

PRESSE-NEWS

Pizza-Service oder 3-Gänge-Menü: Wie gut wird das Know-how der EMS-Dienstleistung genutzt?

Halstenbek, 16. November 2015.

Der EMS-Branche (Electronics Manufacturing Services) ging es, trotz aller Turbulenzen um die Abwanderung großer Volumina nach Fernost, lange nicht so gut wie in den vergangenen Jahren. Das Geschäft um das Layouten und Bestücken von Platinen läuft auf gesundem Niveau. Und dennoch: das Verhältnis zwischen Hightech-Elektronik-Dienstleistern und Kunde scheint von zwiespältiger Natur. Ihre Auftraggeber sehen die größtenteils hochqualifizierten EMSler als verlängerte Werkbank für ihre durchdachten Konzepte. Dass auf der EMS-Seite nicht nur Erfüllungsgehilfen stehen, ist vielen Auftraggebern schlichtweg nicht bewusst. Die im schleswig-holsteinischen Halstenbek beheimatete ATP Elektronik GmbH zeigt auf, welchen Nutzen Kunden von einem beratungsfähigen EMS-Dienstleister ziehen können – qualitativ wie auch finanziell.

OEM: Wenig Wissen um den EMS-Betrieb

Das Geschäft des Bestückens ist in der Regel schnell. Projektentwickler, die im Run um den Markt bei Produktneueinführungen und beim technischen Relaunch an terminliche Grenzen stoßen, müssen notgedrungen bei Zulieferern zeitlich wieder Boden gewinnen. „Die Konzentration auf die reine Order vorgegebener Bestückungsprojekte ist oft die Folge“, sagt Peter Storm, Vertriebschef der ATP Elektronik, „da wird nicht selten wenig Zeit für eine notwendige umfassende Beratung eingeräumt“. Doch gerade hier, so Storm weiter, neigen Kunden dazu, den versierten Blick der EMS-Experten auf ihr Projekt aus einer anderen Perspektive unbewusst auszublenden: „Wir merken, dass, mit zunehmender Tendenz, eine große Wissenslücke bei den Auftraggebern darin besteht, wie tief, vom Verständnis her, wir uns in der fachlichen Sphäre unserer Kunden befinden. Hier tut Aufklärung not“.

Qualified Filtering: Beratung mit System birgt Einsparpotenzial an Zeit und Geld

Storm sieht darin, in einem verstärkten fachlichen Dialog, auch die Chance, die Projekte auf Zeitfallen, auf fachliche Optimierung und die Einsparung von Kosten abzuklopfen. Hier liege, so der Elektronik-Fachmann, als EMS-Dienstleister die Chance, mit geringem Aufwand die fachliche Kompetenz in eine aktive Prozessberatung zu führen: „Qualified Filtering“, das Ermitteln von Verbesserungspotenzial entlang der gesamten Prozesskette, nennt die ATP Elektronik diesen Service. Um hier zu punkten, ist Professionalität angesagt. „Wir drängen uns nicht auf“,

betont Peter Storm, „wenn ein Kunde bei uns partout nur seine Bestückung wünscht, bekommt er den Service mit aller gebotenen Sorgfalt. Auch ein Pizza-Service hat unverkennbare Qualitäten und liefert bedarfsgerecht. Die Erfahrung hat uns jedoch gezeigt, dass die Mehrzahl aller Kunden vom „Qualified Filtering“ profitieren könnte. Um den Vergleich zu ziehen, käme das möglicherweise eher einem individuell zubereiteten Drei-Gänge-Menü gleich. Nur mit dem Unterschied, dass es unterm Strich zumeist günstiger wird“.

Mit dieser Erkenntnis ging ATP daran, den Qualitätscheck zu systematisieren. Man fertigt generell nach der Norm DIN ISO 9001-2008. Die Abnahmekriterien für elektronische Baugruppen, der IPC-Richtlinie A-610 nach Klasse 2 oder 3, sind quasi ein kontinuierlicher Güte-Bonus, den das Halstenbeker EMS-Unternehmen seinen Kunden grundsätzlich als Zusatzleistung obendrauf gewährt. So werden beispielsweise, in Form eines Übergabeprotokolls vom Vertrieb zur Arbeitsvorbereitung die Anforderungen, die ein EMS-Kunde stellt, penibel dokumentiert. Kundenindividuelle Spezifikationen und die Einhaltung individuell geforderter Qualitätsnormen gehören ebenso in die Dokumentation, wie besondere Rahmenbedingungen beim Verbauen von Bauteilen.

In drei Gängen durch den Fertigungsprozess.

Das Ziel: Qualitätslücken schließen, effizienter sein

„Das „Qualified Filtering“ ist ein fortwährendes Hinterfragen des gesamten Fertigungsprozesses, an einer Vielzahl von Haltestationen“, hebt der Vertriebschef der ATP Elektronik besonders hervor. Es ist der stets wiederkehrende, prozessual vergleichbare Ablauf der Projekte, der EMS-Experten sensibel werden lässt. „Unrundungen, die sich beim Durchleuchten der Auftragsvorgaben zeigen, sind völlig normal. Kunden setzen zwangsläufig andere Akzente bei ihrer Arbeit. Daher sind zum einen die Feinheiten moderner Fertigungstechniken auf der Auftraggeberseite nicht unbedingt im Detail bekannt. Zum anderen steckt die Effizienz nicht alleine in der Vorgabe von Qualitätsnormen. Die zeit- und geldversenkenden Stellen entdeckt man erst beim Analysieren der gesamten Projektaufgabe“. Die drei neuralgischen Plätze, die man bei der ATP Elektronik bei jedem Auftrag mit Argusaugen prüft, lassen sich beispielhaft an konkreten Vorgängen verdeutlichen:

1. Vorgang: die Angebotsphase.

Die Aufforderung eines EMS-Kunden, ein Angebot für ein fest umrissenes Projekt abzugeben, ist mit bestimmten Informationen zum Material, zur Fertigung und zur finanziellen Abgrenzung verbunden. Oftmals sind diese Angaben deutlich lückenhaft, entsprechen nicht dem aktuellen Stand und eignen sich nicht, weder technisch noch kaufmännisch, darauf ein aussagekräftiges Angebot abzugeben. Intensives Hinterfragen anhand einer praxistauglichen Checkliste schafft Abhilfe. Der Vorteil: Bereits im Vorfeld der Auftragsvergabe entsteht reger fachlicher Dialog. Ein OEM erkennt somit schnell die fachliche Kompetenz externer Dienstleister und gewinnt Sicherheit, dort gut

aufgehoben zu sein. Steigt der EMS-Experte bereits jetzt beim Hinterfragen fachlich gut ein, kann er beispielsweise seinem Kunden durch proaktives Obsolescence Management – dem rechtzeitigen Erkennen von nicht mehr verfügbaren Bauelementen – schwerwiegende Folgekosten ersparen. Auch der Hinweis auf mögliche Engpässe, bedingt durch unüberbrückbare Bauteil-Lieferzeiten, gehört pflichtgemäß dazu. Ein weiteres Beratungsfeld ist das Design der Leiterplatte, das zu Fertigungsproblemen und Kostenexplosionen führen kann. Schon hier zeichnen sich für den Kunden eine Entlastung und eine nicht zu unterschätzende Risikominimierung durch federführendes Beraten und Betreuen durch den EMS-Auftragnehmer ab.

2. Vorgang: die Auftragsbearbeitung.

Mit dem Eintreffen der Bestellung wird eingehend geprüft und darauf geachtet, dass die Datenpakete deckungsgleich zum Auftrag sind. Vorab vom Kunden gesandte Daten, die einer schnelleren Auftragsvorbereitung dienlich sind, werden bei Eingang finaler Datensätze abgeglichen. So werden recht früh Unstimmigkeiten aufgedeckt. An dieser Stelle gut platziert, erkennen EMS-Experten weitere Optimierungsmöglichkeiten. Sind Bauteile beispielsweise nur für den niederen Temperaturbereich vonnöten, die Stücklisten hingegen weisen vereinzelt deutlich teurere ICs für ein höheres Wärmespektrum aus, trägt dieser Service geschulter Fachkräfte beim Auftraggeber schon zur Kostensenkung bei. Interessantes Einsparpotenzial besteht zudem darin, Bauteile zu verwenden, die auch in größeren Mengen bei anderen Kunden ihren Einsatz finden. Auch auf die dazugehörigen Fertigungsunterlagen hat man ein wachsames Auge. Sie werden weiter auf Umsetzbarkeit geprüft und nach Freigabe durch den Kunden entsprechend aktualisiert. EMS-Dienstleister, die diese Arbeit zu handhaben verstehen, verhelfen dem Unternehmen damit möglicherweise zu einem Alleinstellungsmerkmal, das deren Kunden schnell zu schätzen wissen.

3. Vorgang: der laufende Fertigungsprozess.

Auch hier, im laufenden Fertigungsprozess, macht sich die Servicehaltung des EMS-Dienstleisters für den Kunden bezahlt: Sind die Prozesse vom Kunden plausibel definiert, macht es vielleicht Sinn, sie doch zu hinterfragen? Schon relativ überschaubare Prozesse wie das Löten unter die Lupe zu nehmen, bringt möglicherweise ungeahnten Zusatzprofit und steigert die Zuverlässigkeit der produzierten Baugruppe. Die einzige Voraussetzung derart gewinnbringende Quellen aufzutun, ist die Bereitschaft des Kunden, seinem EMS-Zulieferer das Hinterfragen zu erlauben.

Zusammenarbeit – der Schlüssel zu mehr Sicherheit und Effizienz

„Die Schnelligkeit des Geschäfts zwischen Kunde und EMS wird sich nicht grundlegend ändern“, zieht Peter Storm sein Resümee und fährt fort: „Um dem zunehmenden Druck möglichst rasch zu parieren und zeitgleich prozesssicher zu verfahren, tun beide Seiten gut daran, ihre vorhandenen Ressourcen aufeinander abzustimmen. Gelingt es uns,

unsere Vorteile gegenüber der eigenen Klientel klar herauszuarbeiten, wird der Mehrwert an schneller und reibungsloser Auftragsfertigung ziemlich sicher in zunehmendem Maße von den Kunden genutzt“. Der zusätzliche pekuniäre Gewinn ist dann noch das berühmte Tüpfelchen auf dem „i“.

Synergien, im Gespräch erzeugt, lassen neue Projekte entstehen

Hin und wieder weist der kontinuierliche, fachliche Dialog in erfrischend neue Richtungen. Erst der „etwas andere Blick“ ruft so Projekte und Produkte auf den Plan, die aus den fruchtbaren Gesprächen zwischen der ATP Elektronik und ihren Kunden entstehen. Beispielhaft zeigt sich das in Fällen, wenn Kunden mit Ideen vornehmlich den Markt im Fokus haben. Die technische Umsetzung indes ist erst wage zu erkennen. Ein EMS Experte mit entsprechendem Fingerspitzengefühl und fachlicher Weitsicht zeigt Wege auf, die das Produkt marktreif und in der Realisation effizient gestalten können. „So muss der Kunde nicht einmal ins Restaurant – ihm wird sozusagen das Drei-Gänge-Menü ins Haus gebracht“, schließt Peter Storm mit seinem Resümee.

<http://www.atp-elektronik.de/>

BILDUNTERSCHRIFT 1 / Aus Eins plus Eins mach' drei:

ATP-Vertriebschef Peter Storm (rechts im Bild) durchdenkt mit Kollegen die technische Umsetzung einer vom Kunden formulierten Produktidee.

BILDUNTERSCHRIFT 2 / Elektronik-Service á la carte:

Die ATP Elektronik gibt Anregungen, wie die Zusammenarbeit von EMS-Dienstleistern sich für OEMs äußerst effizient gestalten lässt.

Pressekontakt: Claudia Palozzo c/o I M A Institut Hamburg
Hagedornstrasse 18, D - 20149 Hamburg
+49 (0) 40 30 96 96-0,
c.palozzo@ima-gination.de
www.ima-gination.de