

Prototypen im Express-Service – das Geschäftsmodell von CONTAG

Andreas Contag, Geschäftsführer der CONTAG GmbH, Berlin, hat der Redaktion der PLUS die Möglichkeit zu einem Gespräch über das CONTAG Geschäftsmodell sowie dessen Grundlagen und Weiterentwicklung gegeben. Dabei kam auch die allgemeine Situation der Leiterplattenbranche zur Sprache.

Was ist das Besondere am Geschäftsmodell Prototypen in der Leiterplattenbranche?

Prototypen gehören zum Übergang von der Theorie zur Praxis. Jeder Entwickler möchte so schnell wie möglich wissen, ob sein Produkt funktionsfähig ist und damit umgehend Versuche durchführen. Daher ist Geschwindigkeit sehr wichtig. Die durchschnittlichen Losgrößen liegen im Prototypenbereich bei einem bis zwei Nutzen. Die Lieferzeiten reichen von einigen Stunden bis zu wenigen Tagen. Dies ist die tägliche Herausforderung. Nahezu kein Auftrag gleicht dem anderen, so dass auch die Produktionsprozesse sehr flexibel zu gestalten sind. In diesem Geschäftsmodell muss man jeden Tag 100 % leisten.

Was bedeutet dies speziell?

Wir müssen komplexe Prozesse aus dem FF beherrschen und kurzfristig auf jeden Auftrag flexibel reagieren. Wenn Lieferzeiten von wenigen Tagen für einen ganzen Katalog von Sondertechnologien realisiert werden müssen, kann man nicht erst lange nachdenken, wie das jetzt umgesetzt werden soll. Das muss sofort losgehen können.

Außerdem sind wir direkt am Puls des Marktes. Die Entwicklungsabteilungen der Industrieunternehmen waren die ersten, die schon in 2009 wieder Gas gegeben haben. Und so waren wir damals auch die ersten, die wieder mit sehr hoher Auslastung produziert haben.

Wie sind Sie auf diese Nische gekommen?

Das begann schon sehr früh. Der erste Geschäftssitz des damals noch unter CONTI Leiterplatten firmierenden Unternehmens lag in Berlin-Spandau direkt gegenüber der Siemens-Hauptverwaltung. Und so waren die Entwicklungsingenieure von Siemens auch die ersten, die die Fertigung von Leiterplatten in geringsten Stückzahlen und mit kürzester Lieferzeit zum Erfolgsmodell machten. Dies haben wir in mehreren Entwicklungsschritten stetig ausgebaut und perfektioniert.



Andreas Contag

Gibt es bei CONTAG eine spezielle Ausrichtung?

Ja, Prototypen und Kleinserien. In Bezug auf Technologien dienen und dienen alle Investitionen bei CONTAG einer autarken Prototypenfertigung. Das heißt alle gängigen Technologien und Oberflächen werden in Berlin produziert. Das gebietet uns schon der eigene Anspruch an die Liefergeschwindigkeit. Das hat dazu geführt, dass es mittlerweile in der Branche bekannt ist, bei hohem technologischem Anspruch und kurzfristigem Bedarf CONTAG zu wählen.

Wo gibt es Grenzen?

Zunehmend bemerken wir eine Diskrepanz zwischen den Möglichkeiten der Layout-Software und der Produktion: die Produzierbarkeit. Wir sind regelmäßig die verlängerte Werkbank der Entwicklungsabteilungen, aber alles muss hinterher auch funktionieren. Nicht nur bei den Prototypen sondern auch in der nachfolgenden Serie.

Zurück zur Technologie:

Wo geht die Reise allgemein hin?

Der Trend zu immer kleineren Schaltungen wird sich weiter fortsetzen. Die zukünftig verstärkt zu lösenden Aufgaben heißen Embedding, Wärmemanagement,



Luftbild des Firmengebäudes in Berlin

Hochfrequenz und Sondermaterialien für besondere Ansprüche. Hierzu sind wir in mehreren Forschungsvorhaben aktiv. Und der Kostendruck wird weiter zunehmen. Ich denke, dass sich Low Budget und High Tech noch weiter auseinander bewegen werden. Außerdem wird die Internationalisierung der Kunden eine der großen Vertriebsaufgaben.

Wie schätzen Sie die Chancen der deutschen Hersteller ein?

Sehr gut, bei weiterer Notwendigkeit der Spezialisierung. Das setzt eine hohe Investitionsbereitschaft der Geschäftsführung ebenso voraus wie eine im Mitarbeiterteam fest verankerte Innovationsleidenschaft – ja, ich meine wirklich Leidenschaft!

Welche Risiken sehen Sie?

Die hohen Technologie-Investitionen setzen natürlich einen hohen Auftragseingang zu deckungsbeitragorientierten Kalkulationen voraus. Fehlt eine Komponente, gerät ein Unternehmen schnell in Schieflage.

Wie wird sich die Nachfrage ihrer Ansicht nach in 2012 weiterentwickeln?

Nach der Konsolidierung im Jahr 2011 bestätigt sich in 2012 jeden Monat aufs Neue die Unberechenbarkeit des Marktes. Ich gehe davon aus, dass die Nachfrage leicht steigt, das Marktvolumen jedoch spitzer verteilt wird.

Was sind die Markttreiber?

Markttreiber sind weiterhin die führenden Technologiebranchen im deutschsprachigen Raum. Zu den üblichen werden sich immer stärker Umwelttechnologien gesellen. Das wird ein weltweit stetig wachsender Markt. Die großen Volumina gehen aufgrund der unglaublich großen Kapazitäten weiter nach

Asien. Das übt auf alle mitteleuropäischen Hersteller einen enormen Preisdruck aus. Sondertechnologie hier, Standard dort. Also: Sondertechnologie und eine enge Verzahnung zwischen Entwicklern und Herstellern.

Woher kommen die Kunden der nächsten Jahre?

Die Frage beantwortet jeder Hersteller selbst, indem er sich für eine Preis- und Technologiepolitik entscheidet. Wir bei CONTAG haben uns vor Jahren für Hochtechnologie, einer nahezu einmaligen Liefergeschwindigkeit und einer Preisbildung entschieden, die uns auf Jahre zu einem verlässlichen Partner macht. Das hat funktioniert. Diese Entscheidung muss jeder nachhaltig treffen.

Die Kundenklientel selbst wird sich im europäischen Raum kaum ändern. Kunden werden hier gehalten, indem ihre hohen Ansprüche erfüllt werden. Da spielt der Service eine entscheidende Rolle: Standortnähe, Sprache, Problemlösung. Sind wir da vorn, dann ist nicht das woher sondern das wie viel das Kriterium. Die reinen Preiskäufer mit geringem Anspruch an Qualität und Service wandern weiter.

Und die Lieferanten?

Hier gilt das Gleiche. Hohe Austauschbarkeit reduziert den Preis.

Welche Unternehmenskonstellationen sind Ihrer Meinung nach in der Lage, weiter erfolgreich zu sein?

Vor allem sind eine langfristige Unternehmenspolitik, qualifizierte und motivierte Mitarbeiter sowie eine professionelle Investitionskultur für den Ausbau des Kerngeschäfts erforderlich. Ferner ist eine gezielte Kooperationsbereitschaft für die Abdeckung besonderer Kundenwünsche wichtig, um für die Kunden umfassende Projekte aus einer Hand anbieten zu können (Rundum-Sorglos-Paket). Da ist die rechtliche Konstellation schon fast egal, sichert aber den zuvor genannten Punkt ab.

Wie stellen Sie sich darauf ein?

Die finanzielle Basis ist aufgrund einer hohen Eigenkapitalquote gesichert. Investitionen werden intensiv auf ihren langfristigen Nutzen geprüft. Das ist meines Erachtens in einem inhabergeführten Unternehmen grundsätzlich so. Kombiniert mit einem hohen Stammkapital sichert das auch unseren Kunden eine

hohe Verlässlichkeit. Gerade, wenn Leiterplatten quasi ans Band geliefert werden, ist das extrem wichtig. Die Zusammenarbeit mit Dienstleistern ist bei uns traditionell gut ausgebaut. Im Hinblick auf den Express-Service haben wir unser Wachstum genutzt, um fast alle Technologien inhouse vorzuhalten und somit unseren Kunden kurze Lieferzeiten gewährleisten zu können. Jede Einbindung von Dienstleistern benötigt mindestens zwei Tage, die uns – und somit dem Kunden – dann oftmals fehlen würden.



Blick in die Fertigungshalle

*Ganz knackig,
was ist das Erfolgsrezept von CONTAG?*

Kurze Standard-Prozesse, hohe Flexibilität und der absolute Willen, der Beste zu sein.

Die PLUS-Redaktion dankt Andreas Contag sehr für das offene Gespräch und wünscht ihm und seinem Unternehmen weiterhin viel Erfolg.

IHR WEG ZUR LEITERPLATTE

Galvanikanlage COMPACTA

Belichtungsgerät HELLAS

Sprühätz-/Entwicklungs-maschine SPLASH

Laminator RLM 419 P

Professional Prototyping

electronica 2012
inside tomorrow
München 13.-16.11.2012

Multilayerpresse RMP 210

Wasseraufbereitung IONEX

Fotoplotter FilmStar

Plattenschere NE-CUT

Bürstmaschine RBM 300

Bohr- und Fräsmaschine BUNGARD-CCD

Bungard Elektronik GmbH & Co. KG
Rilke Straße 1 · D-51570 Windeck
www.bungard.com