

KUBEG AG bündigt den Puma

Essemtec wird an der Productronica 2017 in München die Weltneuheit „Puma“ lancieren. Dieses neuartige multifunktionale Pick und Place System wird seit mehreren Monaten im Beta-Umfeld der mittelständischen Schweizer EMS Firma KUBEG AG getestet. Im Interview erklärt Herr Egger, Geschäftsführer von KUBEG AG, wie sich die Firma im schwierigen EMS Marktumfeld behauptet und berichtet über seine Erfahrungen mit der „Puma“ von Essemtec.



Herr Egger, das EMS Umfeld in Westeuropa, aber besonders auch hier in der Schweiz, gestaltet sich schwierig. Die Margen sinken und nach wie vor wandern viele EMS Firmen nach Osteuropa ab. Wie stellt sich KUBEG AG dieser Problematik? Was ist das Erfolgsrezept der Firma KUBEG AG?

Wir mussten uns in den letzten Jahren massiv verändern und uns aktiv immer wieder neu an den Markt anpassen. Wer dies im EMS Geschäft nicht macht, wird rasch abgestraft. Eine EMS Firma wie KUBEG AG muss in der Lage sein, massiv zu investieren und die Abläufe und Prozesse zu automatisieren. Hier ist eine feinfühlig strategische Planung sowie ein entsprechendes Cash Flow-Management nötig. Diese Hausaufgaben haben wir gemacht. Damit konnten wir die Margen auf einem Niveau halten, das unser langfristiges Überleben sichert. Ein weiteres Erfolgsrezept ist das Auffinden von Marktnischen. Es gibt viele Start-up-Unternehmen und Kleinfirmen, die unglaubliche Produkte auf den Markt bringen. Man muss sich finden, denn diese Firmen sind auf einen kompetenten und starken Elektronik Dienstleister angewiesen. Da gibt es zum Beispiel die junge Firma PetTracer. Der Mensch liebt seine Hauskatze, sagten sich die Gründer. Damit er immer weiss, wo seine Katze ist, hat PetTracer das GPS Halsband für die Katze erfunden. Sie entwickelten ein Ortungskonzept über Bluetooth und GPS. Mit dem Handy, Tablet

oder Computer sieht man jederzeit, wo sich das Tier befindet. Es kann nicht mehr verloren gehen. Die Firma versuchte in Asien zu produzieren. Die Probleme mit der Qualität und Logistik waren aber zu gross. Schliesslich landeten sie bei KUBEG AG, da hier das Preis-/Leistungsverhältnis und die menschliche Chemie optimal passten. Von der Prototypen- bis zur Massenfertigung von 30'000 GPS Halsbändern pro Jahr können wir die Produktion abdecken. Im Weiteren ist die Struktur der Firma sehr entscheidend. Keine EMS Firma kann

sich einen Wasserkopf erlauben. Die heutigen Margen geben dies nicht mehr her. Mit unserer hochflexiblen Matrixstruktur mit 30 Mitarbeitenden sind wir superschlank aufgestellt.

Ist ein Portfoliomix mit EMS und eigenen Produkten eine gute Variante?

Eigenprodukte können ein Standbein sein. Die EMS Kunden sehen dies aber nicht gerne. Auf der anderen Seite gibt es Synergien, welche sich bei unseren schlanken Strukturen positiv auswirken. Man sollte aber eine zweite Firma gründen, wenn man Eigenprodukte in Erwägung zieht, und die zwei Geschäftsfelder klar trennen. Es gilt also wie bei so vielem, abzuwägen, was für die Firma optimal ist.

Ist der EMS Markt ein Verdrängungsmarkt?

Die Elektronik hat immer noch ein immenses Wachstumspotential. Schauen wir nur was auf dem LED Markt abgeht. Es gibt so viele neue Ideen bei Startups und bei Ingenieurbüros. Ich erlebe, dass der Kuchen immer noch wächst. Nun - wenn man es richtig macht kann man seinen Kuchen selber backen, auch als EMS.

Was ist heute der entscheidende Faktor um Neukunden zu gewinnen?

Man braucht einen tadellosen Ruf und einen guten Auftritt. Die digitalen Medien sind dabei wichtig. Schlussendlich ist nach wie vor die Mund-zu-Mund Propaganda entscheidend. Man muss unbedingt immer absolut ehrlich agieren.

Wie stellt man sich gegen die sinkenden Margen? Wo kann man kompensieren?

Da gibt es nur eine Antwort: Automatisierung und die Strukturen anpassen.

Die Firma KUBEG AG hat schon seit vielen Jahren Prototypenmaschinen von Essemtec im Einsatz. Mid Range Maschinen wurden von Hanwah/Samsung beschafft. Warum haben Sie sich bereit erklärt, die neue Prototyp/Mid Range Lösung „Puma“ im Betatest zu untersuchen und herauszufordern?

Seit zehn Jahren produzieren wir auf Essemtec Maschinen. Vor einem Jahr haben wir in die neue Plattformgeneration investiert und eine FOX bestellt. Die FOX ist ein Meilenstein und läuft sehr gut. Wir wachsen stark und werden deshalb in eine neue Linie investieren. Essemtec gab uns die Möglichkeit, eine Alternative im Mid Range Bereich zu testen, mit der wir aber auch die Prototypenfertigung effizient fahren können. Im Weiteren ist für uns wichtig, dass das Konzept «expandable in any direction» wirklich funktioniert. Wir wissen heute nicht, was in drei Jahren auf uns zukommt. Die «Puma» hat viele Möglichkeiten mit uns zu wachsen. Momentan haben wir gerade einen solchen Fall. Ein Kunde hat ein grosses Projekt, bei welchem auch das Dispensieren zum Einsatz kommt. Normalerweise muss eine EMS ein solch lukratives Geschäft abgeben und riskiert, dass der Kunde eventuell komplett wo anders produzieren lässt. Bei der neuen Essemtec Plattform rüsten wir nun mit der „Plug and Play“ Funktion einen Dispenser nach. Bis jetzt war Dispensieren bei uns kein Thema. Nun können wir den Kunden schnell bedienen und halten. Dies nenne ich langfristige Investitionssicherheit.



Bild 2: Die «Puma» als Insellösung bei KUBEG AG, aufgerüstet als High Flex Maschine mit 280 Feederplätzen, 18'800 Be/h IPC und einer Leiterplattengrösse von 560mmx610mm

Was ist Ihr Fazit nach vier Monaten Test in einem hochflexiblen Umfeld, aber auch in der Hochleistungsproduktion?

Die Maschine ist eine echte All-in-One Lösung und ein technischer Hingucker. Prototypen, Funktionsmuster und Grossserien haben unterschiedliche Anforderungsprofile. Die «Puma» deckt sie ausgezeichnet ab und hat zudem auch Dispensprozessmöglichkeiten. Essemtec deckt hier meiner Erfahrung nach als Erste und Einzige diesen Bedarf ab. Hier weiterzuentwickeln ist die richtige Strategie. Nur eine Maschinenplattform und eine Datenbank in der Fertigung zu haben und diese vom Leiterplattenprototypen bis zur Grossserie einsetzen zu können, steigert die Effizienz ungemein. Dies ist bares Geld.

Was erwarten Sie in Zukunft von Ihren Systemlieferanten?

Der Service und die Maschinenqualität sind das Wichtigste. Die Maschinen müssen Non-Stop laufen, und ein Ausfall ist immer ein Drama. Ein enges Einbinden des Kunden in die Weiterentwicklung und hören was der Kunde zu sagen hat, sind auch entscheidend.

Mir gefällt die Strategie von Essemtec ausgezeichnet. Die Firma hat gelernt, sich voll auf das Kerngeschäft zu konzentrieren und auf die Kunden zu hören. Die Strategie ist klar und plausibel. Ich bin überzeugt, dass wir zusammen erfolgreich in die Zukunft gehen werden.



Bild 1: Jürg Schüpbach, Verkaufsleiter Essemtec, und Herr Egger, Geschäftsführer der KUBEG AG, vor der Betasite Puma