

Piotr Ciszewski
Semicon



■ Jakie są najważniejsze cechy ofert brane pod uwagę przy wyborze firmy EMS?

Coraz rzadziej, ale nadal zdarza się jeszcze, że na początku rozmowy pada pytanie „ile kosztuje położenie elementu SMT, a ile THT?”. Prawdę mówiąc, już dawno odeszliśmy od oferowania, jedynie montażu elementów i wyceńniania usługi od nóżki elementu. Teraz oferta musi być kompleksowa i zawierać możliwość projektowania elektroniki, kompletacji elementów, wykonania PCB, programowania/testowania,

mycia, zabezpieczania produktu czy montażu finalnego. Oprócz ceny to właśnie kompleksowość jest kolejnym istotnym kryterium wyboru usługodawcy. Równie ważnym czynnikiem jest czas wykonania danej usługi oraz elastyczność działania. Zwykle działamy pod presją czasu. Klienci zamawiają usługę za późno, wymagając od usługodawcy bardzo krótkich terminów. W takiej sytuacji powstaje wrażenie, że jakość usługi staje się kryterium drugiego wyboru.

■ Jaka jest rola jakości i zaawansowania technologii w biznesie EMS?

Wszyscy chcemy produktów wysokiej jakości. Czym właściwie jest jakość? Ludzie znaleźli mnóstwo sposobów na jej opisanie, ale dla nas najważniejsze jest spełnienie wymagań klienta. Uzyskanie pełnej satysfakcji klienta to w pierwszej kolejności wprowadzanie nowych i uaktualnianie już posiadanych systemów zarządzania jakością, często

skierowanych do konkretnych branż. Jest to związane z niemałymi nakładami finansowymi i stałym zaangażowaniem pracowników w procesy całego przedsiębiorstwa. Każdy musi mieć świadomość wykonywanej pracy i znać swoją odpowiedzialność na poszczególnych etapach produkcyjnych. Normy to jednak nie wszystko. Potrzebni są wyszkoleni pracownicy oraz zaawansowane urządzenia technologiczne. Kładziemy na to szczególny nacisk, bo wiemy, że tylko system oparty na kompleksowych rozwiązaniach może przełożyć się na sukces całej firmy. Już dzisiaj, w projekcie Flex-Plus, pracujemy nad wdrożeniem najnowszych rozwiązań z zakresu technologii elastycznych. Opracowana technologia oraz nowe urządzenia, w tym laser do cięcia podłoży, pozwolą na produkowanie elektroniki na podłożach elastycznych, które spełnią wysokie wymagania jakościowe i niezawodnościowe.

staw rzędu 40–60 tygodni nie były wcale czymś zaskakującym. To na tyle długo, że w praktyce oznacza wyczerpanie wszelkich rozsądnych rezerw i zapasów, które może mieć producent. Aktualnie jest trochę lepiej, co nie znaczy, że problem zaraz przestanie istnieć.

Problemy z zaopatrzeniem przenoszą się dzisiaj na wszystkich uczestników rynku. Projektanci zmuszani są do podawania alternatyw i zmian w projektach pod kątem dopasowania ich do tego, co się uda zdobyć. Firmy EMS wiele projektów przesuwają na później, a wszyscy, zamiast zajmować się produkcją, szukają źródeł podzespołów.

Alokacja zmienia też świadomość klientów w zakresie jakości podzespołów. Przy dużym popycie ryzyko kupna elementów niepełnowartościowych zwiększa się i wymusza ostrożność.

Komponenty są bardzo istotne

Alokacja dla rynku usług EMS jest ważnym zjawiskiem, bo z punktu widzenia produkcji komponenty są kluczowym elementem urządzenia, zarówno wartościowo, jak i funkcjonalnie. Zaopatrzenie w podzespoły elektroniczne, a więc źródła dostaw są z punktu widzenia firm kontraktowych kluczowe dla

Branże o największym potencjale zakupowym



Usługi EMS trafiają do różnych branż tworzących współczesną technikę, bo w każdej z nich są urządzenia elektroniczne, ale za najbardziej wartościowe uznano automatykę i przemysł oraz elektronikę profesjonalną (wojskową, medyczną, telekomunikację i podobne). Perspektywicznymi klientami są też producenci oświetlenia, sprzętu konsumenckiego oraz firmy z sektora motoryzacyjnego, które coraz częściej stają się dostawcami dla producentów samochodów i wykonują dla nich sterowniki, moduły funkcjonalne itp. Motoryzacja ewoluuje w kierunku rozwiązań elektrycznych w zakresie napędu, dlatego jej znaczenie w przyszłości będzie się szybko powiększać.