

BA AND BRE ITE



Liebe Leserinnen und Leser,

herzlich willkommen zur vierten
Ausgabe unseres Magazins BANDBREITE.

Unsere Branche bleibt in Bewegung – und das in einem Tempo, das gleichermaßen herausfordert wie inspiriert. Technologische Entwicklungen schreiten rasant voran, und auch die Erwartungen unserer Kunden verändern sich kontinuierlich. In diesem dynamischen Umfeld bleibt unser Anspruch bei Enayati jedoch unverändert: höchste Präzision, verlässliche Serienfähigkeit und nachhaltiges Handeln bilden das Fundament unseres täglichen Tuns.

Auch in dieser Ausgabe möchten wir Ihnen Einblicke in aktuelle Entwicklungen und Perspektiven unseres Unternehmens geben. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der Erweiterung unserer Geschäftsführung, mit der wir die Weichen für die Zukunft noch gezielter stellen und unsere Stärke weiter ausbauen. Eng damit verknüpft ist das Thema Digitalisierung, das für uns eine zentrale Rolle spielt und konsequent vorangetrieben wird.

Darüber hinaus nehmen wir Sie mit in unseren Vertrieb und gewähren Ihnen in einem exklusiven Interview spannende Einblicke in die Arbeit und Herausforderungen dieser Schlüsselabteilung. Ergänzend stellen wir Ihnen unsere neuesten Innovationen vor: Darunter die Oberflächenlösungen AgTherm® und AgC, die beispielhaft für unseren Anspruch an Qualität und Fortschritt stehen.

Nicht zuletzt richten wir den Blick auf das, was unser Unternehmen im Kern ausmacht: die Menschen dahinter. Unterschiedliche Generationen, vielfältige Perspektiven und ein gemeinsames Ziel prägen unsere Unternehmenskultur und machen Enayati zu dem, was es ist.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Lesen und spannende Einblicke in unsere Bandbreite.

Ihr Patrik Rieder

Geschäftsführer

Enayati Oberflächentechnik GmbH

Mit Wirkung zum 1. Juli 2026 erweitert die Enayati Oberflächentechnik GmbH ihre Geschäftsführung und stellt damit die Weichen für die weitere Entwicklung des Unternehmens.

Herr Patrik Rieder (li.) übernimmt den Vorsitz der Geschäftsführung und trägt die strategische Gesamtverantwortung für das Unternehmen. Mit Herrn Dr. Stefan Klotz (re.), der zum technischen Geschäftsführer berufen wird, setzt das Unternehmen auf Kontinuität, technologische Weiterentwicklung und eine klare Zukunftsorientierung.

Herr Dr. Stefan Klotz ist seit acht Jahren Teil der Enayati Oberflächentechnik GmbH und hat die technische Entwicklung des Unternehmens in dieser Zeit maßgeblich mitgeprägt. Mit seiner langjährigen Erfahrung und seinem tiefen Verständnis für Prozesse und Technologien bringt er beste Voraussetzungen für die neue Aufgabe mit.

Neben der technischen Verantwortung wird Herr Dr. Klotz künftig insbesondere die digitale Transformation sowie die Entwicklung innovativer und zukunftsorientierter Prozesse weiter vorantreiben. Die konsequente Weiterentwicklung von Produktionsprozessen, Technologien und Qualitätsstandards bleibt dabei ein zentraler Bestandteil der strategischen Ausrichtung des Unternehmens.

Mit der Erweiterung der Geschäftsführung stärkt die Enayati Oberflächentechnik GmbH gezielt ihre technische Kompetenz und fördert gleichzeitig nachhaltiges Wachstum sowie langfristige Stabilität.

Für Kunden, Partner und Mitarbeitende bleibt die vertrauensvolle und enge Zusammenarbeit weiterhin die Grundlage des gemeinsamen Handelns. Gleichzeitig richtet die Enayati Oberflächentechnik GmbH den Blick konsequent nach vorn und wird mit neuen Impulsen, innovativen Ansätzen und klaren strategischen Zielen die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens fortführen sowie die kommenden Herausforderungen aktiv gestalten.

Erweiterung der Geschäftsführung



2.

Der Schlüssel zum Erfolg ist unser Team

Digitale Transformation ist bei Enayati kein reines IT-Projekt. Sie findet auf mehreren Ebenen statt und beginnt am Motor des Unternehmens: bei den Menschen.

Die Umsetzung startet mit dem Aufbau eines Digitalisierungsteams, sowohl aus neuen als auch bestehenden Mitarbeitenden, welches neue Kompetenzen für den Aufbau der datengetriebenen Produktion mit sich bringt.

Ein wesentlicher Teil der datengetriebenen Produktion beinhaltet die Vernetzung von Maschinen, Anlagen, Sensoren und IT-Systemen. Konkret bedeutet dies, dass wir in Echtzeit alle relevanten Daten erfassen und zusammenführen können. Gleichzeitig werden unsere produktionsnahen IT-Systeme auf den neuesten Stand gehoben und schaffen so die Grundlage für die Vernetzung.

Für unsere Mitarbeitenden bedeutet die fortlaufende Digitalisierung und alles damit Verbundene eine Verbesserung des Arbeitsalltags. Damit wächst auch die gemeinsame Verantwortung im Umgang mit Daten und der persönliche Nutzen für den Einzelnen.

Enayati steht wie kein anderes Unternehmen in Europa für die Oberflächenveredelung in der Bandgalvanik. Unsere Prozesse, unsere Erfahrung und unser Know-how bilden seit Jahrzehnten eine starke Basis. Genau deshalb ist jetzt der richtige Zeitpunkt, um Enayati auf das nächste Level zu heben und unsere Abläufe noch robuster und zukunftsfähiger zu machen – mit Daten als verbindendem Element.

Gemeinsam mit dem Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung (IPA) haben wir dafür eine Digitalisierungsstrategie entwickelt, die zu unserem Unternehmen passt. Ausschlaggebend für die Zusammenarbeit war vor allem der partnerschaftliche Ansatz: Gemeinsam analysieren, gemeinsam verstehen, gemeinsam Kompetenzen aufbauen.

In die Entwicklung des umfangreichen Digitalisierungskonzepts wurden Mitarbeitende aus unterschiedlichen Fachabteilungen einbezogen. Sie kennen die täglichen Abläufe, die Herausforderungen und die Potenziale am besten. Aus diesem Wissen und der externen Expertise des Fraunhofer IPA entstand eine klare strategische Ausrichtung: Enayati entwickelt sich zu einem datengetriebenen Unternehmen.

TRANSFORMATION LOADING ...

67%

NEXT LEVEL

3.

**Robuster werden.
Präziser planen.
Weiter lernen.**

Was verändert sich, wenn Daten systematisch erfasst, vernetzt und genutzt werden?

Zunächst wird das System robuster. Prozesse lassen sich besser verstehen, mögliche Abweichungen früher erkennen und komplexe Zusammenhänge nachvollziehen. Das schafft Stabilität im Alltag und erweitert die Basis für kontinuierliche Verbesserung.

Gleichzeitig wächst unsere Kompetenz entlang der Zeitachse. Im Rückblick können Prozesse detaillierter analysiert werden: Was ist passiert? Warum ist es passiert? Welche Muster erkennen wir? Mit Blick nach vorne werden Planung und Steuerung besser: Was wird voraussichtlich passieren? Wo können wir früher reagieren? Welche Entscheidungen möchten wir datenbasiert treffen?

Damit verändert sich nicht nur unsere Systemlandschaft, sondern auch unsere Arbeitsweise. Enayati startet mit Daten, skaliert mit Daten und schafft die Grundlage, künftig mit Daten zu führen.

Start with Data Scale with Data Lead with Data

Vertrieb bei Enayati: zwischen Technik, Partnerschaft und Vertrauen

Zwischen Marktanforderung und Umsetzung in der Serie liegt oft ein weiter Weg. Neue Anwendungen, steigende Qualitätsanforderungen und wirtschaftlicher Druck verändern die Rahmenbedingungen der Oberflächentechnik spürbar. Im Vertrieb werden diese Entwicklungen meist zuerst sichtbar. Hier entstehen aus Kundenanforderungen konkrete Projekte in enger Abstimmung mit Technik, Produktion und Qualität. Ein Blick hinter die Kulissen zeigt, wie bei Enayati aus Marktimpulsen tragfähige Lösungen für die Serie werden.



Marktimpulse erkennen.

Veränderungen im Markt werden häufig zuerst im Vertrieb sichtbar

Steigende Qualitätsanforderungen, wachsende Dokumentationspflichten sowie der Fokus auf effiziente und nachhaltige Oberflächenlösungen prägen viele aktuelle Entwicklungen im Markt und werden im direkten Kundendialog früh sichtbar. Besonders deutlich wird dies beim Einsatz von Edelmetallen. Hier treffen technische Anforderungen auf wirtschaftlichen Druck: Materialien müssen ressourcenschonender eingesetzt werden und gleichzeitig höchste Funktions- und Qualitätsanforderungen erfüllen. Nachhaltigkeit bedeutet dabei nicht nur CO₂-Reduktion, sondern vor allem stabile und reproduzierbare Prozesse über die gesamte Serie hinweg.

Der Vertrieb übernimmt in diesem Spannungsfeld eine zentrale Rolle als Frühindikator und Übersetzer zwischen Markt und Technik. Marktimpulse werden ins Unternehmen getragen, auf technische Machbarkeit geprüft und gemeinsam hinsichtlich Serienfähigkeit bewertet. So entsteht aus einer Kundenanforderung eine realistisch umsetzbare Lösung.

Zukunftsfähige Bandgalvanik mit Substanz

Die Anforderungen an bandgalvanische Oberflächen wachsen kontinuierlich. Treiber dieser Entwicklung sind insbesondere die Elektromobilität sowie leistungsstarke elektrische Anwendungen. Stromschienen, Kontaktmaterialien und funktionale Oberflächen müssen höhere Stromdichten zuverlässig übertragen, niedrige Übergangswiderstände gewährleisten und gleichzeitig eine hohe Korrosionsbeständigkeit sicherstellen. Solche Anforderungen fließen bereits frühzeitig in die Prozessauslegung ein. Ressourceneffizienz und CO₂-Reduktion sind dabei keine zusätzlichen Themen, sondern integrale Bestandteile moderner Bandgalvaniklösungen. Doch Technik allein entscheidet nicht über den Erfolg. Anlagen, Automatisierung und Software entfalten ihr volles Potenzial erst durch Menschen mit Erfahrung und tiefem Prozessverständnis. Das über viele Jahrzehnte aufgebaute Know-how ist bei Enayati fest verankert und bildet die Grundlage dafür, dass technologische Entwicklungen zuverlässig in stabile Serienprozesse überführt werden können.

Der Prozess der

Angebotserstellung

1

Eingang Kundenanfrage

angebotsanfrage@enayati.de

2

Erfassung im System

- Kundendaten prüfen/anlegen
- Anfrage dokumentieren

3

Technische Unterlagen prüfen

- Zeichnung
- Spezifikation
- Schichtanforderung (z.B. eNiP, Zinn, Silber)
- Mengen / Jahresbedarf
- Normen / Automotive-Vorgaben

4

Technische Anfragebewertung

- Bandmaterial / Geometrie
- Schichtsystem
- Korrosionsanforderung
- Anlagenfähigkeit
- Umwelt-/REACH-Vorgaben

5

Kalkulation der Anfrage

Versand des Angebots an den Kunden

Angebotserstellung

6



Bei Beauftragung einer Erstserie wird geklingelt. :-)



Was ist für dich die wichtigste Aufgabe im Vertrieb bei Enayati?

Julian: Für mich ist das Wichtigste, die Anforderungen und Herausforderungen unserer Kunden wirklich zu verstehen. Beim Erstkontakt geht es vor allem darum, zuzuhören und die richtigen Fragen zu stellen. Welche technischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen stecken hinter der Anfrage? Gerade bei neuen Produkten starten wir im Vertrieb nicht mit einem Preis, sondern mit einer fundierten Bewertung der Machbarkeit. Daraus entwickeln wir gemeinsam die beste Lösung. Am Ende geht es nicht nur um eine schnelle Auftragsgewinnung, sondern um eine langfristige Partnerschaft.



Julian, Vertrieb, seit Oktober 2023 bei Enayati

Wie unterscheidet sich Vertrieb bei Enayati vom klassischen Verkauf?

Pascal: Klassischer Verkauf endet oft mit dem Auftrag. Bei uns geht es dann eigentlich erst richtig los. Wir begleiten Projekte über alle Phasen hinweg, von der ersten Idee bis zur Serienfertigung und darüber hinaus. Häufig sind wir die erste technische Schnittstelle zum Kunden. Unsere Lösungen sind immer individuell auf die Anforderungen unserer Kunden angepasst und entstehen gemeinsam mit den verschiedenen Fachbereichen. So stellen wir sicher, dass alles wirklich passt.



Pascal, Teamleitung Vertrieb, seit November 2007 bei Enayati

Wann wird aus einem Kundenkontakt eine echte Partnerschaft und wie gelingt es euch, diese langfristig aufzubauen?

Pascal: Das merkt man, wenn Gespräche offener werden und man nicht mehr „nur“ über das aktuelle Projekt spricht, sondern auch über zukünftige Themen oder Herausforderungen. Vertrauen ist der Schlüssel. Und das entsteht durch Verlässlichkeit, ehrliche Kommunikation und den Blick auf langfristige Zusammenarbeit. Dazu gehört auch, Dinge klar anzusprechen und transparent zu sein.

Welche Rolle spielt die interne Zusammenarbeit?

Jenny: Eine sehr große! Eine abgestimmte interne Zusammenarbeit verbessert häufig auch die Qualität nach außen. Während wir im Vertrieb im Austausch mit dem Kunden sind, arbeiten im Hintergrund viele Bereiche zusammen: Kalkulation, Produktion, Qualität und je nach Projekt zum Beispiel auch Prozesstechnik, Customer Service oder Forschung und Entwicklung. Ohne diesen engen Austausch könnten wir keine Lösungen entwickeln, die am Ende auch optimal funktionieren.

Wann ist ein Projekt für dich erfolgreich?

Julian: Erfolgreich ist ein Projekt für mich, wenn der Kunde zufrieden ist und die Lösung im Serienprozess zuverlässig läuft. Besonders dann, wenn aus einer ersten Anfrage ein Serienprojekt wird. Zu sehen, wie aus vielen Abstimmungen und Teamarbeit ein Produkt entsteht, das beim Kunden im Einsatz ist und einem vielleicht sogar im Alltag begegnet. Das ist schon etwas Besonderes.



Jenny, Vertriebsinnendienst, seit Oktober 2024 bei Enayati

Was denken andere Abteilungen über den Vertrieb und stimmt das überhaupt?

Jenny: Manchmal hört man, dass der Vertrieb „nur verkauft“. In der Praxis steckt aber viel mehr dahinter: Abstimmung, Organisation und auch technische Themen. Wir sorgen dafür, dass die Anforderungen aus dem Markt sauber umgesetzt werden. Insofern sind wir eine wichtige Schnittstelle zwischen Kunde und Unternehmen.

Innovation durch technologische Kompetenz



Dr. Jens Helmlinger,
Leitung Forschung & Entwicklung

Die Rahmenbedingungen für die Industrie haben sich in den vergangenen Jahren spürbar verändert. Globale Lieferketten geraten unter Druck, Energie- und Rohstoffpreise schwanken stark, und der internationale Wettbewerb nimmt weiter zu. Gleichzeitig steigen die technischen Anforderungen an elektronische Systeme: Anwendungen verlangen zunehmend höhere Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit, etwa durch höhere Temperaturbeständigkeit oder steigende Leistungsanforderungen im Zuge der Elektromobilität, und müssen zugleich zu wirtschaftlich attraktiven Lösungen für unsere Kunden führen.

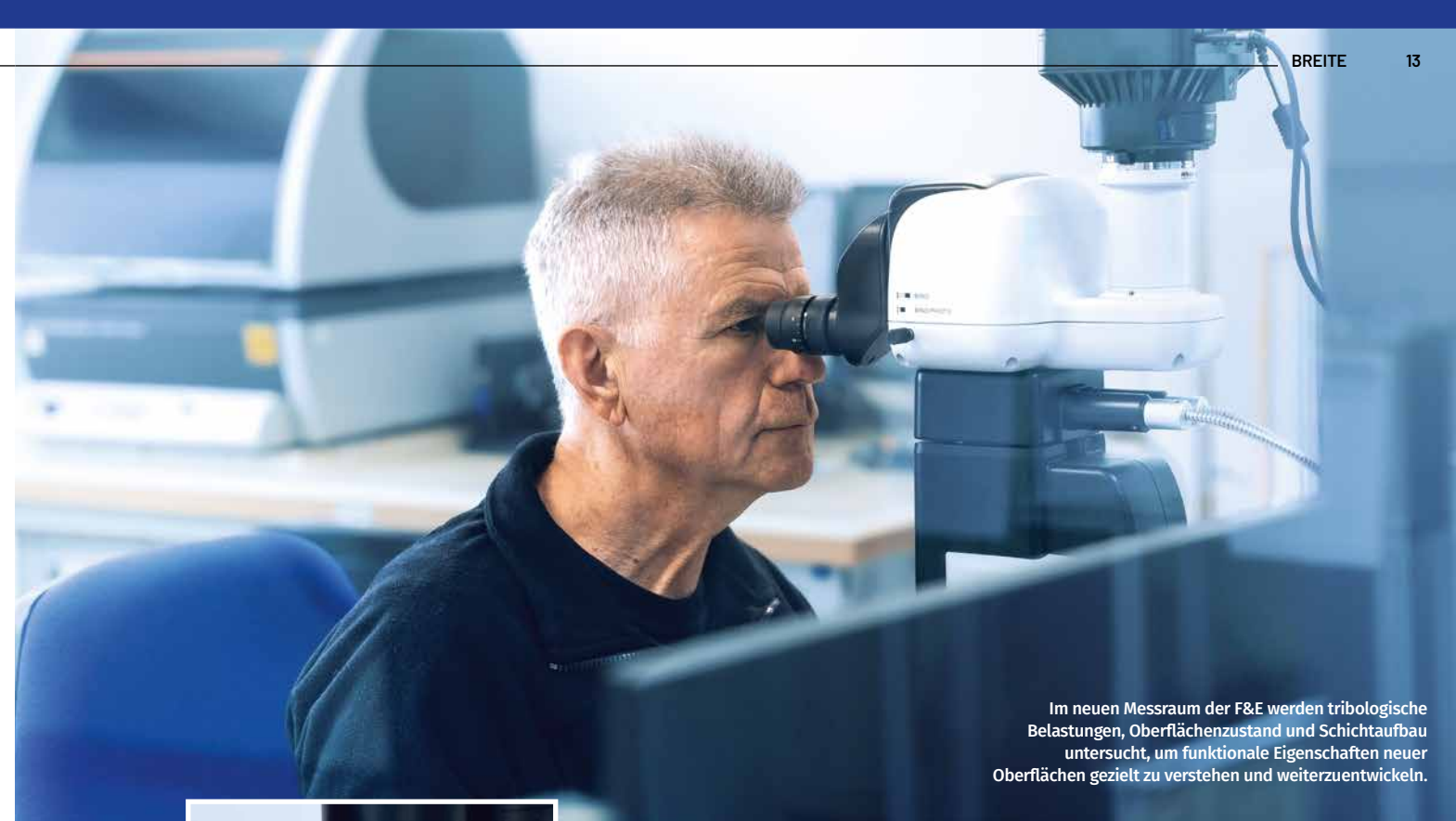
Der Anspruch der F&E Abteilung bei Enayati ist es, Oberflächenlösungen zu entwickeln, die unseren Kunden einen klaren funktionalen Mehrwert bieten. Der Schlüssel dazu ist Innovation – also die Entwicklung neuer technologischer Lösungen ausgerichtet an den Anforderungen unserer Kunden. Forschung und Entwicklung verstehen wir daher nicht primär als Optimierung bestehender Prozesse, sondern als Treiber neuer Ansätze.

Wir betrachten Oberflächen nicht nur als Beschichtung, sondern in ihrer Funktion innerhalb eines technischen Systems: Welche spezifischen Eigenschaften benötigt eine Anwendung, und wie lassen sich diese gezielt durch Werkstoff, Schichtaufbau und Prozessführung realisieren?

Dafür bündeln wir naturwissenschaftliche, technische und industrielle Erfahrung in einem breit aufgestellten multidisziplinären Team. Gemeinsam mit unseren strategischen Partnern entwickeln wir daraus neue Ansätze, die aus realen technischen und wirtschaftlichen Herausforderungen unserer Kunden entstehen.

Entscheidend ist dabei neben einem tiefen Prozessverständnis auch der Schritt in die industrielle Umsetzung. Neue Schichtsysteme müssen sich nicht nur im Labor bewähren, sondern auch stabil und reproduzierbar in unseren industriellen Reel-to-Reel-Prozessen fertigen lassen. Genau hier liegt eine unserer zentralen Stärken.

Für mich bedeutet Forschung und Entwicklung dabei vor allem eines: technologische Lösungen zu schaffen, die unsere Kunden heute weiterbringen und gleichzeitig den Anforderungen von morgen gerecht werden.



Im neuen Messraum der F&E werden tribologische Belastungen, Oberflächenzustand und Schichtaufbau untersucht, um funktionale Eigenschaften neuer Oberflächen gezielt zu verstehen und weiterzuentwickeln.



Musterteil unter dem Mikroskop



Untersuchung von tribologischen Belastungen

Funktionsverständnis als Grundlage für neue Oberflächen

Wer funktionale Oberflächen entwickeln will, muss die zugrunde liegenden physikalischen Mechanismen verstehen und messen können.

Somit sind verschiedene Analyseperspektiven bei uns inhouse gebündelt:

- Tribologische Prüfungen ermöglichen es, mechanische Belastungen realitätsnah zu untersuchen und gleichzeitig elektrische Kennwerte wie den Übergangswiderstand zu erfassen.
- Hochauflösende optische Mikroskopie macht z.B. Verschleißspuren, Oberflächenzustand und technische Sauberkeit sichtbar.
- Moderne Röntgenfluoreszenz-Analytik liefert detaillierte Informationen über Schichtdicken und Legierungszusammensetzungen.

Diese Kombination schafft die Grundlage, um funktionale Zusammenhänge besser zu verstehen und neue Oberflächen gezielt zu entwickeln.

Ein Beispiel dafür sind tribologisch hochbeanspruchte elektrische Kontakte. Hier entscheidet nicht allein die Leitfähigkeit einer Oberfläche über ihre Eignung, sondern vor allem ihr Verhalten unter mechanischer Belastung und die Stabilität des elektrischen Übergangswiderstands.

Kontaktflächen im Spannungsfeld der steigenden Temperaturanforderungen

Mit steigenden Anforderungen in der Elektrik und Elektronik wachsen auch die Ansprüche an Kontaktflächen, insbesondere im Hinblick auf die Temperaturbeständigkeit. Gleichzeitig besteht der Bedarf, Bauteile kompakter auszulegen und den Materialeinsatz zu reduzieren.

Bereits ab etwa 140 °C Dauerbelastung stoßen klassische Nickel-Silber-Schichten an ihre Grenzen: Die Haftung und damit die Funktion der Oberfläche kann bei Temperaturen oberhalb dieser Schwelle nicht mehr zuverlässig gewährleistet werden.

Validierter Schichtaufbau für Anforderungen bis 210 °C und darüber hinaus

Das innovative Schichtsystem von Enayati besteht aus Nickel, einer dünnen Indiumschicht und Silber. Während der im Galvanikprozess integrierten Thermobehandlung verwächst das Indium mit Nickel und Silber zu stabilen intermetallischen Phasen an der Grenzfläche, gleichzeitig behält die Silberschicht ihre elektrischen Eigenschaften bei.

In verschiedenen Untersuchungen und Langzeittests über mehr als 1.000 Stunden bei 210 °C wurde die Funktionsfähigkeit von AgTherm® validiert. Die Ergebnisse beweisen: Die Haftung und der herausragende Übergangswiderstand der Silberschicht bleiben auch bei dauerhaft hohen Temperaturen zuverlässig erhalten.

Industriefähig. Skalierbar. Einfach integrierbar.

Ein weiterer entscheidender Aspekt ist die industrielle Umsetzbarkeit: AgTherm® ist so ausgelegt, dass es direkt im Reel-to-Reel-Prozess in einem Durchlauf realisiert werden kann, ohne dass sich die Silberschicht verändert. Es lässt sich einfach in bestehende Anwendungen integrieren, vorhandene Designs müssen nicht angepasst werden.

neu!

AgTherm®

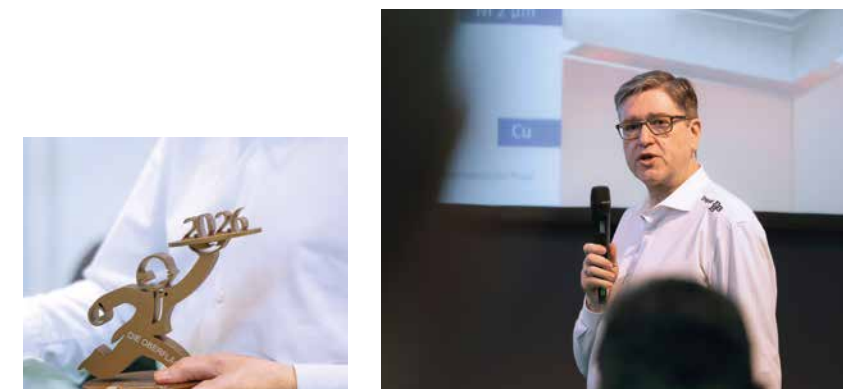
Ein neues Silber-Schichtsystem für thermisch hochbeanspruchte Anwendungen

Fraunhofer IPA würdigt Enayati bei der Preisverleihung „DIE OBERFLÄCHE 2026“ mit dem dritten Platz

Im Rahmen der Preisverleihung DIE OBERFLÄCHE 2026 des Fraunhofer IPA wurde AgTherm® mit dem dritten Preis ausgezeichnet.

Der Stuttgarter Oberflächentechnik-Preis steht für herausragende Innovationen in der Oberflächentechnik und würdigt Lösungen, die neue Anwendungen ermöglichen, Ressourcen schonen und zugleich industriell umsetzbar sind. Damit zeichnet das Fraunhofer IPA nicht nur technische Exzellenz aus, sondern auch Arbeiten mit besonderem Zukunftspotenzial und hoher praktischer Relevanz.

Für Enayati ist die Auszeichnung ein starker Erfolg im Rahmen der diesjährigen Preisverleihung!



Silber

Indium verwächst mit Silber und Nickel zu stabiler intermetallischer Phase

Nickel

Substrat (Kupferlegierung)



Technisches Datenblatt ansehen



Technische Leistungsfähigkeit auf einen Blick

- Zuverlässige Funktion auch bei hohen Temperaturen bis 210 °C und darüber hinaus, selbst unter thermischer Dauerbelastung
- Die Silberschicht behält ihre elektrischen Eigenschaften bei, kein Anstieg des Übergangswiderstands
- Umsetzung im Reel-to-Reel-Serienverfahren in einem Durchlauf möglich
- Einfache Integration in bestehende Anwendungen ohne Designanpassung möglich

NEU!

Enayati legt vor:

Silber-Graphit (AgC)

erstmals im Reel-to-Reel-Prozess

Neue Perspektiven für funktionale Kontaktoberflächen

Elektrische Kontaktoberflächen müssen zuverlässig funktionieren und hohe Leistungen auch unter anspruchsvollen Bedingungen gewährleisten. Silber bietet hierfür aufgrund seiner hohen elektrischen Leitfähigkeit ideale Voraussetzungen. In Anwendungen mit starker mechanischer Belastung stößt es jedoch an seine Grenzen: Verschleiß, Reibung und Materialübertragungen verringern die Lebensdauer und Zuverlässigkeit deutlich.

Gerade für Anwendungen, die vor diesen Herausforderungen stehen, eröffnet sich damit eine neue Perspektive: Silber-Graphit (AgC) schafft eine attraktive Lösung für tribologisch hochbeanspruchte Kontaktanwendungen.

Erweitertes Leistungsspektrum durch Graphiteinbettung in die Silberschicht

Silber-Graphit-Beschichtungen sind in der Gestell- und Trommelgalvanik schon länger bekannt. Durch die gezielte Einbettung von Graphitpartikeln in die Silberschicht entsteht eine reibungs- und verschleißbeständige Materialkombination, die die exzellente elektrische Leitfähigkeit gewährleistet, die man von Silber gewohnt ist. Derzeit gibt es keine vergleichbare Oberfläche mit derart guten tribologischen Eigenschaften.

Reproduzierbar und skalierbar: Silber-Graphit erstmals im Reel-to-Reel-Prozess

Enayati entwickelt den Silber-Graphit-Prozess gezielt für den Einsatz im industriellen Reel-to-Reel-Verfahren und schafft damit die Voraussetzung, diese Oberfläche künftig auch in der Serienfertigung verfügbar zu machen.

Die Grundlage hierfür bildet unsere langjährige Erfahrung in der Bandgalvanik: Von der Entwicklung neuer Schichtsysteme über den Anlagenbau bis hin zur Serienproduktion. Auf dieser Basis entsteht ein Ansatz, der die funktionalen Vorteile der Silber-Graphit-Beschichtung mit den Anforderungen einer industriellen Umsetzung verbindet. Erste Validierungen beim Kunden wurden bereits erfolgreich abgeschlossen.

Technische Leistungsfähigkeit auf einen Blick

- Kombination aus höchster elektrischer Leitfähigkeit und herausragender Verschleißbeständigkeit (Reibwert (CoF): $\approx 0,4$)
- Erweiterte Einsatzmöglichkeiten von Silber in tribologisch anspruchsvollen Anwendungen
- Industriell skalierbar im Reel-to-Reel-Verfahren
- Hohe Anlaufbeständigkeit: Kaum sichtbare Anlaufspuren auch ohne zusätzliche Passivierung
- Potenzial zur CO₂-Reduktion von bis zu 97 % bei Anwendungen, in denen bislang Goldbeschichtungen erforderlich waren
- Kombinierbar mit AgTherm® bei zusätzlich hohen Anforderungen an die Temperaturbelastbarkeit



Haben Sie Fragen? Wir beraten Sie gerne!

Tel. 07231 94950
vertrieb@enayati.de

Silberkombinationsmöglichkeiten

++ viel besser
+ besser
0 vergleichbar
- schlechter
-- viel schlechter
verglichen mit Gold

	Ag	AgC	AgTherm®	AgC + AgTherm®
Elektrische Leitfähigkeit	+	+	+	+
Preis	++	+	+	+
Tribologie	-	++	-	++
Anlaufverhalten kann kombiniert werden mit ODT und/oder metallischer Passivierung	--	0	--	0
Temperaturbeständigkeit	-	-	++	++

Bei Enayati arbeiten Menschen, die seit Jahrzehnten Teil des Unternehmens sind, genauso selbstverständlich mit Kolleginnen und Kollegen zusammen, die erst am Anfang ihres Berufslebens stehen. Unterschiedliche Generationen, unterschiedliche Perspektiven – verbunden durch einen gemeinsamen Anspruch: Qualität, Verlässlichkeit und der Wille, sich weiterzuentwickeln. Diese Mischung ist kein Zufall, sondern Teil der Unternehmenskultur. Denn nachhaltiger Erfolg entsteht dort, wo Erfahrung auf neue Ideen trifft.

(v.l.n.r) Pierre-André, Qais und Mathias haben alle die selbe Ausbildung bei Enayati gewählt. Während Mathias und Pierre-André ihre Ausbildung zum Oberflächenbeschichter bereits 1995 und 2015 begonnen haben und seitdem fester Bestandteil in unserer Prozesstechnik sind, befindet sich Qais seit 2023 im Team.



Mehrere Generationen: Ein gemeinsamer Anspruch



Jubilare aus dem Jahr 2025

Beinahe 30 Jubilare zählte das #EnayaTeam im vergangenen Jahr. Viele unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter blicken auf eine beeindruckende Zeit zurück: 10, 25 oder sogar 30 Jahre. Einige haben bereits ihre Ausbildung bei Enayati absolviert und prägen das Unternehmen seither mit ihrem Einsatz und ihrer Erfahrung.

Erfahrung, die trägt

Viele unserer Mitarbeitenden haben Enayati über Jahre – teils Jahrzehnte – begleitet. Sie kennen Prozesse bis ins Detail, haben technologische Entwicklungen miterlebt und wissen, worauf es im Alltag wirklich ankommt. Diese Erfahrung sorgt für Stabilität, Sicherheit und Kontinuität; gerade in einer hochanspruchsvollen Branche wie der Bandgalvanik.

Verlässlichkeit entsteht nicht über Nacht. Sie wächst mit Menschen, die Verantwortung übernehmen und ihr Wissen teilen.

Neue Generationen, neue Impulse

Gleichzeitig bringen neue Kolleginnen und Kollegen frische Perspektiven ins Unternehmen: neue Denkweisen, digitale Selbstverständlichkeit, den Mut, Dinge zu hinterfragen und weiterzudenken. Sie stellen Fragen, wo Routinen selbstverständlich geworden sind und stoßen damit wichtige Entwicklungen an. Bei Enayati ist genau das erwünscht. Innovation entsteht im Dialog, nicht im Gegeneinander.

Wissen weitergeben – voneinander lernen

Der generationsübergreifende Austausch ist fester Bestandteil des Arbeitsalltags. Ob in der Produktion, im Labor, in der Technik oder in der Verwaltung: Wissen wird weitergegeben, Erfahrungen werden geteilt, neue Ideen ernst genommen.

Junge Mitarbeitende profitieren vom Know-how der erfahrenen Kolleginnen und Kollegen und umgekehrt von neuen Impulsen, moderner Denkweise und frischem Blick auf bestehende Prozesse. So entsteht ein Arbeitsumfeld, in dem sich alle weiterentwickeln können.

Arbeiten bei Enayati heißt: Teil von etwas Dauerhaftem sein

Enayati steht für langfristige Perspektiven – für Menschen, die Verlässlichkeit schätzen, und für junge Talente, die wachsen möchten. Die generationsübergreifende Zusammenarbeit ist dabei kein Schlagwort, sondern gelebte Realität. Und genau das macht den Unterschied.



Wie wertvoll neue Perspektiven sind, zeigt auch der Zuwachs im Bereich Marketing: Seit September 2025 verstärkt unsere Kollegin Sarah unser Team mit frischen Ideen. Sie bringt neuen Schwung in unsere Außendarstellung und entwickelt gemeinsam mit uns die Marke Enayati kontinuierlich weiter.



Familie und Beruf vereint

Seit 26 Jahren ist Aydin (rechts) Teil des #EnayaTeams. Seine Söhne Muhammed (mitte) und Alpcihat (links) folgten vor elf bzw. sieben Jahren. Der Arbeitsalltag verbindet sie zusätzlich: Sie geben Wissen weiter, lernen voneinander und profitieren vom vorhandenen Know-how. Ein Umfeld, in dem Entwicklung über Generationen hinweg möglich und gewünscht ist.



*Wer bei Enayati arbeitet,
weiß: Hier zählt nicht
das Alter, sondern das
Engagement. Nicht die
Betriebszugehörigkeit
allein, sondern der Beitrag
zum gemeinsamen Erfolg.*

Gemeinsam unterwegs

Ob sportliche Aktivitäten, gemeinsame Feiern, Messeauftritte oder Ausflüge: Jedes Event bietet die Gelegenheit, sich auszutauschen, neue Kontakte zu knüpfen und den Teamgeist zu stärken. Dabei entstehen nicht nur schöne Erinnerungen, sondern auch ein Zusammenhalt, der weit über den Arbeitsalltag hinausgeht. Rückblickend hat das Jahr 2025 einiges für das #EnayaTeam bereithalten!

Firmenläufe

Power, Motivation und jede Menge Teamgeist machen die Firmenläufe in Pforzheim zu einem besonderen Erlebnis für das #EnayaTeam



Stadtradeln

Gemeinsam in den Sattel schwingen, in die Pedale treten und Kilometer im Zeichen der Nachhaltigkeit sammeln



Ausbildungs- und Jobmessen

Direkt ins Gespräch kommen und neue Talente kennenlernen



Foodtrucks

Frisch zubereitetes Essen von unterschiedlichen Foodtrucks sorgen für Abwechslung in den Mittagspausen



Blechexpo Messe 2025

Fachliche Einblicke, spannende Gespräche und neue Impulse aus der Branche



Azubiausflug ins Mercedes-Benz Museum

Neue Eindrücke, gemeinsame Erlebnisse und Zeit für Austausch außerhalb des Arbeitsalltags



Weihnachtsfeier

Ein Abend, um auf das Jahr zurückzublicken und Erfolge zu feiern



Hitzefrei!

Brauchen wir nicht. Über eine süße Abkühlung vom Eiswagen im Sommer haben sich dennoch alle Mitarbeitenden gefreut



Sommerfest

Sport, Spaß und gemeinsames Feiern in entspannter Atmosphäre beim Enayati Padel-Turnier mit Cocktails und Pizza



„Bandbreite“ is also available in English

Scan for english version



Enayati Oberflächentechnik GmbH

Panoramastr. 76
75217 Birkenfeld
Tel. 07231 94950
info@enayati.de
www.enayati.de