

■ Newsletter 01/2006

Sehr geehrte Kunden, Partner und Interessenten,

zunächst wünsche ich Ihnen ein gesundes und erfolgreiches Jahr 2006. Auch in diesem Jahr werden wir uns für Sie ins Zeug legen. Termintreue, Service und Qualität werden weiter für Sie die Markenzeichen des Unternehmens sein. So können wir auf ein hervorragendes Jahr 2005 zurückblicken und erwarten für 2006 eine Fortsetzung des steilen Wachstums mit Personaleinstellungen und Investitionen in neue Technologien.

Mit Schwung in ein gemeinsam erfolgreiches Jahr 2006 verbleibe ich mit freundlichen Grüßen



Andreas Contag
(Gesellschafter, Geschäftsführer)



■ Themenübersicht - Newsletter 01/2006:

- **CONTAG erster deutscher Leiterplattenhersteller mit "Bleifrei" - VDE Zertifikat**
- **Interview: Terminzuschläge - warum?**
- **Auf Erfolgskurs - Umsatzwachstum und Neueinstellungen**
- **Neue AOI im Einsatz - Höchste Qualität**
- **Termine**

■ CONTAG erster deutscher Leiterplattenhersteller mit "Bleifrei"- VDE Zertifikat

Als erster Leiterplattenhersteller in Deutschland erhält die CONTAG GmbH das VDE-Zertifikat zur Vermeidung gefährlicher Stoffe. Damit wird dem Unternehmen die Einführung eines Systems nach europäischer und internationaler Richtlinie bescheinigt.

Mit dem VDE-Zertifikat erhalten Kunden eine neutrale, unabhängige Bestätigung, dass die CONTAG GmbH richtlinienspezifische, normative und gesetzliche Anforderungen erfüllt. In Bezug auf das Prozessmanagement der CONTAG GmbH werden mit diesem Nachweis neben der RoHS - Konformität die Sicherstellung von Qualität und technischer Kompetenz bescheinigt.



Jürgen Arpe (r.), Lead-Auditor vom VDE, überreicht das Zertifikat an Andreas Contag (l.)

■ Interview: Terminzuschläge - warum?

Eine Frage, die jeden sicherlich sehr beschäftigt, denn am Markt sind Zuschläge von sogar bis zu 600% keine Seltenheit. CONTAG ist anders, Express gehört hier zum guten Ton des Hauses. Bei einem Auftrag über zwei Arbeitstage kommt es lediglich zu einem Aufschlag von 100%.

Im Gespräch mit dem Technischen Leiter der CONTAG GmbH, Herr Christian Ranzinger, werden wesentliche Punkte hinterleuchtet.



Christian Ranzinger,
Technischer Leiter

Herr Ranzinger, zunächst eine sehr direkte Frage. Wird mit der Not der Kunden Geld verdient?

Ch. Ranzinger: Um die Antwort vorweg zu nehmen: Nein. Es gibt klare und nachvollziehbare Gründe, warum eine Expressfertigung teurer ist. Wie diese Zuschläge entstehen, hat sehr unterschiedliche Gründe. Im wesentlichen kann ein Produktionsbetrieb seine Zuschläge nur dann reduzieren, wenn der Produktionsprozess konsequent auf Schnelligkeit und Flexibilität getrimmt ist. Eine kontinuierliche Optimierung aller Abläufe sowie ständige Investitionen in neue Technologien sind notwendige Maßnahmen. Ganz wichtig jedoch sind geschulte, motivierte und damit einsatzfreudige Mitarbeiter.

Wie kann sich der Kunde den Prozess eines typischen Prototypen Eil-Auftrages vorstellen?

Ch. Ranzinger: Bei Bestelleingang z.B. eines "Blitzauftrages" werden sofort alle relevanten Abteilungen informiert. In enger Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen wird kurzfristig die gesamte Firma auf diesen speziellen Auftrag eingestellt. Ein CAM-Mitarbeiter unterbricht seine momentane Arbeit, um sofort mit dem Eilauftrag zu beginnen. In der Fertigung werden Maschinen gestoppt oder nicht neu bestückt, um den Weg in der Fertigung frei zu halten. Es wird ein gesonderter Mitarbeiter extra für diesen einen Auftrag abgestellt, um einen Durchlauf ohne jegliche Verzögerung zu gewährleisten. Dabei müssen über 50 Produktionsschritte von ihm sicher beherrscht werden. Selbstverständlich ist auch der Maschinenpark entsprechend groß vorzuhalten, die innerhalb von Minuten hochgefahren werden können, um auf neue Aufträge zu reagieren.

Bleibt das Thema Service bei kurzen Durchlaufzeiten in der Prototypenfertigung nicht auf der Strecke?

Ch. Ranzinger: Bei CONTAG ist die Tür 24 Stunden lang offen. Rund um die Uhr wird für den Kunden Express angeboten, für jeden Liefertermin, und immer ohne Voranmeldung. Service rund um die Uhr. Dafür müssen in allen Bereichen der Firma entsprechende personelle Kapazitäten vorgehalten werden. Regelmäßig kommen mehrere "Blitz-Aufträge" auch gleichzeitig, zu Kapazitätsproblemen darf es dabei nie kommen. Ausschließlich technologische Gründe dürfen den Wunschtermin nach unten begrenzen. Die CAM-Abteilung und die Produktion halten also immer entsprechendes Personal vor, damit keine Engpässe entstehen und eine hohe Durchlaufzeit mit höchster Kundenzufriedenheit sichergestellt ist. Service muss bei einem professionellen Hersteller von Leiterplatten für Prototypen an erster Stelle stehen.

■ Auf Erfolgskurs - Umsatzwachstum und Neueinstellungen

CONTAG ist auf weiterem steilen Erfolgskurs und konnte seinen Umsatz in 2005 im Vergleich zum Vorjahr um 25% steigern. Auf dieser Basis wird die Firma CONTAG einen weiteren Stellenausbau in allen Bereichen vornehmen, schließlich wird weiteres Wachstum fest erwartet.



Der Bereich Marketing wurde ab dem 1. Januar 2005 durch Herrn René Drescher übernommen, der in enger Zusammenarbeit mit der Geschäftsleitung den Ausbau und die Positionierung des Unternehmens am Markt unterstützt.

Herr Andreas Contag, Geschäftsführer des Unternehmens erklärt: " Unsere Kunden vertrauen unserer Philosophie: schnell, preiswert und höchste Qualität. Dies zeigen uns die Ergebnisse aus den letzten Jahren. Wir reagieren auf dieses Vertrauen mit weiterem Wachstum, Personalausbaue sowie weitere Investitionen in neue Technologien."

Die CONTAG GmbH plant im Jahre 2006 ein personelles Wachstum um 15%.

■ Neue AOI im Einsatz - Höchste Qualität

Ob impedanzkontrollierte Schaltungen, in das Layout integrierte Induktivitäten, Blind Vias mit minimalen Restringen oder Leiterbildstrukturen mit 50µm: diese Schaltungen erfordern mehr als den einfachen elektrischen Funktionstest.

Gerade bei technologisch hochwertigen Leiterplatten bestimmt zunehmend die absolut genaue und layoutgetreue Reproduktion des Leiterbildes die spätere Funktionalität der Baugruppe.

Im Oktober 2005 wurde, nach einem umfangreichen Benchmarking aller relevanten Maschinenanbieter, eine AOI-Anlage der Firma Camtek in Betrieb genommen. Ob auf Innen- oder Außenlagen - die Orion 828 findet und meldet zuverlässig jede optische Abweichung bis 5µm gegenüber den Datenvorgaben des Kunden.



Neue AOI im Einsatz

■ Termine

Auf den folgenden Kongressen und Messen werden Sie uns in den nächsten 4 Monaten finden:

Leiterplattentechnologie 2006, 25. Januar 2006, Nürnberg/Airport
<http://www.bayern-innovativ.de/>

Design + Elektronik Entwicklerforum Leiterplatten, 5. April 2006, München
<http://www.elektroniknet.de/termine/leiterplatten2006/index.htm>

IMAPS-Seminar, 9. Mai 2006, Göppingen
<http://www.imaps.de>

KFZ-Elektronik 2006, 16. Mai 2006, Ludwigsburg/Stuttgart
<http://www.elektroniknet.de/termine/kfz2006/index.htm>

Bei Interesse an einer Teilnahme und Vereinbarung eines persönlichen Termines senden Sie uns einfach unter dem Stichwort "Messe" eine E-Mail an team@contag.de oder rufen Sie uns an unter Telefon +49 (0)30 351 788 - 0.