

Lohnfertigung mit Rundum-Service

A&D im Gespräch mit Michael Hoffmann, Vertriebsleiter bei Ritter Elektronik

■ A&D: Warum bietet Ritter Elektronik in Deutschland Auftragsfertigungen an?

Michael Hoffmann: Auftragsfertigungen machen wir seit 2004, nachdem wir aus der Barmag AG als eigenständiges Unternehmen hervorgegangen sind. Unser moderner Maschinenpark für EMS war schon vorhanden, so bot sich die Auftragsfertigung an, um die Auslastung der Maschinen zu optimieren.

■ Welche Kunden und Branchen lassen bei Ihnen Flachbaugruppen bestücken? Welche Dienstleistungen können Sie bieten?

Wir fertigen fast ausschließlich für den industriellen Bereich – im Wesentlichen für den Maschinenbau, zum kleinen Teil auch für die Medizintechnik. Wir sind ein „High-Mix/Low-Volumen“-Dienstleister. Das heißt, wir bieten unseren Kunden einen Rundumservice von Prototypen bis zu Chargen von etwa 100 000 Stück. Für die Massenproduktion, beispielsweise im Automotiv-Sektor oder bei weißer Ware, sind wir nicht der passende Ansprechpartner. Dieser Markt ist sehr hart umkämpft. Wir positionieren uns stattdessen als erfahrener und flexibler Full-Service-Dienstleister für die Industrie, der individuell berät und fertigt. Wir bieten unseren Kunden SMD-, THT- und manuelle Leiterplattenbestückungen an. Über die reine Fertigung hinaus gehören auch das weltweite Material-sourcing, Entwicklung, Layout, Coating, Prüfkonzepte sowie AOI/ICT und Funktionstests, bis hin zum Dauerlauf/Burn-In zu unserem Programm. Unser hausinternes EMV-Labor prüft zudem schon während der Produktion die elektromagnetische Verträglichkeit der Komponenten, damit eine nachfolgende Zertifizierung schnell und problemlos erfolgt.

■ Welchen Stellenwert nimmt der Bereich der Lohnfertigung im Unternehmen ein?

Die Auftragsfertigung steht bei uns stark im Fokus, weil sie für eine gute Grundauslastung sorgt. Der Stellenwert ist also durchaus hoch. Der Umsatzanteil der Bestückung ist schwer abzuschätzen, da ein Teil der Produktion im Schaltschrank- und Gerätebau weiterverwendet wird. Sicherlich liegt er jedoch bei 35 bis 40 Prozent.

■ Im Zuge der Globalisierung müssen einige deutsche Firmen ihre lokale Elektronikpro-



„Wir positionieren uns als erfahrener und flexibler Full-Service-Dienstleister für die Industrie, der individuell berät und fertigt.“

Michael Hoffmann, Ritter Elektronik

duktion aufgeben und meist an Fremdfertiger in Osteuropa oder Asien auslagern. Sieht Ritter an dieser Stelle Chancen? Was spricht explizit für eine Auftragsfertigung in Deutschland?

Wir sehen in der aktuellen Krise auch eine Chance. Einige Maschinenbauunternehmen werden sicherlich die Entscheidung zu „Make or Buy“ im Bezug auf eine Eigenfertigung erneut auf den Prüfstand stellen und dann diese reduzieren oder sogar aufgeben, um die Kosten von fix in variabel zu wandeln. Wenn die Konjunktur dann wieder anspringt, ist die Auftragsfertigung gefragt – dann stehen wir diesen Unternehmen gerne zur Seite. Für die Fertigung in Deutschland sprechen sicherlich die kurzen Wege in der Logistik und die direkte Kommunikation. Bei Änderungen

beispielsweise im Layout oder bei Bauteileabkündigung kann ein deutscher Auftragnehmer meist flexibler und schneller reagieren. Zudem sind bei dem hohen Automatisierungsgrad die Personalkosten ohnehin nicht mehr der große Faktor, sodass die geringeren Logistikkosten und die Zeitersparnis diese ausgleichen können.

■ Was muss das Dienstleistungsspektrum Ihrer Meinung nach aufweisen, um mit der Elektronikproduktion in Europa erfolgreich zu sein?

In der Materialbeschaffung muss ein Unternehmen wie Ritter ein Global-Sourcing betreiben. Hinzu kommen individuelle Dienstleistung im Bereich der Electronic Engineering and Manufacturing Mechatronic Services (E2MMS), von der Unterstützung in der Elektronik über das Layout bis hin zur Prüfung und gegebenenfalls auch eine Gerätemontage und der After-Sales-Service. Ebenso wichtig ist für westeuropäische Unternehmen ein relativ hoher Automatisierungsgrad.

■ Während einige Unternehmen weiterhin Fertigungen auslagern, holen andere Firmen ihre Produktion nach schlechten Erfahrungen wieder zurück ins Unternehmen. Welche Entwicklungen sehen Sie beim Thema Outsourcing?

Wenn der Endproduktmarkt zum Großteil im asiatischen Raum liegt, ist es sicherlich sinnvoll und legitim, auch seine Fertigung dorthin zu verlagern. Aus dem gleichen Grund ergibt es aber keinen Sinn, für den europäischen Markt kleinere Chargen in Übersee zu produzieren. Sicherlich erfährt der Markt weltweit momentan einen riesigen Einbruch, das wird sich aber auch wieder ändern.

■ Werfen wir einen Blick in die Kristallkugel: Nimmt die Auftragsfertigung bei Ritter Elektronik zukünftig einen größeren oder kleineren Anteil am Unternehmensangebot ein? Welche Rolle spielt die aktuelle wirtschaftliche Flaute in Bezug auf die Auftragsfertigung?

Das ist wirklich ein Blick in die Kristallkugel – der Markt wird zeigen, wie schnell er sich erholt. Wir planen jedenfalls den EMS-Bereich weiter auszubauen. Die Krise spürt momentan natürlich jeder Anbieter. Es ist ja bekannt, dass der EMS-Markt in vielen Bereichen um 30 bis 40 Prozent eingebrochen ist. Sicherlich wird sich in den kommenden Monaten der Markt an Anbietern bereinigen und gegebenenfalls werden hier die reinen Lohnfertiger mehr zu kämpfen haben. Ritter Elektronik ist bei seinen Dienstleistungen sehr breit aufgestellt, daher sind wir in einer guten Ausgangslage. Wir betreiben parallel zur EMS auch noch kundenspezifische Entwicklungen und Fertigungen in der Antriebstechnik, Kabelkonfektionierung, sowie Geräte- und Schaltschrankbau. Damit können wir einen schwächeren EMS-Markt sicherlich besser ausgleichen als die reinen Auftragsfertiger. [mbay] ■

Weiterführende Infos auf AuD24.net:

more @ click AD059005