENBERG, GERMANY
-  FEINMETALL SINGAPORE PTE LTD | SINGAPORE
-  FEINMETALL-OCT | HSINCHU COUNTY, TAIWAN
-  FEINMETALL CZ | NOVE MESTO NAD METUJI, CZECH REPUBLIC
-  FEINMETALL SHANGHAI | SHANGHAI, CHINA
-  FEINMETALL DE MEXICO | MEXICO
-  FEINMETALL USA LLC | SAN JOSE, USA

FEINMETALL Kernkompetenz heute



AUF DIE QUALITÄT UND LEISTUNGSFÄHIGKEIT UNSERER PRODUKTE KÖNNEN SICH DIE KUNDEN VERLASSEN.
OUR CUSTOMERS CAN RELY ON THE QUALITY AND PERFORMANCE OF OUR PRODUCTS.

Fein- und Mikromechanik auf höchstem Niveau

Moderne Kontaktierungen benötigen feinste Strukturen. Die FEINMETALL Ingenieure und Techniker entwickeln Produkte in Bereichen, wo andere schon längst aufgeben. Kontakte, Bohrungen und Verdrahtungen auch in der Stärke eines Haares sind bei FEINMETALL nicht ungewöhnlich. Feinste Mechaniken können in dünne Prüfstifte integriert werden. FEINMETALL kennt die Anforderungen der Kunden und nimmt die Herausforderungen gerne an. Die Kunden können sich auf die Leistungsfähigkeit und Qualität der FEINMETALL-Produkte verlassen, ob in der Automobilindustrie oder in der Elektronikbranche.

FEINMETALL zählt seit Jahrzehnten zu den innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand. Modernste Fertigungsmethoden, ein hochspezialisierter Maschinenpark und ein professionelles Qualitätsmanagement sind Garanten für erfolgreiche Produkte und damit zufriedene Kunden.

Precision engineering and micro-mechanics at the highest level

Modern contacts need the most precise structures. The engineers and technicians at FEINMETALL develop products for applications where others have given up a long time ago. Contacts, drilling and wiring even in the thickness of a human hair are not uncommon at FEINMETALL. The most precise mechanisms can be integrated into thin test probes. FEINMETALL is familiar with the requirements of the customers and is pleased to accept the challenges. The customers can rely on the performance capability and quality of products manufactured by FEINMETALL, be they for the automotive industry or the electronics industry.

For decades, FEINMETALL has been one of the most innovative companies among mid-sized German companies. The latest production methods, highly specialized machinery and professional quality management are the assurance for successful products and thus, satisfied customers.



MONTAGEMASCHINE, 2013
ASSEMBLY MACHINE, 2013

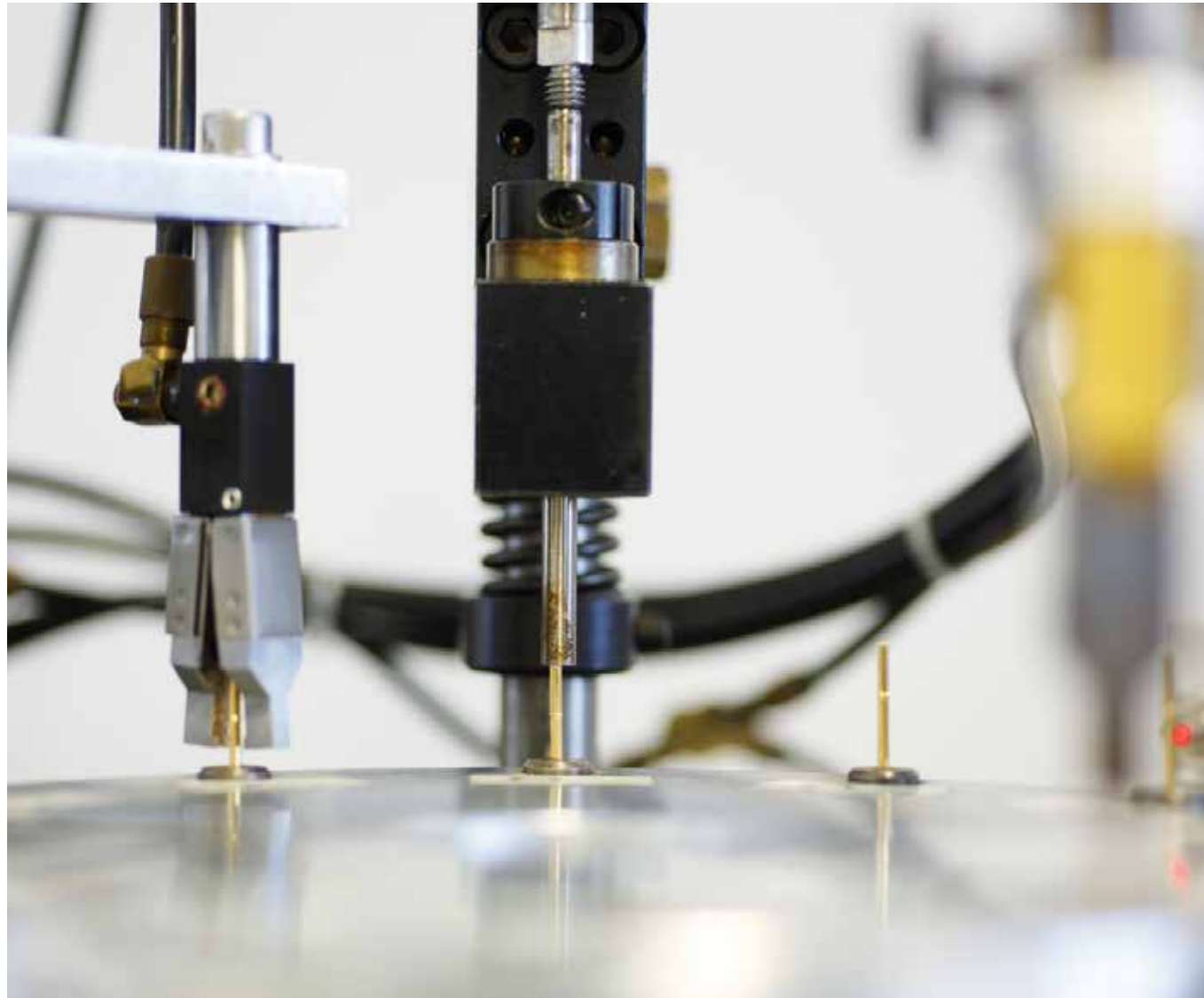


FRÄSARBEITSPLATZ
MILLING WORKSTATION



PRÜFKOPF EINER VERTIKALEN PRÜFKARTE
TEST HEAD OF A VERTICAL TESTING BOARD

Federkontaktstifte



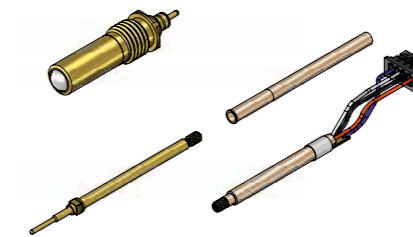
HÜLSEINPRESSAUTOMAT
AUTOMATIC RECEPTACLE PRESSING MACHINE

Die Vielfalt begeistert

Für jede Anwendung den optimalen Kontaktstift zu liefern, das ist das Geschäft von FEINMETALL. Ganz egal ob Standard-Kontaktstifte oder individuelle Einzellösungen, ob für hohe Ströme oder hohe Frequenzen, ob Leiterplattenkontaktierung oder Kabelbaumtest: FEINMETALL bietet die passende Lösung – entweder im bestehenden Portfolio oder mit einer kundenspezifischen Lösung.

Profundes Know-how der Anwendungen beim Kunden, hohe Qualitätsstandards, Flexibilität bei der Umsetzung der Kundenanforderungen und kurze Lieferzeiten zeichnen FEINMETALL aus. Zahlreiche Patente zeigen die Innovationskraft, die im Unternehmen stecken.

FEINMETALL setzt auf die individuelle technische Betreuung und Beratung der Kunden – ein feiner, aber wichtiger Unterschied.



The variety inspires

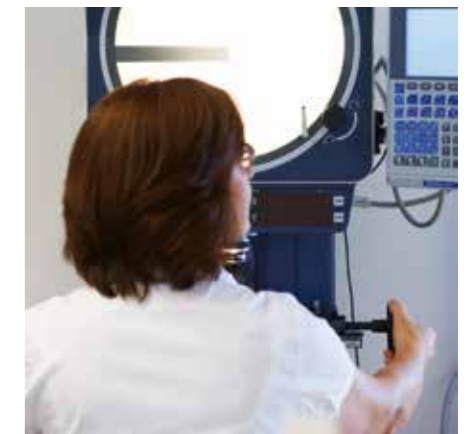
The business of FEINMETALL is to supply the optimal contact probe for each application. No matter whether standard probes, or customized solutions, be they for high currents or high frequencies, or whether for making contacts on PCBs or for testing wire harnesses: FEINMETALL offers the right solution, either from the existing range of products or with a customized solution.

Profound knowledge of customer applications, high quality standards, flexibility in the implementation of customer requirements and short lead times are the characteristics that give FEINMETALL the cutting edge. Numerous patents illustrate the inherent innovative power of the company.

FEINMETALL relies on the individual technical support and consultancy to clients – a subtle but important difference.



MASSPRÜFUNG
DIMENSIONAL TEST



QS-KONTROLLE
QA INSPECTION



LEHRWERKSTATT
APPRENTICESHIP WORKSHOP

Prüfkarten



PRÜFKOPF EINER VERTIKALEN PRÜFKARTE
TEST HEAD OF A VERTICAL TESTING BOARD

Faszination feiner Strukturen

Die rasante Entwicklung in der Halbleitertechnik ist eine große Herausforderung für alle Unternehmen, die in diesem Umfeld aktiv sind. FEINMETALL nimmt heute eine technologische Spitzenposition in der Kontaktierung von Wafern ein. Die unter der Marke ViProbe® angebotenen Vertikalprüfkarten gehören zu den führenden Produkten am Markt. Dieser Erfolg basiert auf hochspezialisierten Entwicklungs- und Engineering-Teams, die das scheinbar Unmögliche möglich machen. Auch für die schwierigste Kontaktierung findet FEINMETALL eine Lösung.

Die Halbleiterindustrie agiert international, deswegen ist FEINMETALL an den wichtigen Standorten präsent: Service- und Fertigungsstandorte in Asien, Europa und USA stellen die Nähe zu unseren Kunden und Märkten sicher. Exzellente Qualität, kurze Wege und bester Service vor Ort sowie sehr servicefreundliche Produkte begeistern die Kunden!

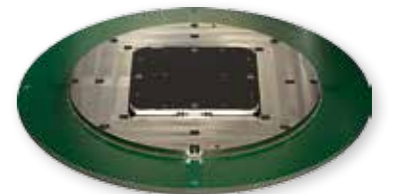
The fascination of fine structures

The rapid development in semiconductor technology is a major challenge for all companies that are active in this segment. FEINMETALL today assumes a leading technological position in the contacting of wafers. The vertical probe cards, offered under the ViProbe® brand name are among the leading products in the market. This success is based on highly specialized development and engineering teams that make the seemingly impossible possible. FEINMETALL finds a solution even for the most difficult contact.

The semiconductor industry operates globally, which is why FEINMETALL has a presence at key locations: Service and manufacturing facilities in Asia, Europe and USA ensure proximity to the customers and markets. Excellent quality, short distances and best service available locally and very service friendly products inspire the customers.



MONTAGE VIPROBE
VIPROBE ASSEMBLY



VIPROBE® SPACE TRANSFORMER SERIES

KUNDENSTIMMEN / TESTIMONIALS

Gerne schließt sich die EP Ants GmbH allen Glückwünschen an und wünscht für die nächsten 50 Jahre viel Kraft und Glück. Mit Stolz blicken wir auf die – wengleich kurze – Zeit der Zusammenarbeit, in der wir gemeinsam mit FEINMETALL neue Lösungen für unsere Kunden erarbeitet haben, zurück.

EP Ants GmbH is happy to join all others in conveying their congratulations and wishes you all the best and strength for the next 50 years. We pride ourselves on the cooperation, even if it has been for a short time, during which we have worked out new solutions for our customers jointly with FEINMETALL.

Rick Taylor
Managing Director
EPAnts GmbH

WIE MITARBEITER/INNEN FEINMETALL SEHEN

Zusammenhalt im Familienbetrieb: Petra Asch



PETRA ASCH IST MONTAGEARBEITERIN, SEIT 1984 IM BETRIEB UND FEIERT, SO WIE FEINMETALL, IN DIESEM JAHR IHREN 50. GEBURTSTAG.

PETRA ASCH HAS BEEN AN ASSEMBLY WORKER AT THE PLANT SINCE 1984 AND IS CELEBRATING HER 50TH BIRTHDAY ALONG WITH FEINMETALL.

Frau Asch, Sie waren zuvor als Bäckereifachverkäuferin tätig. War das nicht eine riesige Umstellung?

Petra Asch: Das war es in der Tat. Feste Abläufe und eine Arbeit, die mit immer gleichen Handgriffen getan sein will, das fiel mir am Anfang wirklich nicht leicht.

Warum sind Sie geblieben?

Petra Asch: Mitte der Achtzigerjahre waren wir rund 60 Mitarbeiter. Es war ein Familienunternehmen mit einer überschaubaren Größe. Auch der Umgang der Mitarbeiter untereinander war sehr familiär. Die meisten von uns arbeiteten in der Produktion. In der Montage waren hauptsäch-

lich Frauen beschäftigt und es gab auch einen kollegialen Wettbewerb, das machte mir Spaß.

Wettbewerb, den gab es für FEINMETALL aber auch international. Wie wirkte sich das aus?

Petra Asch: In den 80er Jahren gab es in der Produktion noch nicht so viele Maschinen. Es war mehr Handarbeit zu tun. Dann wurden aber immer mehr Maschinen entwickelt, die komplexe Arbeitsabläufe leisten können.

Wie wirkte sich das aus?

Petra Asch: Der Takt wurde schneller, die Erfassung der Arbeitsleistung wurde genauer.

Eigentlich ein Ablauf, der für alle Unternehmen typisch ist, die sich international dem Wettbewerb stellen. War es für die Montagearbeiterinnen eine Herausforderung, fehlerfrei und trotzdem mit maximaler Geschwindigkeit zu arbeiten?

Petra Asch: Natürlich. Und wir waren stolz darauf, es zu schaffen. Dass ich da mithalten kann, das erfüllt mich immer noch mit Stolz. Der Zusammenhalt und das Engagement der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter waren so groß, dass alle bereit waren, viel Einsatz zu bringen um die Liefertermine einzuhalten. In den Jahren rund um 1990 arbeitete ich im Bereich der Prüfkarten und ich erinnere mich: Sogar an Ostern und Pfingsten lief die Produktion.

Wie erlebten Sie, dass 2008 Mitarbeiter entlassen wurden und Kurzarbeit eingeführt werden musste?

Petra Asch: Das war natürlich ein Einschnitt. Deswegen fiel auch in diesem und im Jahr darauf ausnahmsweise die Weihnachtsfeier aus. Ich erinnere mich gerne an die Feste mit der Belegschaft. Irgendwann waren wir so viele Mitarbeiter, dass die Kantine nicht ausreichte. Die Feiern fanden in größeren Hotels oder Restaurants statt. Die Sommerfeste immer im Hof des Firmengeländes. Und der Wettergott hatte da, mit nur einer Ausnahme, immer Sommerwetter reserviert. Unter freiem Himmel wurde gegrillt und gefeiert. Auch war es damals Tradition, dass der Chef jedem Mitarbeiter persönlich zum Geburtstag gratulierte und wenn er selber Geburtstag hatte, gab es für jeden ein süßes Stückle.

Erfüllt Sie das mit Wehmut, an diese guten alten Zeiten zu denken?

Petra Asch: Ein bisschen, aber jetzt arbeiten wir ja in mehreren Schichten und sind so viele in so vielen Ländern, da geht das ja gar nicht mehr. FEINMETALL ist aber trotzdem ein Familienbetrieb geblieben. Ein Unternehmen, das in der Hand einer Familie ist. Das finde ich beruhigend und mit meinen Arbeitsbedingungen bin ich zufrieden.

Team spirit in the family-owned company: Petra Asch

Ms. Asch, you were working before this in bakery sales. Wasn't this a radical change?

Petra Asch: Indeed it was. Fixed processes and work that always has to be done with the same hand movements was really not easy for me to begin with.

Why did you stay?

Petra Asch: In the mid-80s, we were about 60 employees. This was a family-run company with a manageable size. Working among the employees was very family-like. Most of us worked in production. In assembly, it was mostly women and there was also friendly competition, which I enjoyed.

Competition, but that was also international for FEINMETALL. What was the impact?

Petra Asch: In the 80s, there were not many machines in the production department. It was more of manual labour. But then, more and more machines were developed, which could perform complex work processes.

What was the impact?

Petra Asch: The pace was faster, and the performance of work became more accurate.

Actually, this is a process that is typical for all companies that face international competition. Was it demanding for the assembly workers to work without making mistakes and still operate at maximum speed?

Petra Asch: Of course. And we were proud of being able to do this. And I pride myself on being able to do it even now. The teamwork and commitment of the staff were so great that they were all willing to put in their best effort to meet delivery deadlines. In the years around 1990, I worked in the field of probe cards and I remember: the production department even worked on Easter and Pentecost.

What was your experience in 2008 when workers were laid off and reduced work hours had to be introduced?

Petra Asch: This was a decisive turning point, of course. During this year and the subsequent one, we also sacrificed

Christmas festivities as an exception. I fondly remember the festivities with the workforce. At one point, there were so many employees that the cafeteria was not big enough. The celebrations were held in major hotels or restaurants. The summer parties were always on the company premises. And the weather gods always cooperated with only one exception. Under the open sky, we grilled and celebrated. It was also a tradition at that time that the boss congratulated every employee on their birthday and if he himself had his birthday, he brought some goodies for everybody.

Does it make you sad to think about those good old days?

Petra Asch: A bit, but now we work in multiple shifts and there are so many in different countries because it just doesn't work in any other way. FEINMETALL is a family operation still though. A company that is held by one family. I find that reassuring and I am satisfied with my working conditions.

In Sachen Wafer Probe Cards: Klaus Giringer



Herr Giringer, vom renommierten Max-Planck-Institut zum Mittelständler FEINMETALL. Warum der Wechsel?

Klaus Giringer: Die Feinwerktechnik begeisterte mich schon immer und hier fand ich auch die Spielwiese für meine Neigung. Bei FEINMETALL herrschte in dieser Zeit Aufbruchsstimmung, der Fokus lag auf dem Bereich der Federkontaktstifte und ich bekam regelmäßig neue Aufgaben übertragen.

Welche Situation haben Sie bei Ihrem Einstieg vorgefunden?

Klaus Giringer: Bereits vor meiner Zeit bei FEINMETALL wurde IBM als Kunde von FEINMETALL gewonnen. Denen war die Lebensdauer der Federkontaktstifte von Lieferanten aus den USA zu kurz und so fragten sie bei FEINMETALL an, FEINMETALL ließ sich die Chance nicht entgehen, stellte die Federkontaktstifte her. IBM stellte fest: Eure Stifte gehen nicht kaputt! Das war der Grundstein für das Geschäft mit Federkontaktstiften, das heute immer noch eine der beiden Säulen im FEINMETALL-Portfolio bildet.

KLAUS GIRINGER IST BEI FEINMETALL VERTRIEBSLEITER FÜR DEN BEREICH WAFER PROBE CARDS. ER BEGANN SEINE LAUFBAHN IM JAHRE 1980. ZUVOR HATTE ER EINE AUSBILDUNG ZUM FEINMECHANIKER ABGESCHLOSSEN, DEN MEISTER GEMACHT UND ANSCHLIESSEND DAS STUDIUM ZUM MASCHINENBAUTECHNIKER ABSOLVIERT.

KLAUS GIRINGER IS THE SALES MANAGER FOR THE WAFER PROBE CARDS DIVISION AT FEINMETALL. HE BEGAN HIS CAREER IN 1980. PREVIOUSLY, HE HAD COMPLETED AN APPRENTICESHIP AS A PRECISION MECHANIC, BECAME A MASTER AND THEN COMPLETED HIS STUDIES AS A MECHANICAL ENGINEER.

Welche Aufgaben reizten Sie da besonders?

Klaus Giringer: Es gab zunehmend Anforderungen von großen Leiterplatten-Testhäusern nach neuen Kontaktier-Technologien wie z.B. Starrstiftkonzepte und wir waren der richtige Partner. Auf Grund der steigenden Massen waren wir gefordert, automatisierte Montagetechnologien zu entwickeln und zu realisieren. Diese Automation war ein neues spannendes Umfeld auch für mich.

Dann war da auch die Zeit, als Kreidler insolvent wurde und die Brüder Kurt und Walter Bürkle ins Geschäft einstiegen?

Klaus Giringer: Ja, das war 1981 und 1982, gleich in meinen ersten Jahren bei FEINMETALL. Allerdings war aus meiner Sicht innerhalb des Unternehmens von einer krisenhaften Stimmung kaum etwas zu spüren und wir haben damals wenig davon mitbekommen. Das FEINMETALL-Geschäft lief rund und ich erinnere mich gut, dass vor allem Walter Bürkle in der Nachfolgezeit immer mal wieder in der Konstruktion vorbei schaute und sich erklären ließ, woran die Mitarbeiter arbeiteten. Er war sehr technologieinteressiert und konnte sich für manche Lösung begeistern.

Was prägte denn aus Ihrer Sicht die darauffolgenden Jahre?

Klaus Giringer: Wieder war es IBM welche uns in der Prüftechnologie forderte. IBM fertigte in Sindelfingen Multi-Chip-Module aus keramischen Werkstoffen für ihre Großrechner. Die besondere Anforderung lag damals in der Herstellung von hochkomplexen Kontaktiereinheiten mit Kontaktabständen im Bereich von 2/10 Millimeter mit mehreren tausend Kontakten. FEINMETALL übernahm die Konstruktionen und Herstellung solcher sogenannter „Testheads“, die neben den Federkontaktstiften zu einem neuen Geschäftsfeld wurden. Wir wurden in diesem Bereich Haus- und Hoflieferant von IBM auch in den USA.

Wann wurde es schwierig?

Klaus Giringer: Die Jahre 1990 bis 1995 waren geprägt vom Ausstieg der IBM aus der Fertigung und der Schließung einiger Werke in Europa. Dadurch ging ein großer Anteil der Geschäftsgrundlage für die Produkte Testheads in Größenordnung von 40 Prozent schleichend verloren.

Wie ging FEINMETALL mit dieser eher kritischen Situation um?

Klaus Giringer: In den Folgejahren konzentrierten wir uns auf unsere Kernkompetenzen und bauten das Kontaktstiftgeschäft kontinuierlich aus. Daneben nutzten wir unser gesammeltes Know-how für neue Produkt-Ideen, und bauten, aufbauend auf der „Buckling Beam Technologie“ wie in den bereits bei den IBM Prüfköpfen angewendet, ein neues Geschäftsfeld für vertikale Prüfkarten für den Wafertest auf. Das wurde eine Erfolgsstory. In der Anfangszeit konnten wir den Umsatz mit diesen neuen Produkten von Jahr zu Jahr verdoppeln. Im Jahr 2000 erhielten wir die Anerkennung beim Innovationspreis TOP 100 für diese Produktinnovation vom damaligen Wirtschaftsminister Walter Döring überreicht.

2003 gab es auch einen Preis von Infineon?

Klaus Giringer: Ja, da hatte FEINMETALL die weltweit erste „4Touch Down“ Lösung für die 300mm Memory Linie bei Infineon realisiert. Dieser Preis steht heute noch, elf Jahre später, bei mir im Büro.

Was hat FEINMETALL in dieser Zeit ausgezeichnet?

Klaus Giringer: FEINMETALL stellte sich den Anforderungen in einem mehr und mehr globalisierten Markt und wurde dadurch internationaler. Unsere Kunden erwarteten eine weltweite Präsenz und Serviceleistungen vor Ort. Dazu gründeten wir ab 2006 Niederlassungen in den Vereinigten

Staaten und in Asien, zuvor hatten wir uns weitgehend auf das europäische Geschäft konzentriert. Solch ein Aufbau ist immer eine spannende Sache und eine besondere Herausforderung.

Zwischen 2008 und 2010 gab es doch extreme Umsatzeinbrüche in der Elektronikindustrie?

Klaus Giringer: Ja das ist richtig und hat auch uns betroffen. Zum einen ging einer unserer großen Kunden, aus der Halbleiterindustrie insolvent, zum anderen wurde die Elektronikindustrie durch die Bankenkrise Ende 2008 schwer gebeutelt. Auch diese Situation ging an uns nicht spurlos vorüber.

Wie sehen Sie die Zukunft?

Klaus Giringer: Gerade die internationale Geschäftsabwicklung und die kulturellen Unterschiede stellen uns auf eine bisweilen harte Probe. Das gilt besonders in Asien, wo die Mentalität sich stark von der unseren unterscheidet. Diese spannenden Herausforderungen und die unterschiedlichen kulturellen Verhältnisse im internationalen Business machen mir trotz mancher Rückschläge immer wieder viel Spaß.

In the matter of wafer probe cards: Klaus Giringer

Mr. Giringer, from the renowned Max Planck Institute to mid-size FEINMETALL. Why the change?

Klaus Giringer: Precision engineering has always inspired me and here I also found the playing style for my passion. At FEINMETALL, optimism currently reigns, the focus has long been on the spring contact probe sector and I was regularly given new assignments.

What was the situation when you joined?

Klaus Giringer: Even before my time at FEINMETALL, IBM had already been acquired as a customer. The life of the spring contact probes from suppliers in the USA was too short and they inquired with FEINMETALL. FEINMETALL did not let the opportunity go by to make the spring contact probes specified by IBM: Your pins do not break! That was the foundation for the business with spring contact probes, which still forms one of the two pillars in the FEINMETALL portfolio today.

What assignments inspired you in particular?

Klaus Giringer: There was an increasing demand for large printed circuit board test houses for new contact technologies such as rigid probe concepts and we were the right partner. Based on the increasing quantities, we were required to develop and implement automated assembly technologies. This automation was a new exciting environment even for me.

Then there was also the time when Kreidler became bankrupt and the brothers Kurt and Walter Bürkle entered into the business?

Klaus Giringer: Yes, that was 1981 and 1982, during my early years at FEINMETALL. However, from my perspective, there was no atmosphere of any crisis within the company and we noticed little of it. The FEINMETALL business was running smoothly and I remember well that during the period of succession, especially Walter Bürkle came by from time to time to the construction section to observe design and learn about what the employees were working on. He was very interested in technology and was able to inspire some solutions.

In your view, what characterized the subsequent years?

Klaus Giringer: Again, it was IBM that challenged us in testing technology. In Sindelfingen, IBM produced multi-chip modules made of ceramic materials for their mainframes. The special requirement at that time was in the manufacture of highly complex contact-making units with contact distances in the range of 2/10 millimeters with several thousand contacts. FEINMETALL took over the designs and production of the so-called „Test Heads“, which became a new business division in addition to the spring contact probes. We were the primary supplier to IBM even in the United States in this field.

When did it become difficult?

Klaus Giringer: The years 1990-1995 were marked by the exit of IBM from manufacturing and the closure of some plants in Europe. This resulted in gradually losing a large portion of the business base for the test heads, of the order of about 40%.

How did FEINMETALL handle this rather critical situation?

Klaus Giringer: In subsequent years, we focused on our core competencies and expanded the contact probe business continuously. In addition, we used our accumulated know-how for new product ideas, and based on the „Buckling Beam Technology“ as already applied in the IBM test heads, we built a new business division for vertical probe cards for wafer tests. This became a success story. In the initial period, we were able to double the sales of these new products from one year to the next. In the year 2000, we received the innovation award of TOP 100 for this product innovation from the then Minister of Finance, Walter Döring.

In 2003, was there also a prize from Infineon?

Klaus Giringer: Yes, FEINMETALL had achieved the world's first „4Touch Down“ solution for the 300 mm memory line at Infineon. This prize is still with me in my office today, eleven years later.

What characterized FEINMETALL during this period?

Klaus Giringer: FEINMETALL met the requirements in an increasingly global market and thus became more international. Our customers expected a worldwide presence and local services. To this end, starting from 2006, we established subsidiaries in the United States and in Asia, whereas before that we had largely focused on business in Europe. Such construction is always an exciting affair and a special challenge.

Between 2008 and 2010 there were, of course, extreme drops in sales in the electronics industry?

Klaus Giringer: Yes that's right, and it also affected us. On the one hand, one of our major customers in the semiconductor industry became bankrupt, and on the other hand, the electronics industry was severely shaken by the banking crisis in late 2008. We did not go unscathed through this situation.

How do you see the future?

Klaus Giringer: It's the international business development and the cultural differences that sometimes pose the most difficult challenges. This is especially true in Asia, where the mentality is considerably different from ours. These exciting challenges, and the different cultural conditions in international business are always a source of fun and enjoyment for me, despite some setbacks.

33 Jahre FEINMETALL: Peter Kany



PETER KANY, 61 JAHRE
ALT, GRUPPENLEITER
KONTAKTSTIFT-MON-
TAGE, SEIT 1981 BEI
FEINMETALL
PETER KANY, 61 YEARS
OLD, GROUP LEADER IN
THE CONTACT PROBE
ASSEMBLY SECTION AT
FEINMETALL SINCE 1981

Peter Kany: Ja, zu Beginn hatten wir starre Arbeitszeiten. Um sieben Uhr war Arbeitsbeginn und wer nicht drei Minuten vorher am Platz war, bekam eine Viertelstunde abgezogen. Heute erfassen wir die Arbeitszeit elektronisch und sind wesentlich flexibler.

Als Gruppenleiter der Kontaktstiftmontage haben Sie ja einige Umbrüche miterlebt. Was waren die wesentlichen Einschnitte?

Peter Kany: Wir hatten zuerst rund 30 Mitarbeiterinnen, die vorwiegend in Handarbeit die drei wesentlichen Teile der Kontaktstifte – Kolben, Feder, Mantel – zusammenmontiert haben. Später konnten wir mit selbstgebauten Maschinen den Anteil der Handarbeit halbieren. Seit rund vier Jahren arbeiten wir in Herrenberg mit Fertigungsautomaten, die im 3-Schicht-Betrieb hohe Stückzahlen produzieren.

Dazwischen gab es ja auch die Verlagerung der Produktion nach Tschechien. Was wurde aus Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern?

Peter Kany: Die Verlagerung der Produktion nach Tschechien war für FEINMETALL überlebensnotwendig. Die Arbeit in Herrenberg war zu kostenintensiv, so dass wir hier Personal abbauen mussten, das geschah aber zu fairen Konditionen mit Abfindungen.

Wie sehen Ihre Aufgaben heute aus?

Peter Kany: Heute sind 18 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in meiner Gruppe, die für den Musterbau und die Entwicklung neuer Produkte gebraucht werden. Außerdem haben wir zurzeit so viele Aufträge, dass auch in Herrenberg wieder Kontaktstifte hergestellt werden. Ich Sorge dafür,

dass alle verfügbaren Maschinen laufen und wir pünktlich liefern können.

Sie haben auch einige Jahre als Betriebsrat die Interessen der Arbeitnehmer vertreten. Welche Erfahrungen haben Sie da gemacht?

Peter Kany: In den sechs Jahren als Betriebsratsvorsitzender habe ich ein sehr gutes Klima zwischen Geschäftsführung und der Arbeitnehmervertretung erlebt. Sicher, auch wir hatten unterschiedliche Auffassungen, aber wir haben immer einen Konsens gefunden. Wenn ich mich mit Kollegen aus anderen Betrieben ausgetauscht habe, gab es kaum vergleichbar gute Konstellationen. FEINMETALL ist immer familiär und sozial gewesen. Wenn es im Sommer draußen heiß war und wir in der Dreherei über 35 Grad hatten, gab es zum Beispiel Eis und kalte Getränke.

Wenn Sie eine Bilanz der letzten 30 Jahre bei FEINMETALL ziehen müssten, wie sähe diese aus?

Peter Kany: Das waren für das Unternehmen und für die Mitarbeiter wechselvolle Jahre mit vielen und auch heftigen Ausschlägen nach unten wie nach oben. Wir haben rationalisiert, die Produkte weiterentwickelt und unsere Position am Markt gefestigt. Das ging nur, weil die Mitarbeiter mitgezogen haben. Das macht mich stolz und ich hoffe, dass dieser Geist auch mit dem weiteren Wachstum erhalten bleibt.

33 Years with FEINMETALL: Peter Kany

**How did you come to FEINMETALL?
Was this your dream job?**

Peter Kany: I was a professional soldier in the German army before and I had a great job as driving instructor. After my apprenticeship as a precision mechanic, I applied to FEINMETALL for a job and started as a lathe operator. At that time, it was not my dream job, but that changed with the new assignments and responsibilities.

How did your job develop?

Peter Kany: It was exciting as new types of machining were introduced in the production department: After two years, we received the first CNC machine and I took over the support for these machines. Computerized production has subsequently held increasing influence.

Have the working conditions changed over time?

Peter Kany: Yes, at the beginning we had fixed working hours. We started at seven clock and if you were not at your workplace three minutes early, a quarter hour was deducted from your time. Today, we record work electronically and are considerably more flexible.

As the group leader of the contact probe assembly, you have surely witnessed some upheavals or turmoil. What were the major cuts?

Peter Kany: At first we had around 30 employees who primarily assembled the three essential parts of the contact probes by hand – plunger, spring and barrel. Subsequently, we were able to cut manual labour in half with self-made machines. For about four years, we have been working in

Herrenberg with automatic manufacturing machines that produce large quantities in three-shift operation.

In between, production was transferred to the Czech Republic. What became of your employees?

Peter Kany: The transfer of production to the Czech Republic was vital for FEINMETALL. The work in Herrenberg was very cost-intensive, which meant that we had to lay off the staff here, but this was done on fair terms with severance pay.

What are your assignments at present?

Peter Kany: At present, I have 18 employees in my group who work on prototype building and development for new products. In addition, we currently have so many orders on hand that contact probes are being manufactured in Herrenberg once again. I make sure that all available machines are running and we can deliver on time.

You have also been representing the interests of the workers in the workers' council for a few years. What was your experience there?

Meisterstück Tschechien: Hartmut Katz

HARTMUT KATZ WURDE 1946 GEBOREN UND IST BEREITS IM RUHESTAND. ER HATTE 1971 ALS „LEIHARBEITER“ SEINER DAMALIGEN FIRMA, DIE AUCH WIE FEINMETALL ZUM KREIDLER-KONZERN GEHÖRTE, ALS WERKZEUGMACHER ERSTE ERFahrungen bei FEINMETALL GESAMMELT. AM 1. JUNI 1983 TRAT ER IN DIE FIRMA EIN, BIS JULI 2011 WAR ER FÜR DIE FERTIGUNG DER KONTAKTSTIFTE IN HERRENBERG UND IN TSchechien VERANTWORTLICH.

HARTMUT KATZ WAS BORN IN 1946 AND HAS ALREADY RETIRED. IN 1971, HE MADE HIS FIRST SET OF EXPERIENCES AS A TOOL MAKER WITH FEINMETALL AS A „LOANED EMPLOYEE“ FROM HIS FORMER COMPANY, WHICH BELONGED TO THE KREIDLER GROUP ALONG WITH FEINMETALL. ON JUNE 1, 1983, HE JOINED THE COMPANY. UNTIL JULY 2011 HE WAS RESPONSIBLE FOR THE PRODUCTION OF THE CONTACT PROBES IN HERRENBERG AND THE CZECH REPUBLIC.

Peter Kany: In the six years as the Chairman of the worker's council, I have experienced a very good atmosphere between the management and employee representatives. Certainly, we had differences of opinion, but we always reached a consensus. When I have drawn comparisons with colleagues from other companies, there are rarely comparably good constellations. FEINMETALL has always been family-like and social. If it was hot outside in the summer and we were in the lathe shop with temperatures over 35 degrees Celsius, for example, ice cream and cold drinks were provided.

If you had to take stock of the last 30 years with FEINMETALL, what would this look like?

Peter Kany: Those were turbulent years with many and severe fluctuations both for the company and for the employees. We have streamlined, undertaken advanced development on the products and consolidated our position in the market. This was possible only because the employees helped with their cooperation. That makes me proud, and I hope that this spirit will remain, even with further growth.

Wie verschlug es Sie endgültig zu FEINMETALL?

Hartmut Katz: Die Firma, in der ich damals als verantwortlicher Meister des Werkzeugbaus jahrelang tätig war, schloss zwei Jahre nach Konkurs des Stammhauses 1981 den Werkzeugbau 1983. Ich kannte FEINMETALL aus der Zeit Anfang der 70er Jahre. 1983 suchte FEINMETALL einen Fertigungsleiter, der eigentlich, laut Ausschreibung, von der Ausbildung Ingenieur sein sollte. Ich habe dann gefragt, ob es nicht auch ein Werkzeugmechanikermeister sein dürfte.



Es durfte und Sie begannen als Leiter der Fertigung Ihre FEINMETALL-Karriere. Wie war der Anfang?

Hartmut Katz: Das erste Vierteljahr war schwierig. Ich hatte einen Montagesaal mit ca. 60 Frauen, eine Dreherei und eine Schleiferei, mit jeweils einem Meister oder Gruppenleiter. Das war keine leichte Aufgabe. Ich habe mich gründlich eingearbeitet und dann beispielsweise auch an einem 4-fach-Schleifautomat so lange selbst getüftelt, bis die Maschine lief.

War das öfter so?

Hartmut Katz: Ja, wenn etwas nicht lief, wollte ich verstehen warum. Ich konnte nicht eher locker lassen, bis alles funktionierte. Das hat mir einigen Respekt bei den Mitarbeitern verschafft.

Wie war Ihr Verhältnis zu Ihren Mitarbeitern in der Fertigung?

Hartmut Katz: Ich würde mal sagen gut. Im ersten und zweiten Jahr bekam ich sogar einen Geschenkkorb zu Weihnachten von meinen Mitarbeitern überreicht, da sie zuvor einen anderen Führungsstil erlebten. Mein Führungsprinzip

war: führen, begleiten und stützen. Manchmal galt es Konflikte in der Belegschaft zu schlichten und mit ruhiger Hand für Ordnung zu sorgen. Als Fertigungsleiter bin ich in den ganzen Jahren immer durch die Produktion gegangen, die Menschen waren mir genauso wichtig wie die Qualität der Produkte.

Was änderte sich 1985, als Dr. Dürschner Geschäftsführer wurde?

Hartmut Katz: Es kamen neue Management-Methoden in das Unternehmen, das hat das Führungsteam zusammengeschweißt. Die Führungskräfte erhielten Einblick in die Geschäftszahlen, Ziele wurden vereinbart. Besonders beeindruckt hat mich der Einsatz der Familie Bürkle für das Unternehmen: Auch in Zeiten als FEINMETALL rote Zahlen schrieb, haben sie zum Unternehmen gehalten und alles getan, um die Arbeitsplätze zu sichern.

1993 gab es erste Kontakte nach Tschechien?

Hartmut Katz: Ja, mir wurde in der damals sehr schwierigen Zeit, zwischenzeitlich wurde die Firma in verschiedene Bereiche unterteilt und ich war dann zum Bereichsleiter Kontaktstifte bestellt, die Aufgabe erteilt, in Tschechien nach kostengünstigen Fertigungsmöglichkeiten zu suchen. Mit einem Tschechen, der uns durch einen Kunden empfohlen wurde, vereinbarten wir dann einen Termin und am 10. Mai 1993 brachen dann der damalige Geschäftsführer und ich zu einer Besichtigungstour nach Tschechien auf, um die Lage zu sondieren und nach geeigneten Partnern für die Produktion Ausschau zu halten. Im Zentrum des Interesses standen Uhrenfabriken, da sie das Know-how und die notwendigen Produktionsmethoden eigentlich beherrschen müssten. Ziel der Fertigung in Tschechien war es, die Produktionskosten zu senken, um gegen die Konkurrenz aus den USA bestehen zu können.

Und was erlebten Sie und waren Sie gleich erfolgreich?

Hartmut Katz: Ich erinnere mich zum Beispiel, am zweiten Abend wollten wir zum Abendessen in ein Restaurant auf einem Berg, die Straße war für Fahrzeuge gesperrt, aber unser tschechischer Geschäftspartner meinte, ich sollte trotzdem durchfahren, das sei erlaubt. Natürlich wurden wir kontrolliert und ich musste mein gesamtes tschechisches Bargeld einsetzen, damit wir weiterfahren konnten. Auch entsprachen die besuchten Firmen nicht unseren Erwartungen. Am 26. Mai fuhren wir ein zweites Mal nach Tschechien und trafen auf die Firma Elton in Nove Mesto nad Metuji, die unseren Erwartungen entsprach. Mit der Firma Elton kam dann, nach diversen Probearbeiten, noch im Jahr 1993 eine Vereinbarung für eine Lohnfertigungs-Kooperation zustande.

Was bedeutete das für Sie?

Hartmut Katz: Nach einigen Wochen und Einarbeitung von Mitarbeitern hier in Herrenberg, sowie der Verlagerung von Maschinen fuhr ich dann zunächst mindestens alle 14 Tage, mit Fachleuten von uns nach Tschechien, um nach dem Rechten zu sehen. Schritt für Schritt verlagerte FEINMETALL etwa 90 Prozent der Montagearbeiten nach Tschechien. 1998 hat FEINMETALL mit der Gründung einer eigenen Firma dann die Fäden in Tschechien in die eigene Hand genommen, um das Unternehmen vor einer allzu großen Abhängigkeit zu bewahren. Am 29. Juni erfolgte der Eintrag in das tschechische Handelsregister.

Sie wurden Geschäftsführer der FEINMETALL CZ?

Hartmut Katz: Ja, wir haben viel improvisiert, zum Beispiel: Um die Urkunden für die Behörden des Handelsregisters zu vervollständigen, habe ich mich damals mit dem Rechtsanwalt aus Prag in Hradec Kralove (Königsgrätz) auf dem Marktplatz getroffen und die Unterlagen auf der Motor-

haube meines Autos unterschrieben. Zu Beginn am 1. September 1998 waren 45 bis 50 Mitarbeiter inklusive der dann technische Leiter der Firma Elton beschäftigt.

Wann hat FEINMETALL ein eigenes Gebäude in Tschechien aufgebaut?

Hartmut Katz: Eigentlich beabsichtigten wir bereits 2001 ein eigenes Gebäude für unser Werk zu bauen, bis dahin waren wir in Miete in dem ehemaligen Kombinars-Komplex, aber die Suche nach einem geeigneten Bauplatz zog sich bis 2005 hin. Nach Erwerb eines Grundstücks und Bauplanung erhielten wir im April 2006 die Baugenehmigung. Schon im Mai wurde mit dem Bau begonnen und am 20. Oktober 2006 konnte der Betrieb eingeweiht werden.

Lief immer alles reibungslos?

Hartmut Katz: Nicht ganz: Obwohl es nicht unkritisch war, habe ich, wenn die Liefertermine eng waren, meinen Wagen mit FEINMETALL-Produkten aus der tschechischen Produktion vollgeladen, um sie, aus Termingründen auch mal persönlich zum Kunden zu bringen. Ein Warenwert von 200.000 DM im Kofferraum war damals keine Seltenheit, ebenso auch, vor Eintritt von Tschechien in die EU, die nähere Bekanntschaft mit diversen Zöllnern.

Masterpiece Czech Republic: Hartmut Katz

How did you end up at FEINMETALL?

Hartmut Katz: The company that I worked in for many years as a master in tool-making at that time closed down the tool and die design in 1983, two years after the parent company filed for bankruptcy in 1981. I knew FEINMETALL from the early 70s. In 1983, FEINMETALL was looking for a

production manager, who was actually a trained engineer as given in the job profile. I then inquired if the requirement was possibly for a master tool and die technician.

Your qualification and experience were accepted and you commenced your career at FEINMETALL as the head of manufacturing. How was the beginning?

Hartmut Katz: The first quarter was difficult. I had an assembly hall with about 60 women, a lathe and a grinding station each with one master or group leader. This was no easy task. I oriented and integrated myself completely and then, for example, even worked on a 4 x grinding machine until the machine started running.

Was it often like this?

Hartmut Katz: Yes, if something didn't work, I wanted to understand why. I couldn't let it go until everything worked. This garnered some respect for me from the employees.

What was your relationship with your employees in manufacturing?

Hartmut Katz: I would say good. In the first and second year I even got a gift basket for Christmas from my staff since they had previously experienced a different style of leadership. My guiding principle was: lead, guide and support. Sometimes it was necessary to settle conflicts among the workforce and with a steady hand to maintain orderliness. As a production manager, I've always visited the production line all these years; people were as important to me as the quality of the products.

What changed in 1985 when Dr. Dürschner became the CEO?

Hartmut Katz: New management methods were introduced in the company, which brought the leadership team together. The executives were given an insight into the busi-

ness figures, and targets were agreed upon. I was particularly impressed by the deployment of the Bürkle family for the company: Even in times when FEINMETALL was in the red, they kept the company and did everything to secure the jobs.

In 1993, there were initial contacts with the Czech Republic?

Hartmut Katz: Yes, I was in there for these difficult times. Meanwhile, the company was divided into different divisions and I was then appointed as the Divisional Manager for contact probes, with the job of looking in the Czech Republic for low-cost manufacturing options. We had an appointment with a Czech who was recommended to us by a customer, and on May 10, 1993, the then Managing Director and I made a tour of the Czech Republic in order to test the waters and look for suitable production partners. The focus of our interest was on watch factories because they ought to have mastered the know-how and the necessary production methods. The aim of production in the Czech Republic was to reduce production costs in order to survive against competition from the USA.

And what did you see and were you also immediately successful?

Hartmut Katz: I recall, for example, on the second night we wanted to have dinner at a restaurant on a mountain, the road was closed to vehicles, but our Czech business partner opined that I should drive through anyway since this was not allowed. Of course, we were checked and I had to use my entire Czech cash, so that we could continue our onward journey. The companies that we visited also did not meet our expectations. On May 26, we made a second visit to the Czech Republic and met the company Elton in Nove Mesto nad Metuji that met our expectations. With Elton, after several trial runs still in 1993, we made an agreement for cooperation in contract manufacturing.

What did that mean to you?

Hartmut Katz: After a few weeks and orientation of the employees here in Herrenberg, as well as the relocation of machinery, I travelled at least once every 14 days, with experts from our facility to the Czech Republic in order to set things right. Step by step, FEINMETALL shifted about 90 percent of the assembly work to the Czech Republic. In 1998, FEINMETALL had established its own company, taking over the reins in the Czech Republic to save the company from too much dependence. On June 29, an entry was made in the Czech Commercial Register.

Were you managing FEINMETALL CZ?

Hartmut Katz: Yes, we improvised a lot, for example: To complete the certificates for the authorities of the commercial register, I then met with the lawyer from Prague in Hradec Kralove at the marketplace and signed the documents on the hood of my car. In the beginning, on September 1, 1998, we had 45 to 50 employees including the then Technical Director of Elton.



Durchstart: Matthias Schmitt

MATTHIAS SCHMITT IST 24 JAHRE ALT, WIRTSCHAFTSINGENIEUR UND SEIT 2010 BEI FEINMETALL. BEGONNEN HAT ER ALS BA-STUDENT, MITTLERWEILE ARBEITET ER IM VERTRIEB.

MATTHIAS SCHMITT IS 24 YEARS OLD, AN INDUSTRIAL ENGINEER AND HAS BEEN AT FEINMETALL SINCE 2010. HE STARTED OFF AS A BA-STUDENT, AND IN THE MEANTIME, HE IS WORKING IN SALES.

When did FEINMETALL build its own building in the Czech Republic?

Hartmut Katz: Actually, in 2001 we intended to construct our own building for our plant. Until then, we rented a former state holding company complex, but the search for a suitable building site continued until 2005. After acquisition of land and construction planning, we received permission for construction in April 2006. We began construction in May and on October 20, 2006, the operation was inaugurated.

Did everything always run smoothly?

Hartmut Katz: Not quite: When the delivery schedules were tight, I loaded my car full with FEINMETALL products from the Czech production facility, although it was problematic, to bring them personally to the customer in order to meet the delivery schedules. It was not uncommon to have goods worth 200,000 Marks in the boot of your automobile at that time, prior to the Czech Republic's entry into to the EU. I had close acquaintance with various Customs officials.

Warum haben Sie sich für FEINMETALL entschieden?

Matthias Schmitt: Ich habe mich auch bei anderen Unternehmen beworben, mich aber bewusst für FEINMETALL entschieden, da in einem mittelständischen Unternehmen die Bedingungen für einen Berufsstart einfach stimmen: Kurze Wege, flache Hierarchien und ein guter Überblick über alle Bereiche.

Sie kommen aus Franken, wie sind Sie in Herrenberg aufgenommen worden?

Matthias Schmitt: Das war schon eine Umstellung für mich, als ich mit dem Studium anfang, aber ich bin bei FEINMETALL freundlich empfangen worden. Die Hilfsbereitschaft der Kollegen ist groß und ich konnte jederzeit meine Fragen loswerden. Als BA-Student lernte ich alle Abteilungen kennen. Richtig gefreut habe ich mich, dass ich auch einen Auslandsaufenthalt machen konnte und bei FEINMETALL in Singapur vor Ort die Arbeit kennenlernen durfte. Das hilft mir heute sehr.

Sind Sie nach dem Abschluss als Wirtschaftsingenieur direkt übernommen worden?

Matthias Schmitt: Ja, FEINMETALL bildet gezielt aus, um neue qualifizierte Mitarbeiter für das Unternehmen zu gewinnen. Für mich als Student war das eine tolle Perspektive: Als ich im September 2013 den Abschluss in der Tasche hatte, konnte ich gleich im Vertrieb durchstarten.

Können Sie diese Art der Studiums weiterempfehlen?

Matthias Schmitt: Unbedingt, da der Übergang zwischen Studium und Beruf fließend ist und man während des Studiums genügend Zeit hat, sich kennen und schätzen zu lernen, ist das aus meiner Sicht der ideale Weg – wenngleich das duale Studium kein Zuckerschlecken ist. Das lockere Studentenleben kommt etwas zu kurz,

aber dafür gelingt der Übergang in die Arbeitswelt ohne Probleme und das ist viel wert.

Wie sehen Sie als junger Mitarbeiter das Arbeitsklima bei FEINMETALL?

Matthias Schmitt: Ich empfinde das Klima und das Arbeitsumfeld als sehr kollegial, hilfsbereit und offen. Zurzeit haben wir eine sehr gute Auftragslage und sind darauf angewiesen, dass die Mehrarbeit im Team geschultert wird. Das geht nur, wenn alle am gleichen Strang ziehen.

Wenn Sie in die Zukunft schauen, wie sind Ihre Erwartungen und Pläne?

Matthias Schmitt: Ich würde gerne meinen eingeschlagenen Weg fortsetzen und möglichst rasch eine verantwortungsvolle Position bei FEINMETALL übernehmen. Mit dem Wissen aus meinem Studium möchte ich einen Mehrwert für das Unternehmen schaffen und ich hoffe, dass es mir gelingt, neue Ideen und Vorstellungen in die Realität umzusetzen.

Wie schätzen Sie die Entwicklung von FEINMETALL in den nächsten Jahren ein?

Matthias Schmitt: Soweit ich das beurteilen kann, sehr gut. Wir rechnen mit einem starken Wachstum und die Herausforderung wird darin bestehen, die Strukturen auf das gewachsene Volumen anzupassen. Vermutlich geht auch die Internationalisierung weiter, so dass eine Menge spannender Aufgaben auf uns warten.

Getting started: Matthias Schmitt

Why did you opt for FEINMETALL?

Matthias Schmitt: I also applied for other companies, but consciously decided on FEINMETALL because I found the conditions right for a professional start in a medium-sized company: Short career paths, lean hierarchies and a good overview of all divisions.

You come from Franconia, and how was your start in Herrenberg?

Matthias Schmitt: That was quite a change for me when I started studying, but I was given a warm and friendly welcome at FEINMETALL. The cooperative nature of colleagues is great and I was always able to get a response to my queries. As a BA-student, I got to learn about all the departments. I was very pleased that I could stay abroad and get to learn about the work locally at FEINMETALL in Singapore. This helps me very much today.

Were you appointed directly after graduation as an industrial engineer?

Matthias Schmitt: Yes, FEINMETALL has a focused manner of training in order to attract new qualified employees to the company. For me as a student, it was a great perspective: When I graduated in September 2013, with the certificate in my pocket, I was able to start off in sales right away.

Would you recommend this type of education?

Matthias Schmitt: Certainly, since the transition between education and work is smooth and you have adequate time while studying to get to know each other and learn to appreciate each other. In my view, this is the ideal way –

although the dual degree program is no picnic. The casual student life is a little too short, but for this, you make the step into the working world without any problems and that is worth quite a bit.

How do you perceive the work atmosphere at FEINMETALL for a young employee?

Matthias Schmitt: I feel the climate and work environment are very amicable, cooperative and open. Currently, we are in a very good position in terms of orders in hand, and rely on the fact that the extra work is shouldered by the team. This can only happen if we all pull in the same direction.

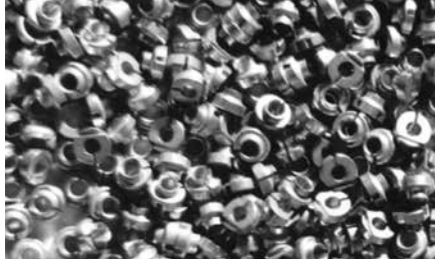
If you look to the future, what are your expectations and plans?

Matthias Schmitt: I would like to continue my chosen path and assume a position of responsibility at FEINMETALL as quickly as possible. With the knowledge gained from my education, I would like to create added value for the company, and I hope that I manage to implement new ideas and concepts in reality.

How do you assess the development of FEINMETALL in the next few years?

Matthias Schmitt: As far as I can gage, very good. We expect strong growth and the challenge will then be to adapt the hierarchies to the growing volume. There will probably be further internationalization, which means that there are a number of exciting challenges awaiting us.





Unternehmensgeschichte auf einen Blick

1964 Gründung der FEINMETALL GmbH am 23. Juni 1964 durch den Kreidler-Konzern. Erstes Produkt: Uhrenfedern für mechanische Auto-Uhren, Unternehmenssitz in Ludwigsburg.

1971 Umzug und Bezug des neuen Firmengebäudes in der Zeppelinstraße in Herrenberg.

1972 Jahresproduktion von fünf Millionen Präzisionspiralfedern für die Uhrenindustrie.

1973 Beginn der Krise in der Deutschen Uhrenindustrie.

1974 Produktion der ersten Federkontaktstifte, ausgelöst durch eine Anfrage von IBM.

1980 Erste Prüfköpfe mit Knickdraht-Technik zum Kontaktieren von Feinraster-Keramiksubstraten.

1981 Zahlungsschwierigkeiten und Insolvenz des Kreidler-Konzerns, FEINMETALL hatte ca. 50 Mitarbeiter.

1982 Übernahme der FEINMETALL GmbH durch Centra-Bürkle. Die Eigentümer Walter und Kurt Bürkle investierten in den Fortbestand der Firma. Centra-Bürkle mit seinen ca. 1000 Mitarbeitern und Stammsitz in Schönaich galt als führendes Europäisches Unternehmen im Bereich Heizungsregelungstechnik.

1984 Verkauf von Centra-Bürkle an Honeywell. FEINMETALL mit ca. 75 Mitarbeitern bleibt im Besitz von Walter und Kurt Bürkle. Gründung der Fa. BEG.

1985 Weitere Investitionen für FEINMETALL. Erweiterung des Gebäudes in Herrenberg, Vergrößerung der Fläche von 2000qm auf 5000qm.

1985 Produktion der ersten Prüfkarten für den Wafertest mit Cantilever Technologie. Einstieg in den Zuliefer-Markt für die Halbleiterindustrie.

1986 Fertigung der ersten Prüfadapter zur Prüfung von für bestückten Leiterplatten.

1989 Anstieg der Prüfkopf-Lieferungen für IBM. FEINMETALL beschäftigt 140 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von 13,5 Millionen DM.

1992 Einstellung des Prüfkopfgeschäftes durch IBM. Absatzkrise bei FEINMETALL.

1994 Erste Verlagerungen von Montagearbeiten nach Tschechien.

1997 Wolfgang Bürkle übernimmt die Geschäftsführung. FEINMETALL geht unter der Marke ViProbe® mit neuartigen vertikalen Wafer-Prüfkarten an den Markt.

1998 Gründung eines Montagewerkes in Tschechien.

2000 Innovationspreis des Landes Baden-Württemberg für Vertical Probe Card ViProbe®.

2004 Inbetriebnahme eines Reinraumes für die ViProbe® Produktion.

2006 Neue Niederlassungen in Amerika und Asien für den weltweiten Betrieb von ViProbe® Prüfkarten.

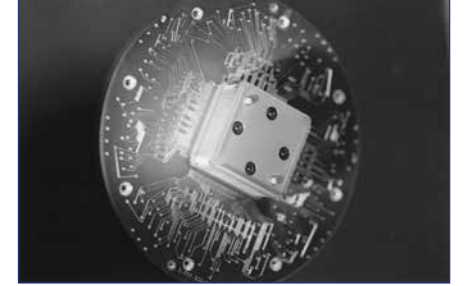
2007 Ausbau des Kontaktstiftgeschäftes. Kabelbaum-Test für die Automobilindustrie wird stärkstes Marktsegment des Kontaktstiftgeschäftes.

2009 Umsatzeinbruch um 50% durch die internationale Finanzkrise mit Kurzarbeit und Entlassungen.

2011 Expansion in Mexiko und China. Umsatzsteigerung über das Vor-Krisenniveau.

2012 Neue Vertriebsniederlassungen in Shanghai und Shenzhen. Erste Lieferungen von Kontaktanlagen für die Produktion von Lithium-Elektrospeichern.

2013 Umsatzzuwächse in den Breichen Prüfkarten und Kontaktstifte auf weltweit ca. 40 Mio. EUR mit ca. 420 Mitarbeitern.





Company's history at a glance

1964 Foundation of FEINMETALL GmbH on June 23, 1964 by the Kreidler Group. The first product: Watch springs for mechanical automobile clocks, with the Headquarters in Ludwigsburg.

1971 Relocation and shifting to the new company building in Zeppelinstraße in Herrenberg.

1972 Annual production of five million precision coil springs for the watch industry.

1973 Beginning of the crisis in the German watch industry.

1974 Production of the first spring contact probes, triggered by an inquiry from IBM.

1980 The first set of probes with bent wire technology for making contact in fine grid ceramic substrates.

1981 Financial problems and insolvency of the Kreidler Group, FEINMETALL had about 50 employees.

1982 Acquisition of FEINMETALL GmbH by Centra Bürkle. The owners, Walter and Kurt Bürkle invested in continued operations of the company. Centra Bürkle with approximately 1,000 employees and its Head Office in Schönaich was considered a leading European company in the field of heating control technology.

1984 Sale of Centra Bürkle to Honeywell. FEINMETALL with about 75 employees is owned by Walter and Kurt Bürkle. Foundation of BEG.

1985 Further investments for FEINMETALL. Extension of the building in Herrenberg, and increase in the area from 2,000 sq. m to 5,000 sq. m.

1985 Production of the initial lot of test cards for wafer test with Cantilever technology. Entry in the supplier market for the semiconductor industry.

1986 Production of the first test fixtures for testing populated printed circuit boards.

1989 Increase in the supply of probes for IBM. FEINMETALL has a workforce of 140 employees and achieves a turnover of 13.5 million DM.

1992 Discontinuation of the probe business by IBM. Sales crisis at FEINMETALL.

1994 First relocation of assembly operations to the Czech Republic.

1997 Wolfgang Bürkle takes over the management. FEINMETALL launches the ViProbe® brand with novel vertical wafer probe cards in the market.

1998 Establishment of an assembly plant in the Czech Republic.

2000 Innovation Award of Baden-Württemberg for the vertical probe card ViProbe®.

2004 Commissioning of a clean room for the production of ViProbes®.

2006 New subsidiaries in America and Asia for global operation of ViProbe® probe cards.

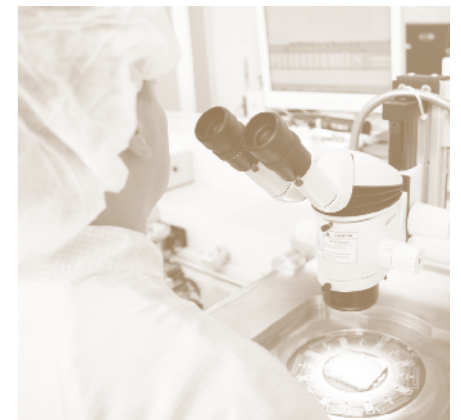
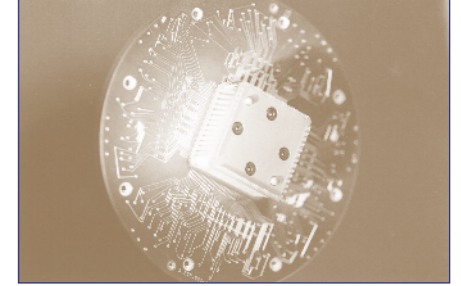
2007 Expansion of the contact probe business. Wire harness test for the automotive industry is the strongest market segment of the contact probe business.

2009 Sales plummet by 50% by the international financial crisis with reduced working hours and layoffs.

2011 Expansion in Mexico and China. Increase in sales beyond the pre-crisis level.

2012 New sales subsidiaries in Shanghai and Shenzhen. First set of deliveries of contact lines for the production of lithium-electric memory chips.

2013 Sales growth in the probe cards and contact probes division to EUR 40 million worldwide with about 420 employees.





*“Competence and quality
in precision engineering and
micromechanics – that’s
been our motto for years.”*