

OUTSOURCING

# AME kooperiert mit thailändischem Bestücker

**Die AME Advanced Memory Electronics will den Bereich Auftragsentwicklung und -bestückung deutlich ausbauen.**

Über die deutsche Partnerfirma Bluechips Microhouse, die ihren Hauptsitz samt Fabrikation in Thailand hat, könne AME, so Geschäftsführer Joachim Hunold, speziell kleineren Kunden eine kostengünstige Entwicklungs- und Produktionsalternative bieten: Bestückung in Asien mit allen Kostenvorteilen, die der Standort Thailand durch günstige Einkaufsbedingungen und Lohnvorteile zu bieten habe. Aber mit einer Firma unter deutscher Leitung und im Bereich Engineering überwiegend deutschsprachigen Mitarbeitern. »Es gibt keine Sprach- und Mentalitätsunterschiede. Das baut die Barrieren ab, die insbesondere kleinere Unternehmen häufig daran hindern, sich mit dem Thema Outsourcing in Asien zu befassen«, hat Hunold festgestellt.

Als Vertriebspartner übernimmt AME einen Großteil der Korrespondenz und Logistik und steht damit als lokale Schnittstelle zur Verfügung. Mit dem Angebot zielen die Partner AME und Bluechips vor allem auf mittelständische Kunden, die Klein-

serien bis 50.000 oder 100.000 Stück pro Jahr fertigen. Einen spezifischen Branchenschwerpunkt gibt es nicht, erläutert Hunold, »egal ob SPS-Steuerung oder optische Lesegeräte, Aufträge erreichen uns aus allen Industrie-segmenten.«

Langfristig will Hunold die Auftragsabwicklung und -bestückung zum zweiten Standbein der AME ausbauen. Rund die Hälfte des Unternehmensumsatzes soll künftig auf dieses Segment entfallen. »Unser Tagesgeschäft ist stark schwankend, während einmal angelaufene Produktionen für mehrere Jahre ein stabiles Geschäft versprechen«, begründet Hunold.

Schwerpunkt der derzeitigen AME-Aktivitäten ist die Beschaffung, der Ankauf von Überbeständen sowie Kitting-Lösungen. Aufsetzend auf eigenen Lagerbeständen sowie Zukäufen von weltweit rund 200 Herstellern und Distributoren, übernimmt die Firma nicht nur die Sonderbeschaffung abgekündigter bzw. schwer beschaffbarer Bauelemente, sondern schließt auch Versorgungslücken bei Lieferengpässen. Eine gestiegene Nachfrage sieht Hunold zudem im Langfristgeschäft: Immer häufiger nutzen Kunden der AME die Möglichkeit, sich Jahresbedarfe



**»Aufträge erreichen uns aus allen Industrie-segmenten«**

Joachim Hunold, AME

per Abrufauftrag auf Lager legen zu lassen.

Auch Kitting, im deutschen Markt bislang kaum präsent, zählt zum Leistungsspektrum der AME. Dabei lagern Kunden den Einkauf kompletter Stücklisten mit Vorgabe eines Höchstpreises aus. »Ein interessantes Betätigungsfeld, das Potenzial für Wachstum bietet«, ist Hunold überzeugt, »denn Kitting kann ein Franchise-Distributor, der mit seinen Lieferantenverträgen gebunden ist, definitiv nicht betreiben.« (cs) ■

## Chip 1 Exchange eröffnet US-Niederlassung

Der Frankfurter Independent Distributor »Chip 1 Exchange« hat in Orange County, Kalifornien, seine erste US-Niederlassung eröffnet. Unter der Leitung von Peter Krauss soll sich das Büro in Aliso Viejo um Sales, Einkauf und die logistische Unterstützung für Kunden in den USA, Kanada, Mexiko sowie Zentral- und Südamerika kümmern und eng mit den gegenwärtigen Niederlassungen in Frankfurt, Dubai, Hongkong und Shenzhen zusammenarbeiten.

Ambitionen, im US-Markt aktiv zu werden, gab es nach den Worten von Sasan Tabib, Managing Director, schon länger. »Aber wir wollten hinsichtlich Zeitpunkt, Situation und verantwortlicher Person keine Fehler machen. Die USA ist ein wichtiger Markt und ein großes Investment für uns, mit Peter Krauss haben wir einen erfahrenen Mann gefunden, der die US-Operation vorantreiben kann.«

In den kommenden Monaten sollen Niederlassungen in Texas und in Florida hinzukommen und weitere Mitarbeiter akquiriert werden. (cs) ■