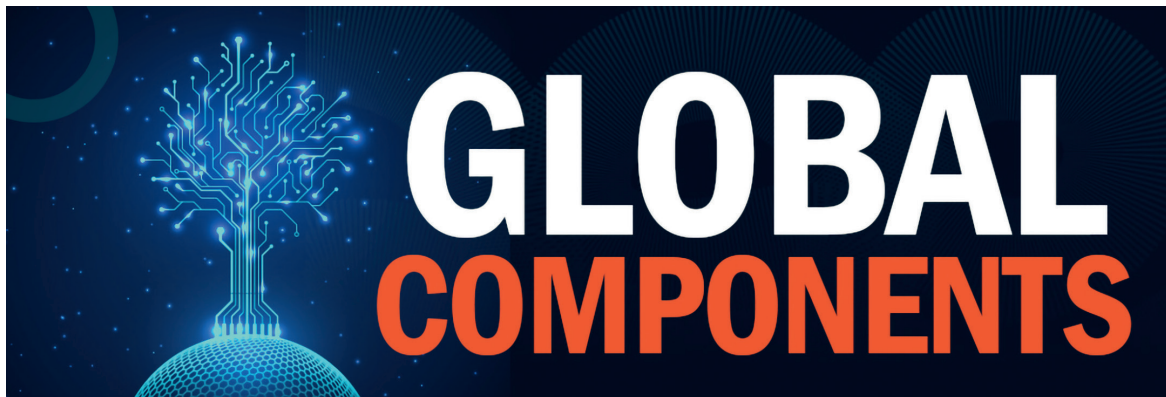


Wie Global Components funktioniert





Vision: Die zukünftige Version der Firma

Wir sind der bevorzugte Partner für maßgeschneiderte Hightech-Elektronik, der unseren Kunden ermöglicht, die innovativsten Produkte auf dem Markt zu realisieren.



Mission: Wie wir die Vision umsetzen. Der Kern dessen, was wir jeden Tag tun.

"service is our success". Wir kombinieren Geschwindigkeit, Flexibilität und technische Expertise, um unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen in hoher Qualität zu bieten. Durch digitalisierte Prozesse und automatisierte Produktionsverfahren schaffen wir ein optimales Arbeitsumfeld für unsere Mitarbeiter und liefern dadurch erstklassige Ergebnisse.

LEITBILD: UNSERE GRUNDPRINZIPIEN



Direkte Kommunikation und konstruktive Fehlerkultur stehen im Mittelpunkt unseres Handelns. Wir verhalten uns bei Uneinigkeit respektvoll und sind bereit, die eigene Meinung zu ändern, wenn wir dazulernen.



Unsere Mitarbeiter sind unser größtes Kapital; ihre Entwicklung und Zufriedenheit sind entscheidend für unseren Erfolg.



Flexibilität und Anpassungsfähigkeit sind Schlüssel zu unserer Wettbewerbsfähigkeit.



Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP) und Lean Management sind die Grundlagen unserer Arbeitsweise.

STRATEGIE: WAS NÖTIG IST, UM VISION UND MISSION UMZUSETZEN



Digitalisierung und Automatisierung:
Investieren in fortschrittliche Technologien und Schulungen, um unsere Produktionsprozesse zu optimieren und unsere Mitarbeiter weiterzubilden.



Mitarbeiterentwicklung:
Etablieren eines umfassenden Schulungs- und Entwicklungsprogramms, um die Fähigkeiten unserer Mitarbeiter kontinuierlich zu verbessern.



Kundenbeziehungen:
Vertiefen unserer Beziehungen zu bestehenden Kunden und entwickeln von Programmen, um neue Kunden zu gewinnen.



Verbesserung:
Durchführen regelmäßiger Überprüfungen unserer Prozesse, um sicherzustellen, dass wir effizient und effektiv arbeiten.



Ziele: Die einzelnen Projekte, die nötig sind, um die Strategie umzusetzen

Die einzelnen Projekte werden in Jira dokumentiert und bearbeitet. Alle Abteilungsleiter haben Zugriff und verteilen die Informationen an ihre Fachabteilungen.



1

Zuverlässigkeit

- Termingerechte Lieferung der Arbeit.
- Verbindliche Zusagen.
- Proaktive Kommunikation bei Änderungen.
- Die Qualität der Arbeit ermöglicht eine Weiterverwendung ohne zusätzliche Überprüfung.

2

Zusammenhalt

- Förderung von Kollegialität und gegenseitiger Unterstützung.
- Wertschätzung und Respekt im Umgang miteinander.
- Offener und ehrlicher Austausch; Vermeidung negativer Gespräche über Kollegen.
- Kultur, in der Fehler offen angesprochen werden können.
- Flache Hierarchiestrukturen und Mentorprogramme für neue Mitarbeiter.
- Organisation von Teamevents, die die Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen fördern.



3

Standards und Prozesse

- Transparenz in der Umsetzung und Einhaltung von Standards.
- Aktive Beteiligung durch Einbringen von Verbesserungsvorschlägen.
- Führung durch Abteilungsleiter
 - Definition und Entwicklung von Abteilungsstandards und -prozessen.
 - Wissensweitergabe innerhalb und außerhalb der Abteilung.
 - Erstellung von Anleitungen, Video-Tutorials und Schulungen.

4

Problemlösung

- Schnelle und flexible Reaktion auf Probleme.
- Eigenständige Entwicklung von Lösungsansätzen.
- Teamarbeit mit anderen Abteilungen zur Lösungsfindung.





DER GLOBAL COMPONENTS PROZESS IN 7 SCHRITTEN



HAUPTAUFGABEN DER EINZELNEN BEREICHE



1. Vertrieb:

- Kundenakquise: Neue Kunden gewinnen und Verträge aushandeln.
- Kundenbetreuung und Schnittstelle zum Kunden: Bestehende Kundenbeziehungen pflegen und ausbauen. Kommunikation mit dem Kunden für kommerzielle und organisatorische Themen.
- Angebotsmanagement: Erstellung von Angeboten basierend auf Kundenanforderungen und -spezifikationen.
- Marktanalyse: Analyse von Markttrends zur Unterstützung strategischer Vertriebsentscheidungen.
- Prozessoptimierung: Verbesserung der standardisierten Vertriebsprozesse zur Steigerung von Qualität und Produktivität.

2. Arbeitsvorbereitung:

- Stücklisten erstellen: Erstellung und Überarbeitung von Stücklisten sowie Auswahl von Bauteilen.
- Fertigungsanweisungen erstellen: Bereitstellung detaillierter Anleitungen für die Produktion.
- Technische Schnittstelle zum Kunden: Kommunikation und Abstimmung technischer Themen und Anforderungen mit dem Kunden.
- Kapazitätsplanung: Ermittlung und Pflege von Maschinen- und Personalzeiten.
- Prozessoptimierung: Verbesserung der standardisierten Arbeitsvorbereitungsprozesse, zur Steigerung von Qualität und Produktivität.



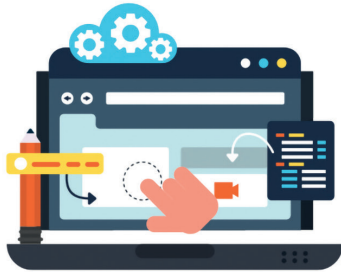
3. Einkauf:

- Lieferantenmanagement: Auswahl und Management von Lieferantenbeziehungen.
- Preisverhandlungen: Aushandeln der besten Preise für Materialien und Komponenten.
- Bestellabwicklung: Durchführung von Bestellungen und Überwachung der Lieferungen.
- Lagerbestandskontrolle: Überwachung des Lagerbestands zur Vermeidung von Überbeständen oder Materialengpässen.
- Prozessoptimierung: Verbesserung der standardisierten Einkaufsprozesse zur Steigerung von Qualität und Produktivität.

4. Lager:

- Warenannahme: Kontrolle der eingehenden Warenlieferungen auf Vollständigkeit und Unversehrtheit.
- Kommissionierung: Zusammenstellung von Materialien für die Produktion nach Bedarf.
- Lagerhaltung und Inventur: Effiziente Organisation und Verwaltung des Lagerbestands sowie regelmäßige Durchführung von Bestandskontrollen und Inventuren.
- Versand: Organisation und Überwachung des Versands fertiger Produkte.
- Prozessoptimierung: Verbesserung der standardisierten Lagerprozesse zur Steigerung von Qualität und Produktivität.





5. SMD:

- SMD-Programme erstellen: Programme für die SMD-Bestückungsautomaten erstellen.
- SMD-Bestückung und Produktionsüberwachung: Einrichtung der SMD-Linien, Sicherstellung von Qualität und Effizienz.
- Fehleranalyse: Identifizierung und Korrektur von Problemen.
- Wartung der Ausrüstung: Instandhaltung und Kalibrierung von SMD-Systemen.
- Prozessoptimierung: Verbesserung der standardisierten SMD-Prozesse zur Steigerung von Qualität und Produktivität.

6. AOI:

- AOI-Programme erstellen: Programme für die automatische optische Inspektion erstellen.
- AOI-Prüfung: Durchführung von automatisierten optischen Inspektionen, zur Überwachung der Qualität.
- Datenanalyse und Feedback an Produktion: Auswertung der Inspektionsergebnisse zur Qualitätsverbesserung und Rückmeldung zur Fehlerbehebung und Prozessanpassung.
- Wartung der Ausrüstung: Instandhaltung und Kalibrierung der AOI-Systeme.
- Prozessoptimierung: Verbesserung der standardisierten AOI-Prozesse zur Steigerung von Qualität und Produktivität.



7. THT/ Montage:

- Handbestückung und Montage: Durchführung manueller Bestückungsprozesse und Montagen.
- Maschinelles Selektiv- u. Wellenlöten: Durchführung maschineller Lötprozesse, Sicherstellung der Qualität der Lötverbindungen.
- Fehlerbehebung: Identifizierung und Lösung von Problemen bei der THT-Bestückung und Löten.
- Wartung der Ausrüstung: Instandhaltung und Kalibrierung der THT-Systeme.
- Prozessoptimierung: Verbesserung der standardisierten THT-Prozesse zur Steigerung von Qualität und Produktivität.

8. Prüffeld:

- Testprogramme entwickeln: Entwicklung und Implementierung von Testprogrammen.
- Durchführung von Tests und Fehleranalyse: Testen der Produkte auf Funktion und Qualität sowie Identifizierung von Fehlern und deren Ursachen.
- Dokumentation: Protokollierung von Testergebnissen und Fehleranalysen, Ermittlung des First Pass Yield (FPY) als Qualitätskennzahl für die Prozessqualität.
- Wartung der Ausrüstung: Instandhaltung und Kalibrierung der Testsysteme.
- Prozessoptimierung: Verbesserung der standardisierten Prüffeldprozesse zur Steigerung von Qualität und Produktivität.



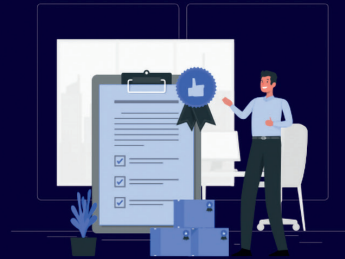


9. Lackierung:

- Lackierprogramme erstellen: Programme für die automatische Lackierung von Baugruppen erstellen.
- Lackierung: Lackieren von Baugruppen gemäß den Anforderungen und Spezifikationen.
- Trocknung und Aushärtung: Gewährleistung einer korrekten Trocknung und Aushärtung des Lackes.
- Qualitätsprüfung und Nacharbeit: Überprüfung der lackierten Oberflächen auf Genauigkeit und Oberflächenqualität, sowie gegebenenfalls Nacharbeit.
- Prozessoptimierung: Verbesserung der standardisierten Lackierprozesse zur Steigerung von Qualität und Produktivität.

10. Qualitätsmanagement:

- Qualitätsstandards entwickeln: Festlegung von Qualitätsstandards und Richtlinien.
- Qualitätsüberwachung: Kontinuierliche Überwachung der eingekauften Materialien sowie der Produktions- und Prozessabläufe, um sicherzustellen, dass die Qualitätsstandards eingehalten werden. Ermitteln von Kennzahlen.
- Qualitätsaudits: Durchführung von regelmäßigen internen und externen Audits, zur Überprüfung der Qualitätsmanagementprozesse.
- Korrekturmaßnahmen: Einführung von Maßnahmen zur Fehlerkorrektur und Prozessoptimierung.
- Kundenfeedback: Berücksichtigung von Kundenfeedback zur kontinuierlichen Verbesserung der Qualität.



11. Finanzen:

- Buchhaltung: Führung der Buchhaltung und Finanzberichterstattung.
- Liquiditätsmanagement: Verwaltung von Ein- und Auszahlungen, um die Liquidität sicherzustellen.
- Kostenkontrolle: Überwachung und Kontrolle von Kosten und Ausgaben.
- Finanzplanung: Langfristige Finanzplanung und -strategieentwicklung.
- Prozessoptimierung: Verbesserung der standardisierten Finanzprozesse zur Steigerung von Qualität und Produktivität.

12. Personalwesen:

- Personalbeschaffung: Rekrutierung neuer Mitarbeiter und Durchführung von Bewerbungsverfahren.
- Personalentwicklung: Planung und Umsetzung von Schulungsmaßnahmen und Weiterbildungsprogrammen.
- Personalverwaltung: Verwaltung der Personalzeiterfassung, Personalakten, Gehaltsabrechnungen und anderen personalbezogenen Angelegenheiten.
- Konfliktmanagement: Bearbeitung von Konflikten und Problemen im Team oder zwischen Mitarbeitern.
- Arbeitsrecht: Sicherstellung der Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen und Regelungen im Arbeitsverhältnis.





Fehlerkultur im Serien- vs. Projektgeschäft

Das Verständnis der Fehlerursache ist bedeutender als die Identifizierung des Verursachers. Wichtig ist nicht, wer den Fehler gemacht oder entdeckt hat; vielmehr geht es darum, Fehler als Chancen zur Verbesserung zu betrachten. Sobald ein Fehler erkannt wird, sollten die Ursachenforschung und Lösungssuche höchste Priorität haben, um Wiederholungsfehler zu vermeiden.

Unterschiede in der Fehlerkultur zwischen Serien- und Projektgeschäft:

Kategorie	Seriengeschäft	Projektgeschäft
Definition	 Kerngeschäft von Global Components; tägliche Routine	 Gelegentlich oder einmalig; oft wenig Vorerfahrung
Prozesse	 Klare, dokumentierte Abläufe	 Oft noch undefiniert; manuelle Prozesse häufig nötig
Automatisierung	 Rentabel; bevorzugt	 Oft unrentabel; nur bei Bedarf
Fehlerstrategie	 Fehler nicht akzeptiert (0-Fehler-Strategie)	 Fehler als Lernchance akzeptiert
Gegenmaßnahmen (kurzfristig)	 Sofortiges Feedback an betroffene Mitarbeiter	 Feedback an Vorgesetzte, wenn Fehler sich wiederholen
Gegenmaßnahmen (mittelfristig)	 Automatisierung prüfen, wenn Prozesse noch manuell sind	 Prozessanpassungen vornehmen, um Fehler zu vermeiden
Beispiele	 Herstellung von Baugruppen, Einkauf von Teilen	 Installation neuer Anlagen, Einführung neuer Prozesse

Die Grenzen zwischen Serien- und Projektgeschäft verschwimmen oft. Ein Beispiel ist das Lackieren einer Baugruppe mit einem neuen, unerprobten Lack. Obwohl das Lackieren zum Seriengeschäft gehört, wird durch den neuen Lack ein Element des Projektgeschäfts integriert.



Feedback-Kultur:

Es ist essenziell, dass jeder Mitarbeiter aktiv Feedback gibt, um Fehlerursachen zu identifizieren und Verbesserungen zu erzielen. Ein grundlegendes Verständnis der Prozesse, erreichbar durch Arbeitsanweisungen, Schulungen und Eigeninitiative, ist dafür unerlässlich.

Regeln für effektives Feedback:

Sachlich:
Beschreiben
statt bewerten.



**Effekte
beschreiben:**
Motiviert zur
Verbesserung.



**Mündliches
Feedback:**
Trotzdem wertvoll,
wenn schriftliches
Feedback nicht
möglich ist.



Klar und präzise:
Zur besseren
Nachvollziehbarkeit.



Schriftlich:
Vorzugsweise via
E-Mail, Teams,
Confluence-Kommentare,
um Missverständnisse zu
vermeiden.



Feedback sollte stets vom Empfänger angenommen und bei Unklarheiten durch Rückfragen ergänzt werden.



Risiken im Seriengeschäft:

- Nicht definierte Prozesse
- Fehlende Gegenmaßnahmen
- Missachtung der Feedbackregeln
- Negativer Einfluss auf das Betriebsklima durch unkonstruktives Feedback

Teamwork
Makes
Dream
Work