

Austausch für mehr Verständigung zwischen EMS und OEM

Mit dem Ziel, mehr Verständigung im gemeinsamen Geschäftsprozess zwischen EMS und OEM zu schaffen, lud der Halstenbeker EMS-Dienstleister, die ATP Elektronik GmbH, wissbegierige Kunden zum fachlichen Austausch nach Hamburg ein. Im Mittelpunkt standen zwei Fachvorträge, die zusätzlich Tipps und Anregungen gaben.

Der festliche Rahmen, eine Schiffstour mit musikalischer Begleitung auf der Elbe, schmeichelte. Dass aber der fachliche Dialog im Vordergrund des Events am südlichsten Punkt Hamburgs, im Festsaal des „Zollenspieker Fährhauses“, stand, war den regen Gesprächen unter den Gästen schon im Vorfeld des Elektronik-Things schnell anzumerken. „Ein Debüt ist immer ein Stück Wagnis, das mit Herzklopfen einhergeht“, äußerte sich Uwe Tews, Gesellschafter und Geschäftsführer der ATP Elektronik, „es war angenehm zu spüren, dass der Dialog so breit angenommen und offen geführt wurde.“

Mit den Worten „Wenn zwei das gleiche tun, ist es noch nicht dasselbe“, eröffnete Matthias Holsten, e2consulting-Geschäftsführer und selbstständiger Berater in der Elektronikbranche, seinen Vortrag und plauderte im weiteren Verlauf aus dem Nähkästchen seiner praktischen Erfahrungen als

ehemaliger Unternehmensführer und Vertriebsmann an der Hightech-Front. So sparte er nicht mit praktischen Tipps und warb um besseres Verständnis für die oft noch vorherrschende unterschiedliche Sicht- und Denkweise der Kontrahenten, wenn Wunsch und Wirklichkeit sich nicht immer trafen. Nicht selten aber könne man mit einfachen, grundlegenden Regeln im Tagesgeschäft und mit strategischer Arbeit sowohl den OEM wie den EMS-Dienstleister zum Erfolg verhelfen.

„Schwarze Schafe gibt es überall, bei der Bauteildistribution nicht minder - man muss sie nur rechtzeitig erkennen“, war die Einstiegsdroge die Gerd Brügel dem Auditorium verabreichte. Im weiteren Verlauf seines Vortrages gab der Vorstandschef der iXES AG aus Dreieich, ein unabhängiger Bauelemente-Distributor internationaler Größe, zu verstehen, in der internationalen Beschaffung für den Einkauf läge enormes Einsparpotential. Der Sekundärmarkt müsse als feste Größe beim Einkauf mit ins Kalkül gezogen werden. Wem es gelinge, durch Nähe zum Kunden und mit Verständnis für seine Belange Vertrauen aufzubauen, schaffe die Abgrenzung zu den rein profitinteressierten Brokern in Fernost oder anderswo, Qualität just in time zu liefern, stehe immer noch ganz oben. Das besondere

auf die Länge des Events. Man verweilte gern auf der Außenterrasse mit den ausladenden Kastanienbäumen und genoss die laue Sommernacht mit Blick auf die untergehende Sonne am gemächlich dahinfließenden Elbstrom. So fiel es Uwe Tews auch nicht schwer, die Festveranstaltung spontan zu kommentieren: „Wenn es einen ersten ATP-Dialog gab, ist der zweite schon geplant. Nach dem Dialog ist vor dem Dialog“, gab er gut gelaunt von sich.

Augenmerk der iXES AG liegt auf der Qualitätssicherung für obsoletere Bauteile, dem Monitoring schwer beschaffbarer Elemente und einem eigenen, lückenlosen Obsolescence Management.

Die anschließende Diskussion beim glanzvollen Festessen und danach ließ Sorge aufkommen – allerdings nur in Bezug

www.atp-elektronik.de



Sowohl bei den Vorträgen als auch beim anschließenden Festessen ging es appetitlich für die rund 60 Teilnehmer des ersten norddeutschen ATP-Dialogs zu.