

LEISTUNGSSPEKTRUM UM SERVICE ERWEITERT

Grundig Business Systems (GBS) bietet in der Auftragsfertigung Leistungen über die sonst übliche Wertschöpfungskette hinaus an. Relativ neu im Programm sind die Serviceleistungen. „Als Hersteller von Sprachlösungen fertigen wir seit über 60 Jahren unsere eigenen Produkte und verfügen daher über etablierte Service-Strukturen. Von unserer Erfahrung im Bereich Service können jetzt andere Firmen profitieren“, so GBS-Geschäftsführer Roland Hollstein. GBS kenne die Bedürfnisse von externen Kunden durch das Geschäft als Auftragsfertiger sehr gut. „Wer Servicedienstleistungen von uns in Anspruch nehmen möchte, muss aber nicht bei uns fertigen lassen“, so Hollstein. Zielgruppen sind vor allem kleine mittelständische Unternehmen aus der Elektro- und Elektronikbranche und sehr vertriebsorientierte Firmen, bei denen der Service bisher eine kleine Rolle spielt.



Unser Serviceteam – für Sie im Einsatz

Diese Servicedienstleistungen bietet GBS:

Service-Center mit Online-Anbindung

Reparaturen

Ersatzteil- und Reparaturmanagement

Hotline-Service und -Management

RMA-Prozessmanagement

Logistik- und Lagerservice

Reparaturanleitungen

Schulungen

Benutzerhandbücher

Qualitätsmanagement

Umfassendes Serviceangebot

Zu den Servicedienstleistungen von GBS zählen neben Reparaturen das Ersatzteil- und Reparaturmanagement, der Hotline-Service, die Online-Anbindung von Service-Centern, das Implementieren von Prozessen für Warenrücksendungen, Logistik und Lagerservice, Schulungen, das Erstellen und Pflegen von Datenbanken, das Erstellen von Benutzerhandbüchern sowie das Qualitätsmanagement.

„Von Firmen, mit denen wir bereits zusammenarbeiten, wissen wir, dass besonders die Hotline, die Reparaturzeiten und die Ersatzteilversorgung kritische Themen sind“, sagt GBS-Serviceleiter Michael Traxler. GBS biete daher an, in Abstimmung mit dem Kunden Abläufe zu analysieren und Verbesserungspotenziale zu definieren. Das Angebot von GBS reicht von dieser Beratung bis zur Übernahme aller Serviceleistungen.

Internationale DESKO-Service-Center online angebunden

Ein Service-Kunde ist bereits die ebenfalls in Bayreuth ansässige DESKO GmbH, die auch schon EMS-Kunde von GBS ist. Das Unternehmen entwickelt unter anderem Datenauslesegeräte und Full Page Scanner, gefertigt werden die Produkte teils von GBS. Um einen Echtzeit-Überblick zu allen Reparaturen zu bekommen, sollten die internationalen Service-Center von DESKO online angebunden werden. Mit dieser Aufgabe wandte sich das Unternehmen an GBS. Die GBS-Serviceabteilung übernimmt derzeit Schritt für Schritt die Betreuung aller DESKO-Service-Center und

richtet hierfür eine webbasierte Reparaturdatenbank ein. Die Service-Center können so alle wichtigen Informationen für die Reparaturen in Echtzeit abfragen, DESKO erhält einen Echtzeitüberblick über alle Reparaturen weltweit. Das Reporting wurde an die Bedürfnisse von DESKO angepasst und umfasst zum Beispiel Ersatzteilverbrauch, Schadenstypen und weitere definierte Schlüsselkennzahlen. Alle Service-Center werden von GBS geschult und betreut. Über online angebundene Q/A-Stationen (engl. Quality Assurance für Qualitätssicherung) werden reparierte Produkte von DESKO geprüft, mit aktueller Firmware versorgt und kundenspezifisch konfiguriert.

Sie interessieren sich für unser Service-Angebot?

Dann kontaktieren Sie uns!

Telefon: +49 (0) 921 898 355

E-Mail: service@grundig-gbs.com

Internet: ems.grundig-gbs.com/service

Wenn Sie diesen EMS-Newsletter abonnieren möchten, senden Sie uns einfach eine Mail an ems@grundig-gbs.com!

IMPRESSUM

Herausgeber:

Grundig Business Systems GmbH

Weierstraße 10 · 95448 Bayreuth

Tel.: +49 (0) 921 898 300

E-Mail: ems@grundig-gbs.com

Internet: ems.grundig-gbs.com

V.i.S.d.P.: Roland Hollstein

Redaktion: Nadine Kiewitt

Layout: Sibylle Gnade

Druck: novaconcept schorsch GmbH, Kulmbach

GRUNDIG Business Systems Newsletter



EMS-Highlights

- Referenzbericht Steiner-Optik
- EMS-Serviceleistungen

Über Grundig Business Systems

Die Grundig Business Systems GmbH (GBS) in Bayreuth ist seit vielen Jahren in der industriellen Auftragsfertigung in den Bereichen Elektronik und Mechatronik tätig.

Das Spektrum reicht von der Bestückung in SMT bis Bauteilgröße 01005 und THT inklusive Handbestückung und Selektivlöten bis hin zur Komplettfertigung von Produkten für die Branchen Automotive, Industrieelektronik, Unterhaltungselektronik, Bahntechnik, Kraftwerkstechnik und Medizintechnik inklusive Servicedienstleistungen. Auch Fertigungstechniken wie die Axial-Radial-Bestückung kommen weiterhin für unterschiedlichste Kunden bei GBS zum Einsatz.

Das von der früheren Grundig-Muttergesellschaft unabhängige Unternehmen wurde zu einem der 100 innovativsten mittelständischen Unternehmen ernannt.

Verstärkung für das EMS-Team

Mit zwei Mitarbeitern hat Grundig Business Systems (GBS) sein EMS-Team verstärkt. Neu bei GBS ist der 32-jährige Herbert Wackenhut. Der Wirtschaftsingenieur verstärkt das Team als Vertriebsmitarbeiter. Wackenhut hat zuvor bereits drei Jahre für einen EMS-Dienstleister in Baden-Württemberg gearbeitet und bringt somit Erfahrungen aus der EMS-Branche mit. „Wir freuen uns, mit Herbert Wackenhut einen Mitarbeiter für uns gewonnen zu haben, der entsprechende Marktkenntnisse vorweist und schon erfolgreich auf diesem Gebiet gearbeitet hat“, sagt GBS-Geschäftsführer Roland Hollstein.

Das EMS-Geschäft bei GBS wachse kontinuierlich. Um neue Projekte optimal zu managen und gezielt zu steuern, übernimmt darüber hinaus Stefan Pausch die Position eines Projektmanagers für EMS. Der gelernte Kommunikationselektroniker ist bereits seit 1995 bei GBS tätig, war zuletzt Teamleiter für die Fertigung und kennt daher die internen Prozesse im Unternehmen.



Auf das EMS-Team von Grundig Business Systems ist Verlass.

DRUM PRÜFE, WER SICH (EWIG) BINDET: KRITERIEN FÜR DIE AUSWAHL EINES QUALIFIZIERTEN EMS-PARTNERS

Es gibt eine einfache Formel für den Erfolg eines Teams: Jeder macht das, was er am besten kann. Daher steht beim FC Bayern München Manuel Neuer im Tor und spielt nicht im Sturm. Deshalb wirbelt Franck Ribéry an der Außenlinie und nicht an der eigenen Strafraumgrenze herum. Was im Fußball und anderen Teamsportarten gilt, stimmt vielfach auch in der Produktion. Unternehmen haben dann Erfolg, wenn sie sich exakt auf das konzentrieren, was sie besonders gut können. Und sich für andere Positionen gegebenenfalls höchst qualifizierte Partner sichern. Daher macht es für viele Hersteller elektronischer Produkte Sinn, sich für die Fertigung ihrer Produkte einen Top-Spieler ins Team zu holen. Die Frage, die sich dem Management stellt:

Wie finde ich unter der Fülle der Angebote den EMS-Partner, der am besten zu meinem Unternehmen passt?

Die Parallelen, die sich in dem Prozess der Entwicklung einer EMS-Partnerschaft zum Fußball zeigen, sind tatsächlich frappierend. Denn um den best-qualifizierten Partner für die Herstellung der eigenen Produkte zu finden, muss jedes Unternehmen zuerst exakt analysieren, welche Fähigkeiten das neue Teammitglied mitbringen muss. Diese Analyse

setzt wiederum das Wissen um das eigene Produkt, dessen Stärken und Schwächen bzw. kritische Aspekte, Bauteile sowie Parameter voraus, die sich ggf. auf den Produktionsprozess auswirken können. Das gilt für bereits vorhandene Produktlinien, aber ebenso für die Entwicklung neuer Produkte. Erst wenn diese ehrliche und umfassende Analyse geleistet ist, zeigen sich deutlich die Anforderungen, die an den möglichen EMS-Partner gestellt werden können und müssen.

Auf Basis dieser Analyse und der damit verbundenen Erwartungen können EMS-Dienstleister ein erstes Angebot entwickeln, das neben dem Preis-Leistungs-Verhältnis zumindest ein erstes Feedback zu den Produktionsanforderungen, zur Machbarkeit und zur Durchlaufzeit haben sollte. Schon an diesem ersten Angebot lässt sich häufig ersehen, wie kompetent der EMS-Partner ist und ob dieser hinsichtlich der Branche, der Technologie, der Produktionsschritte und des Volumens zum eigenen Produkt und zum eigenen Unternehmen passt. Wichtig ist zudem, sich mittels Referenzen oder zum Beispiel bei einem Unternehmensbesuch ein möglichst genaues Bild des möglichen Auftragsfertigers zu machen.

(Fortsetzung auf Seite 3)

NUR EINEN STEIN(ER)-WURF ENTFERNT

EMS-DIENSTLEISTER GRUNDIG BUSINESS SYSTEMS ÜBERZEUGT MIT FLEXIBILITÄT UND VERLÄSSLICHKEIT

Die Steiner-Optik GmbH aus Bayreuth ist einer der führenden Hersteller im Bereich hochwertiger Ferngläser und Zielfernrohre. Für sein neuestes Produkt, das Kompaktfernglas Nighthunter 8x30 LRF, suchte das Unternehmen nach einem verlässlichen Partner, der die Elektronik „in time“ und „in budget“ liefert. Die Wahl fiel auf die nur wenige Meter entfernte Grundig Business Systems GmbH (GBS).

Regionalität bringt entscheidende Vorteile

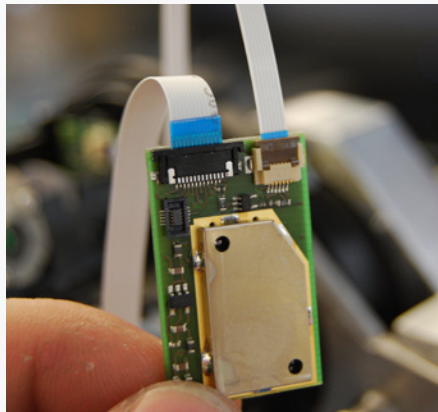
Beide Firmen arbeiten seit vielen Jahren eng zusammen und profitieren von der Nähe zueinander – auch beim aktuellen gemeinsamen Projekt. GBS liefert die Elektronik für das Kompaktfernglas Nighthunter 8x30 LRF, also die bestückte Platine. Bei Steiner wird das Grundgerüst des Fernglases aufgebaut. Anschließend wird der Sender fokussiert und montiert. „Der Sender ist besonders wichtig, denn er schickt den Laserstrahl raus. Dieser Strahl kommt wieder zurück, sodass anhand der Zeit die Entfernung gemessen werden kann“, so Markus Göhl, Vertriebs- und Marketingleiter von Steiner. Bis zu 130 Nighthunter 8x30 LRF werden wöchentlich produziert. Damit dieser Prozess der Produktion einwandfrei läuft, ist eine pünktliche Lieferung der Platinen sehr wichtig. „Da ist auf GBS Verlass. Unsere Zusammenarbeit ist sehr angenehm und auch erfolgreich. Daher war es für uns keine Frage, auf die Kompetenz und Erfahrung von GBS zu setzen“, so Göhl. Das Produkt wird auf diese Weise zu 100 Prozent „made in Germany“ und in bester Qualität hergestellt. Auf dieses weltweit geschätzte Siegel legen beide Unternehmen großen Wert. „Ein positiver Nebeneffekt ist auch, dass wir die Region



Qualitätsprüfung bei Steiner-Optik

unterstützen, indem wir unseren Beitrag leisten, Arbeitsplätze vor Ort zu sichern“, ergänzt Göhl. Beide Unternehmen arbeiten eng als Partner zusammen und unterstützen sich

durch Know-how-Transfer. So sind zukünftig auch technische Schulungen für die Mitarbeiter von Steiner vorgesehen, die GBS durchführen wird.



Bei der Bestückung der Leiterplatten entschied sich Steiner-Optik für GBS

ERFOLGREICHE AUSBILDUNG BEI GBS

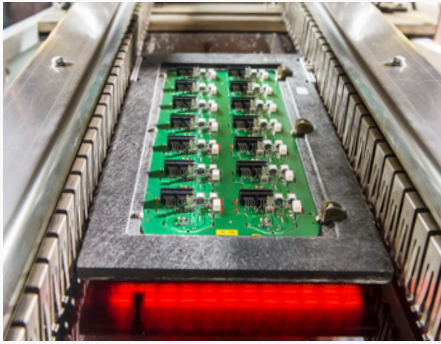


Timo Kustner

Grundig Business Systems (GBS) bildet regelmäßig Fachkräfte für den eigenen Bedarf aus. Derzeit sind vier Azubis bei GBS beschäftigt. Sie werden als Mechatroniker, Elektroniker für Geräte und Systeme oder Industriekaufmann bzw. -frau ausgebildet. Aber GBS setzt auch auf Qualifizierungs- und Weiterbildungsprogramme sowie auf Ausbildungspartnerschaften. Zuletzt schloss Timo Kustner seine Ausbildung bei GBS mit einem sehr guten Notendurchschnitt ab. Seit Februar dieses Jahres ist er nun als Mechatroniker bei GBS tätig. Dank seines hervorragenden Abschlusses hat er derzeit die Chance auf ein Weiterbildungsstipendium. „Wir sind sehr stolz, dass unsere Azubis immer wieder zu den besten ihres Jahrgangs gehören“, so GBS-Geschäftsführer Roland Hollstein.

WEITERE INVESTITIONEN IN DIE QUALITÄT

Grundig Business Systems (GBS) implementiert in der Fertigung die Software Line Recorder mit den Modulen Product Traceability und Process Traceability von der ifm datalink gmbh. „Diese Software stellt uns ausführlichere Informationen über die in der Produktion befindlichen Waren bereit. Sie stellt übersichtlich dar, wie die Qualität in der Fertigung ist und welche Leistung die Maschinen bringen. So schafft sie mehr Transparenz in unserem Fertigungsprozess und trägt zur weiteren Qualitätsverbesserung bei“, sagt GBS-Geschäftsführer Roland Hollstein. Die neue Software wird zunächst bei der Automatischen Optischen Inspektion (AOI), beim elektrischen In-Circuit-Test (ICT) und am Reparaturarbeitsplatz eingeführt. Bereits Anfang des Jahres hat GBS seinen Maschinenpark um ein zweites AOI erweitert. Dieses verfügt über ein vollautomatisches Be- und Entladesystem. Darüber hinaus investierte das Unternehmen in eine Laserinsel, um den gestiegenen Kundenanforderungen hinsichtlich der Rückverfolgbarkeit von Baugruppen zu entsprechen. „Die Investitionen sind eine logische Konsequenz darauf, dass wir im EMS-Bereich in den letzten Jahren stark gewachsen sind“, sagt Hollstein.



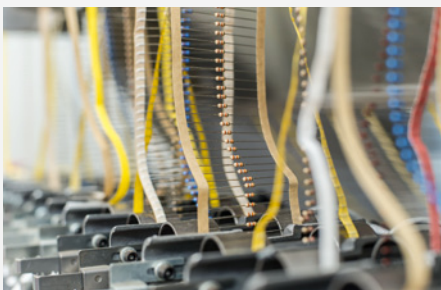
Wellenlötanlage



ESD-konforme Produktion bei GBS

(Fortsetzung von Seite 1)

Zu den zu überprüfenden Kriterien sollten Arbeits-, Prozess- und Qualitätsstandards, ESD-Konformität und auch die Ausstattung des vorhandenen Maschinenparks gehören. Außerdem sind das komplette Projektmanagement, die Flexibilität, der Umgang mit den Mitarbeitern, die Transparenzbereitschaft und die Kommunikation bedeutende Kennzeichen.



Axial-Radial-Bestückung

Gute und erfahrene EMS-Dienstleister erkennt man daran, dass diese häufig schon bei der ersten Prüfung der Anfrage Probleme im Produktionsprozess erkennen oder manchmal sogar bereits Verbesserungen am Produkt vorschlagen können. Sollte der Auftraggeber bei der bisherigen Entwicklung und der möglicherweise bereits begonnenen Fertigung des Produkts Problemfelder lokalisiert und definiert haben, kann ein guter EMS-Partner in der Regel Lösungsmöglichkeiten entwickeln und Optimierungspotenziale herausfiltern.

Übrigens: Häufig ist es sinnvoll, einen guten EMS-Dienstleister bereits bei der Neuentwicklung eines Produkts einzubinden – zum einen um mögliche Fehlerquellen frühzeitig zu erkennen, zum anderen um das Produkt optimal und damit preis-leistungs-effizient auf den Produktionsprozess abzustimmen. Steht



Das „Herz“ des GBS-Maschinenparks: die SMD-Linien

nun ein oder stehen mehrere potenzielle EMS-Dienstleister zur Auswahl, ist es im nächsten Schritt – vor allem bei Teilvergaben im Produktionsprozess – sinnvoll und notwendig, den Partner ins eigene Haus zu holen. Denn oft stellt sich erst dort heraus, ob Auftraggeber und Auftragnehmer optimal zusammenarbeiten können und welche Voraussetzungen dafür gegenseitig gegeben sein müssen.

Ein weiteres Kriterium, das qualifizierte EMS-Dienstleister ausmacht, ist ein ausführliches und gut gegliedertes Portfolio, das die komplette Wertschöpfungskette umfassen sollte. Diese beinhaltet als Full-Service alle Schritte von der Entwicklung eines Produkts, über den Einkauf und der Montage bis zur Qualitätssicherung und zur Logistik. Bei funktionierenden EMS-Partnerschaften werden die einzelnen Schritte zwischen dem Auftraggeber und dem Ansprechpartner des Dienstleisters



Mehr als ein reiner Leiterplattenbestücker: GBS bietet ein breites Leistungsspektrum

– im Idealfall der persönliche, gleichbleibende Projektmanager – exakt definiert, transparent kommuniziert und im Fertigungsprozess permanent kontrolliert.

Voraussetzungen auf Seiten des Auftraggebers

Damit eine EMS-Partnerschaft gut funktionieren kann, muss allerdings nicht nur der Dienstleister Voraussetzungen erfüllen. Auch der Auftraggeber ist in der Pflicht – vor allem, wenn es eine Partnerschaft auf Augenhöhe sein soll.

So sollte es eine Selbstverständlichkeit sein, dem EMS-Partner so frühzeitig wie möglich alle notwendigen Unterlagen vollständig bereitzustellen. Dazu gehören nicht nur Stücklisten sowie Bestück- und Produktionsdaten, sondern auch alle bereits gesicherten Erkenntnisse rund um den Produktionsprozess. Und auch Einschränkungen, die beispielsweise durch Herstellerbindungen gegeben sind.

Wozu in der Ferne schweifen ...

... wenn das Gute liegt so nah. Noch ein abschließendes Wort zu der Frage, wo ein Unternehmen seinen EMS-Partner sucht. Die viel zitierte Verlagerung von Produktionsprozessen in Niedriglohnländer in Asien hat sich längst wieder ins Gegenteil verkehrt. Aus guten Gründen. Denn egal, wo eine Maschine steht, sie kostet im Prinzip erst einmal das gleiche. Geht es bei der Fertigung um eine fortschreitende Entwicklung oder um komplexe und schwierige Produkte, benötigt der Auftraggeber eine enge Begleitung, intensive Absprachen und eine Portion Flexibilität, werden EMS-Partnerschaften mit in Ausland tätigen Unternehmen oft aufwändig und damit teuer.