

# EMS-Player Enics «Wir expandieren in weitere globale Märkte»

Diesen Oktober lud Enics, globaler Electronics-Manufacturing-Services-Anbieter, in Baden zur ersten Hausmesse ein. Polyscope sprach im Rahmen des Anlasses mit Dirk Zimanky, Senior Vice President, Customer Relationship Management, und Martin Tanner, Geschäftsleiter Enics Schweiz. Sie zeigen im Interview auf, warum die Messe ein voller Erfolg war, was es alles für ein erfolgreiches Outsourcing braucht und wohin sich der EMS-Markt entwickelt.

Daniel Böhler, Chefredaktor polyscope

Enics AG  
Postfach, 5400 Baden  
Tel. 056 299 38 32  
info@enics.com  
www.enics.com

Enics Schweiz AG  
Austrasse, 5300 Turgi  
Tel. 056 299 30 10  
info@enics.com  
www.enics.ch

**polyscope:** Dirk Zimanky, Ihre erste Hausmesse lief unter dem Motto «Partnering the Future». Was verfolgten Sie damit und wie ist der Event verlaufen?

**Dirk Zimanky:** Unser Ziel war ganz klar, eine einzigartige Plattform zu schaffen, um nachhaltige und wertvolle Netzwerke zu initiieren und zu pflegen – Enics-intern und extern mit Kunden, strategischen Partnern und Lieferanten. So präsentierten im Rahmen der Messe alle acht Standorte von Enics – Elva in Estland, Lohja, Vaasa und Varkaus in Finnland, Malmö und Västerås in Schweden, Peking in China sowie Turgi in der Schweiz – ihre lokalen und globalen Fähigkeiten. Gemeinsam mit den gleichfalls anwesenden Verantwortlichen der Fachbereiche von Enics zeigten sie den über 300 Besuchern unsere hoch integrierten Prozesse für eine wirkungsvolle Zusammenarbeit mit den Partnern auf.

**«Die Hausmesse war ein voller Erfolg»**

Dirk Zimanky

**polyscope:** Und wie sieht Ihr persönliches Resümee aus?

**Zimanky:** Ich bin sehr glücklich, dass so viele unserer Kunden, strategischen Partner und Lieferanten aus Europa und Übersee der Einladung zur ersten Messe von Enics hier in Baden gefolgt sind. Die Tatsache, dass sich die Enics-Welt an einem Ort traf, bot aussergewöhnliche Möglichkeiten zu lebendigem «Networking» und regem Erfahrungsaustausch, die auch intensiv genutzt wurden. Kurz: Ich darf sagen, dass der Event ein voller Erfolg war.

**polyscope:** Fakes oder Plagiate sind auch im Sektor Elektronik ein immer wichtigeres Thema bei Produktionsverlagerungen bzw. -auslagerungen. Ich kenne Schweizer Firmen, die extra Mitarbeitende einsetzen, die weltweit auf Messen nach Plagiaten ihrer Produkte suchen. Wie gewähren Sie Ihren Kunden die Geheimhaltung der Produktionsdaten?

**Zimanky:** Detaillierte vertragliche Regelungen, die gemeinsam von den Kunden und Enics ausgearbeitet werden, bilden die Basis für die adäquate Handhabung von sensiblen und/oder geheimen Produktdaten. Enics-intern verfügen wir über diverse Sicherheitsdispositive und Kontrollen, um die Geheimhaltung der Daten zu gewährleisten. Darüber hinaus fördern auch unsere Werte, nach denen wir uns in der Enics-Gruppe richten, das Bewusstsein bei den Mitarbeitenden für deren Verantwortung.

Der Punkt Datensicherheit ist für den Kunden meiner Erfahrung nach ein zentrales Auswahlkriterium bei seiner Entscheidung, mit welchem Outsourcing-Partner er zusammenarbeiten will. Gerade in diesem sensiblen Bereich sind die gelebten Werte wie Verlässlichkeit, Transparenz und Verantwortung entscheidend für eine langfristige und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem EMS-Partner.

**polyscope:** Und wie schätzen Sie die Befürchtungen der Auftraggeber ein, dass einhergehend mit Outsourcing ein Wissensverlust verbunden ist?

**Zimanky:** Tatsächlich gibt der Kunde einen Teil von Know-how ab – aber nur in dem von ihm kontrollierten Umfang und sicher nicht in seinem Kernbereich! Die Zeit und Kapazität, die er durch ge-

Dirk Zimanky:  
«In Zeiten kurzer Produktlebenszyklen und hohen Innovationsdrucks wird sich der EMS-Markt weiter positiv entwickeln»



zieltes Outsourcing gewinnt, kann er genau dort investieren, wo seine ureigene Fachkompetenz liegt, und stärkt damit seine Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft deutlich. Davon abgesehen: Unsere Erfahrung ist, dass durch den engen Dialog mit dem Outsourcing-Partner neues Know-how entsteht, das beide Seiten zum Nutzen des Produkts oder Systems einbringen können. Dabei folgt Enics dem Grundsatz, dass produktspezifisches Wissen jederzeit beim Kunden verbleibt und ausschliesslich ihm zusteht.

**polyscope:** *Auf was schauen Kunden heutzutage speziell bei der Evaluation eines EMS-Dienstleisters, wenn es um Outsourcing geht?*

**Zimanky:** Für ein erfolgreiches Outsourcing den richtigen Partner zu finden, ist ein aufwändiger Prozess, der speziell für anspruchsvollere Geräte mit langer Lebensdauer wie in unserem Marktsegment Zeit und die Aufmerksamkeit des Top-Managements braucht. Neben der klaren strategischen Entscheidung des Kunden, welche Zielsetzungen er mit dem Outsourcing erreichen will, bilden drei Kernelemente die Basis für eine Vor-Evaluation des EMS-Partners: seine Grösse, Erfahrung und geografische Nähe. Kunden, die Enics gewählt haben, nennen weitere ausschlaggebende Faktoren: Qualität, Liefersicherheit, unser tiefes Verständnis und Know-how für ihr Produkt und den Markt, die technische Ausrüstung des lokalen Werks, die globalen Produktionsmöglichkeiten und dann vor allem die Erkenntnis, dass die Unternehmenskulturen und -strukturen zueinander passen. Der Preis spielt selbstverständlich auch eine wichtige Rolle, er ist aber sicher nicht der allein dominierende Entscheidungstreiber. Dafür steht für den Original Equipment Manufacturer bei einem Outsourcing-Projekt zu viel auf dem Spiel.

**polyscope:** *Heisst Outsourcing immer auch Verlagerung der Produktion in Länder mit tiefem Lohnniveau?*

**Zimanky:** Nein, das wäre sicher eine stark verkürzte und unter Umständen sogar kontraproduktive Sichtweise. Jedes Outsourcing muss individuell analysiert werden. Bei einem Product Technology Transfer, kurz PTT, in die sogenannten Cost Competitive Countrys in Osteuropa, Asien, Südamerika gilt es, immer alle Folgekosten wie Importzölle, Währungsschwankungen, Transport- und Reisekosten, Betreuungsaufwand, Lagerhaltungskosten, Flexibilität usw. zu berücksichtigen. Die Total Costs of Ownership über den gesamten Lebenszyklus des Produkts hinweg sind letztlich «Match-entscheidend». Unsere Standorte in Estland und China erfüllen im Rahmen eben dieser Gesamtbetrachtung einen Teilbereich der Kundenbedürfnisse. Daneben ist es wichtig, dass der Outsourcing-Partner in jenen Ländern präsent ist, in denen der Kunde aktiv den Markt bearbeitet. Deshalb wird Enics die Expansion in weitere globale Märkte wie etwa die USA weiter aktiv verfolgen.

**polyscope:** *Welche Dienstleistungen beanspruchen Kunden, die sich für Enics Schweiz als Outsourcing-Partner entscheiden?*



**Martin Tanner:**  
«Wir verfügen über das Wissen und die Erfahrung, um die geforderte und nötige Dienstleistungsqualität zu liefern»

**Tanner:** Unsere Kunden aus dem Bereich der Industrie-Elektronik und Medizinaltechnik verlangen insbesondere Gesamtlösungen, typischerweise im Bereich von kleinen bis mittleren Stückzahlen, hoher Variantenvielfalt und einer langen Produkt- oder Systemlebensdauer. Bewegen sich die Order im Bereich von Hochvolumenaufträgen, so können wir die Produktion in unseren Werken in Estland oder Peking im Rahmen von PTTs realisieren.

**polyscope:** *Dirk Zimanky, Sie beobachten als CRM-Verantwortlicher der Enics-Gruppe den globalen EMS-Markt besonders scharf. Wie schätzen Sie seine Entwicklung generell ein?*

**Zimanky:** In Zeiten kurzer Produktlebenszyklen und hohem Innovationsdruck wird sich der EMS-Markt weiter positiv entwickeln. Wir beobachten momentan neben dem bekannten Outsourcing auch das Thema Outtasking. Während beim Outsourcing praktisch alles von der Entwicklung über die Beschaffung, Produktion bis hin zum Vertrieb an Partner ausgelagert wird, betrifft das Outtasking nur gezielte Teilaufgaben. Auch diesen Ansatz begleiten wir und helfen den Kunden bei der erfolgreichen Umsetzung.

**polyscope:** *Martin Tanner, wie sichern Sie den Standort Schweiz im globalen Konkurrenzkampf?*

**Tanner:** Dank unserer hohen Fachkompetenz, State-of-the-Art-Produktionsanlagen und den ausgesprochen gut ausgebildeten Mitarbeitenden sind wir sicher, für bestehende und neue Kunden auch künftig ein attraktiver Partner zu sein. In diesem Zusammenhang ist auch das ISO-Zertifikat 13 485 für Medizinprodukte ein wichtiger Schritt für die Sicherstellung unserer Zukunft, da wir nun unsere hochstehenden Dienstleistungen zusätzlich für die anspruchsvollen Kunden im Bereich der Medizinaltechnik erbringen können. Und dann sind wir Teil der Enics-Gruppe mit ihrer globalen Präsenz. Dies schafft für unsere Kunden nachhaltige Synergien und klare Vorteile – heute und morgen.

«Unsere Kunden verlangen Variantenvielfalt»

Martin Tanner