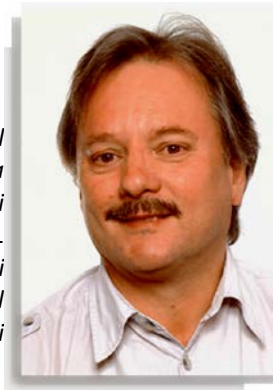


Integr8tor - Sourcing innovativo con la massima sicurezza

Di origine tedesca, con sede a Hong Kong e Shenzhen, in Cina, CML è il più grande fornitore di PCB al mondo e rifornisce il settore produttivo di elettronica europeo con schede di qualità realizzate da produttori asiatici selezionati. CML aggiunge valore alla catena di fornitura con il suo processo di sourcing innovativo e riduce i rischi dei clienti gestendo l'intera interazione cliente-produttore. CML offre un'ampia gamma di servizi, con conseguente integrità dei dati e qualità dei prodotti a prezzi competitivi. Due anni fa, la società ha installato Integr8tor, riducendo significativamente i tempi e il lavoro necessario nel processo di preparazione dei preventivi, ma anche beneficiando dei vantaggi insoliti di Integr8tor, che sembrano fatti su misura per le sfide del mercato cinese.



Il Direttore tecnico di CML Hubert van Rennings spiega: Fondata nel 2001, CML è rapidamente diventata il più grande fornitore di PCB al mondo con radici tedesche ed esperienza di sourcing in Asia. I nostri 250 esperti del team di PCB nei team tecnici, di qualità, vendite e marketing, sono a portata di mano dei nostri clienti in Hong Kong, Cina, Indonesia, Corea, Giappone e nelle Americhe. Grazie al nostro logo UL CML sulle PCB, è assolutamente chiaro al cliente che ci assumiamo la responsabilità e la proprietà di tutto il processo di fornitura. Operiamo con un massimo di dieci partner di produzione indipendenti qualificati, situati in Cina e Corea del Sud. I nostri criteri di selezione dei partner di produzione, che includono capacità di produzione, assistenza e produzione vantaggiosa in termini di costi, unitamente ai nostri audit periodici, offrono la massima tranquillità ai nostri clienti in tutto il mondo. Il nostro compito è quello di creare un'interfaccia efficiente e senza problemi gestendo tutte le comunicazioni, chiarendo tutti i dettagli tecnici e garantendo che i nostri partner di produzione comprendano chiaramente le esigenze dei nostri clienti. Ciò è essenziale se si considerano le sfide che possono sorgere quando si cerca di tradurre non solo tra una lingua e un'altra, ma anche tra culture molto diverse.

Prima di rivolgersi a noi, i nostri clienti europei trattavano con produttori europei, i cui standard sono elevati. Questi produttori osservano con attenzione i dati di progettazione e chiariscono internamente eventuali problemi che possono sorgere o addirittura propongono in modo proattivo modifiche di progettazione per migliorare l'aspetto economico e garantire schede più solide. Solo a quel punto, inviano un preventivo. CML, con il suo modello di business innovativo, fa esattamente questo, migliorando al contempo gli aspetti economici complessivi.

Quando si tratta direttamente con i produttori cinesi, i clienti sono esposti a un approccio piuttosto diverso, che include l'aspettativa che il cliente adatti le proprie esigenze alle capacità di produzione, ad es. materiali, parametri o metriche quali le tolleranze, al fine di adattarsi alle modalità di produzione del produttore. Se questo non avviene, non è insolito che il produttore risponda "non possiamo (o non intendiamo) farlo". Superare questo ostacolo richiede costanza e pazienza, ed è solo al 2° o 3° tentativo che un produttore potrebbe (potrebbe!) accettare di modificare le regole aziendali per un singolo partner o progetto. E, anche se l'interazione supera questa prima fase, è solo dopo aver impiegato una sorprendente quantità di risorse in comunicazione e chiarimenti, con conseguenti malintesi, e-mail incomprensibili e frustrazione da entrambe le parti. Comprensibilmente, il cliente spesso rinuncia prima di arrivare a questo punto.

Qui entriamo in gioco noi. I nostri clienti possono parlare con noi nella loro lingua e sulla base della loro cultura (non solo tedesca), ricevono livelli di servizio europei e hanno la certezza di ricevere i prodotti, la qualità e i servizi che si aspettano, a prezzi competitivi. Quando mostriamo a nuovi potenziali clienti che cosa siamo disposti e in grado di fare per loro in qualità di fornitore di servizi, di solito sono molto felici di rivolgersi a noi per il servizio di maggior valore che offriamo. Gestiamo una vasta gamma di schede, capacità e tecnologie, non ci sono limiti. Per offrire il miglior servizio possibile, adattiamo le esigenze dei nostri clienti con quelle del produttore. Ciò include requisiti di qualità e affidabilità, regole di progettazione, materiali necessari, approvazioni come UL, ambientali o le certificazioni TS 16949, importanti per l'industria automobilistica, e ovviamente il prezzo.

Controlliamo e gestiamo i dati di progettazione dei nostri clienti con attenzione prima di trasmetterli ai nostri partner di produzione, assicurandoci che tutti i dati siano pronti per la produzione. Prima di questo, naturalmente, utilizziamo i dati per generare preventivi per i nostri clienti. Fino al 2013, questo processo veniva svolto manualmente: i dati Gerber venivano controllati utilizzando il nostro software CAM350, e altri formati venivano controllati osservando i disegni dei clienti, e tutti i risultati venivano inseriti in un foglio Excel. Ciò ci forniva una panoramica di quali fossero le richieste del cliente e ci consentiva di generare un preventivo. Questo processo era lungo e laborioso, così nel 2013 abbiamo deciso di installare Integr8tor nella sede di Shenzhen, per eseguire verifiche iniziali su dati Gerber, regole di progettazione e stackup dei nostri clienti. Fin dall'inizio, siamo riusciti a risparmiare un'enorme quantità di tempo nella preparazione dei preventivi, un valore aggiunto inestimabile. Ha inoltre risolto quello che era forse per noi il problema maggiore: la comunicazione.

Per spiegare questo aspetto, si consideri che mandarino e cantonese sono lingue fluide, antiche, non progettate per descrivere l'elettricità o la tecnologia moderna, quindi tutto può essere descritto in innumerevoli modi... un elemento adatto all'amore dei popoli cinesi per l'espressione individuale. Ciò è l'ideale quando si scrive un testo in

prosa, ma risulta un ostacolo per due ingegneri che stanno cercando di capirsi l'un l'altro.

Integr8tor è prezioso perché offre sintassi e regole molto chiare su come le cose devono essere descritte, incluse le verifiche delle regole di progettazione, le descrizioni dei testi e perfino le annotazioni: tutti riescono a comprendere le istruzioni, perché l'approccio è uniforme e chiaro.

Poiché Integr8tor utilizza un formato XML uniforme, i dati in uscita possono essere facilmente immessi in un database, altro enorme vantaggio per noi: ci permette di vedere quali prodotti abbiamo realizzato e in quali condizioni. Ciò significa che, quando arriva una richiesta, ad esempio una scheda a 10 layer, possiamo impostare il filtro nel database Integr8tor per cercare un progetto simile e confrontare le regole di progettazione con quelle del nuovo progetto. Se sono simili, possiamo vedere quali fabbriche saranno in grado di realizzarlo e in quali condizioni, e possiamo prevedere i problemi tecnici che potrebbero sorgere per il produttore.

Un altro vantaggio, importante per tutti coloro che, come noi, forniscono il settore EMS, è che possiamo vedere se ci viene chiesto di fornire preventivi su prodotti identici. Questo aspetto è importante perché i clienti finali o OEM possono inviare una richiesta di preventivo a diverse aziende EMS per un dato prodotto finale, e alcune o tutte tali aziende EMS possono rivolgersi a noi chiedendo preventivi per le PCB. Ognuna utilizzerà diversi formati per il pacchetto completo di dati, rendendo praticamente impossibile individuare progetti identici manualmente. Ora, grazie a Integr8tor, non dobbiamo più ripetere il lavoro di pre-produzione.

Integr8tor è anche prezioso per il nostro lavoro CAM: poco dopo aver installato Integr8tor, abbiamo sostituito le nostre licenze CAM 350 con postazioni Ucam di fascia alta, perché sapevamo che Integr8tor e Ucam avrebbero lavorato insieme senza problemi. Ora, se Integr8tor indica anomalie o problemi nei dati di un cliente, possiamo facilmente passare a Ucam per la modifica e quindi tornare di nuovo in Integr8tor.

La decisione di passare a Ucam è stata facile: ho personalmente lavorato con questo prodotto per 15-20 anni, molto prima di entrare in CML, e conosco direttamente le differenze rispetto a Genesis e CAM 350. Una delle funzionalità di Ucam particolarmente importante per noi è lo strumento Flexpanel, che combina diverse PCB singole con forme diverse su un pannello di spedizione, mentre UcamX, al quale stiamo eseguendo l'aggiornamento, offre un ottimo nuovo software di nesting che nidifica le schede a forma di L sui pannelli e supporta anche i dati Gerber X2. Contemporaneamente, stiamo anche cercando di aumentare le postazioni di Integr8tor a Shenzhen.

Il nostro rapporto con Ucamco in Cina, e in particolare con Rik Vandekerckhove, Direttore ASP di Ucamco, è eccellente, e l'assistenza tecnica di Ucamco è aperta e reattiva. Comuniciamo facilmente tramite Teamviewer, e anche se segnaliamo loro un problema che non hanno mai incontrato in precedenza, entro una settimana generalmente riceviamo una soluzione, oppure lavoriamo insieme per individuarla. Nel complesso, siamo molto soddisfatti dell'azienda e dei suoi prodotti eccellenti.

Informazioni su Ucamco Ucamco (ex Barco ETS) è leader di mercato per il software CAM per PCB, fotoplotting e sistemi di imaging diretto con una rete globale di vendita e centri di assistenza. Con sede a Ghent, in Belgio, Ucamco ha un'esperienza costante di oltre 25 anni per lo sviluppo e l'assistenza di fotoplotter avanzati e soluzioni iniziali di strumentazione per l'intero settore di PCB. Fondamentale per conseguire questo successo è la ricerca da parte dell'azienda dell'eccellenza ingegneristica di tutti i suoi prodotti senza alcun compromesso.

Per ulteriori informazioni su Integr8tor o Ucam, contattare Ucamco:



Telefono: +32 (0)9 216 99 00 **E-mail:** info@ucamco.com **Web:** www.ucamco.com

Informazioni su CML CML, fondata in Germania, è il più grande fornitore di circuiti stampati al mondo. CML ha una portata globale con un tocco locale. Con sede in Asia, Stati Uniti ed Europa, i clienti sono sicuri di interagire con un contatto locale. I nostri esperti nel campo di tecnologia, controllo qualità, vendite e logistica assicurano un ciclo di vita di successo di qualsiasi progetto di PCB. Ci impegniamo affinché ogni acquisto con noi sia lineare e senza sforzo, come se si stessero acquistando "PCB proprio dietro l'angolo".



Contattare CML: Telefono: +852 2334 8225 **E-mail:** info@cml-eurasia.hk
Web: www.cml-eurasia.hk