

Einige SMT-Maschinenbauer haben auf der productronica Augmented-Reality-Lösungen vorgestellt, die zum Beispiel über ein Tablet den Blick ins Innere der Maschine ermöglichen. Wie weit ist ASM in dieser Hinsicht?

Solche Lösungen könnten in Zukunft einen breiten Nutzen bieten – vom Service bis hin zum Vertrieb. Wir beschäftigen uns mit diesem Thema und haben bereits Konzept-Studien erstellt. Wir haben zahlreiche Forschungsaktivitäten mit smarten Technologien am Laufen, die wir auch gemeinsam mit unseren Kunden auf ihren Nutzen im Feld testen, so zum Beispiel eine Smart Watch für den Maschinen-Operator: Der Bediener kann alle Funktionen und Aufgaben, die er normalerweise im Set-Up-Center sehen würde, von seiner Smart Watch ablesen. Bei aller Begeisterung für solche smarten Technologien darf man aber auch nicht vernachlässigen, dass die klassische Maschinenteknik weiterhin Dreh- und Angelpunkt der SMT-Fertigung ist und ständig weiterentwickelt und verbessert werden muss.

Zum Beispiel?

Wir haben zum Beispiel mit der Siplace TX neue, extrem kompakte Bestückmodule vorgestellt, die bei zentralen Leistungsdaten wie Bestückleistung, Flächenproduktivität und Bestückgenauigkeit branchenweite Rekordmarken setzen. Die kompakten Module bieten neue Freiheiten bei der Dimensionierung von SMT-Linien und erlauben erstmals die Serienbestückung der neuesten Generation superkleiner 0201-Bauelemente. Mit DEK NeoHorizon und DEK NeoHorizon Back-to-Back haben wir gleichzeitig sehr leistungsfähige, über Module flexibel konfigurierbare Druckerplattformen lanciert. Hinzu kommen Innovationen bei den Druckerschablonen: Die beschichteten DEK-Nano-Ultra-Schablonen verschieben bestehende Grenzen beim Lotpastendruck in Fine-Pitch-Anwendungen: Die Transfereffizienz der Lotpaste steigt je nach Apertur um bis zu 40 Prozent.

Last but not Least: Was erwarten Sie für Ihre Geschäftsbereiche im neuen Jahr?

Die Konkurrenz schläft nicht. Und sicherlich wird 2016 kein leichtes Jahr für uns, denn eine Führungsposition zu behalten, bedarf großer Anstrengungen. Aber ich bin davon überzeugt, dass das gesamte ASM-Team mit Innovationskraft und höchstem Engagement an unserer Zukunftsstrategie »Wir wollen der wichtigste Partner und Enabler für unsere Kunden auf dem Weg zu Smart #1 SMT Factory sein« arbeiten wird.

Das Interview führte Karin Zühlke

Fujitsu Electronics Europe

Der Innovationsbeschleuniger

Fujitsu Semiconductor Europe (FSEU) firmiert seit dem 1. Januar 2016 unter dem Namen Fujitsu Electronics Europe (FEEU). Als neuer »Value Added Distribution Partner« bildet das Unternehmen die Schnittstelle zwischen Herstellern anspruchsvoller Elektronikprodukte auf der einen Seite und Best-in-Class-Lieferanten auf der anderen.

VON AXEL TRIPKEWITZ,
GESCHÄFTSFÜHRER
VON FUJITSU ELECTRONICS EUROPE



Axel Tripkewitz, Fujitsu Electronics Europe

„Jede Lösung bezieht das Unternehmen nur von dem Hersteller, der gemäß den unternehmenseigenen Evaluationen für am besten geeignet befunden wird.“

Seit über 30 Jahren ist Fujitsu auf dem europäischen Elektronikmarkt aktiv, zuletzt als Hersteller und unter dem Namen Fujitsu Semiconductor Europe (FSEU). Große Teile des Chip-Geschäfts von FSEU und Panasonic wurden im letzten Jahr in der neuen Gesellschaft Socionext zusammengeführt. Im Zuge dieses Prozesses hat sich auch der verbleibende Rest neu ausgerichtet. Seit Januar ist er unter dem Namen Fujitsu Electronics Europe (FEEU) aktiv und möchte sich im Zuge dessen als europäischer und globaler »Value Added Distribution Partner« etablieren. Mit der strategischen Neuausrichtung will Fujitsu Electronics Europe unterstreichen, dass das Unternehmen nicht nur Halbleiter anbietet, sondern auch eine breite Palette an elektronischen Produkten wie Gehäuse, Substrate, Leadframes, Sensoren, DC/DC-Wandler, GaN-Leistungsbaulemente, High-End-Leiterplatten, LEDs und globale Supply-Chain-Dienstleistungen.

FEEU will helfen, Innovationen zu beschleunigen, weil sie der Antriebsmotor für wirtschaftliches Wachstum sind. Doch steht zwischen einer Idee und einer fertigen technischen Lösung eine ganze Reihe von Hürden: Wie finde ich als Hersteller die perfekten Bauteile? Wie komme ich schnell zu einem guten Vertrag mit den Lieferanten? Wie stelle ich eine verlässliche Lieferkette sicher? All diese Hürden kann Fujitsu Electronics Europe aus dem Weg räumen und Hersteller in den Märkten Automotive, Industrial und Networking/Telecom bei der Gestaltung und Realisierung ihrer Roadmaps unterstützen.

Nah am Kunden zu sein und deren Anforderungen zu verstehen, behauptet wohl jeder Distributor von sich. Bei Fujitsu Electronics Europe ist die Ausgangssituation aber eine andere: Viele der Mitarbeiter haben zu Herstell-



Fujitsu-Firmengebäude in Langen

erzeiten tatsächlich anspruchsvolle und passgenaue Systeme in enger Kooperation mit Kunden entwickelt. Zu diesem Know-how wird nun nach und nach ein breiteres Marktwissen um Lösungen aus dem Fujitsu-Universum kommen, aber auch um Angebote externer Lieferanten. Dazu zählt beispielsweise Shinko Electric Industries, Spezialist für Halbleitergehäuse. Teil seines Portfolios sind zuverlässige Substrate und Leadframes sowie Module und Gehäuse für Sensoren, aber auch die Fertigung von Chips als Dienstleistung.

*Best-in-Class Portfolio
für innovative Produkte*

Die Entscheider bei Fujitsu Electronics Europe haben sich für einen Best-in-Class-Ansatz entschieden: Jede Lösung bezieht das Unternehmen nur von dem Hersteller, der gemäß den unternehmenseigenen Evaluationen für am besten geeignet befunden wird. Der Hintergrund ist klar: Werden zu viele Produkte oder Systeme von der Stange angeboten, geht das sehr schnell zu Lasten der Beratungsqualität. Dennoch arbeitet Fujitsu daran, weitere Lieferanten zu gewinnen und hier auch nach Produkten Ausschau zu halten, die Synergien mit dem bestehenden Portfolio schaffen. Im Rahmen der strategischen Ausrichtung als Value Added Distributor werden auch neue Produktbereiche vorangetrieben, von denen sich Fujitsu Electronics Europe Wachstum verspricht.

Dazu zählt beispielsweise der Bereich FICT. Fujitsu Interconnect Technologies Limited (FICT) wurde im Jahre 2002 nach einem Spin-off der Fujitsu Limited gegründet. Durch die Produkte aus dem Hause Fujitsu im Bereich der Telekommunikation und vor allen Dingen der Supercomputer wurden sehr früh technologisch herausragende Entwicklungen im Bereich der Multilayer- und der thermisch optimierten Leiterplatten in die Produktion in Japan eingeführt und bis heute stetig weiterentwickelt. Insgesamt kann FICT auf Erfahrungen in diesen Bereichen von fast 50 Jahren zurückgreifen. Ein Bestreben von FICT ist es, sehr früh in den Entwicklungsprozess der Kunden eingebunden zu sein, um den bestmöglichen Service anbieten zu können. Daher ist neben den standardmäßigen Stackup- und Simulationstools auch ein kompletter Design-Service verfügbar, wenn gewünscht sogar mit Bestückung. Zum Service-Angebot der Fujitsu-Tochter gehören elektrische und thermische Simulationen, Design-Services basierend auf Schematics sowie Langzeittests und Analysen in den hauseigenen Laboren.

Das Ziel von FEEU ist es, Lieferanten in Bezug auf deren Roadmaps in die richtige Richtung zu weisen, da die Berater von Fujitsu noch aus den Herstellerzeiten sehr gut mit den Anforderungen ihrer Kunden vertraut sind. Auch hier setzt das Unternehmen seinen Best-in-Class-Ansatz fort: Konkurrierende Produkte werden nicht angeboten, und die wenigen »Standardprodukte« lassen sich an einer Hand abzählen.

Weil es aber eine zusätzliche Hürde darstellt, wenn Kunden weitere Zulieferer anlegen, weitere Verträge schließen und weitere Ansprechpartner ins Boot holen müssen, hat Fujitsu darauf geachtet, dass der Bedarf, der über das eigene Angebot hinausgeht, ebenfalls bedient werden kann. Das heißt Kunden können standardisierte Lösungen im Direktvertrieb, über den neu aufgebauten Web-Shop und über die Distributionspartner beziehen.

Global, aber dennoch lokal

Fujitsu Electronics Europe ist eine globale Fujitsu-Marke. Kunden bekommen Zugang zur Fujitsu-Welt und profitieren so von den weltweiten Supply-Chain-Fähigkeiten. Auch die interkulturelle Kompetenz von Fujitsu Electronics Europe als Mittler zwischen Ost und West kommt sowohl Kunden als auch Lieferanten zugute. Das ermöglicht beispielsweise innerhalb kurzer Zeit Vertragsabschlüsse, die sich ohne ein Netzwerk schnell über Jahre hinziehen. So kann Fujitsu Electronics Europe Kunden dabei unterstützen, dass sich Entwicklungszeiten verkürzen und sie ihre Produkte schneller auf den Markt bringen können. Wichtiges Standbein der Beratungsdienstleistungen von Fujitsu ist und bleibt aber dennoch die Nähe zum Kunden. Mit Standorten in Langen bei Frankfurt, in München, Mailand, Budapest und Istanbul hat das Unternehmen regionale Niederlassungen in den wichtigsten Märkten und Regionen. (st)