

Das neue Logo am neuen Gebäude von ANS Answer in Limeshain.



Systemlieferant bereitet sich auf die Zukunft vor

ANS Answer als Full-Range-Supplier mit dem gewissen Extra

Sebastian Glitsch ist seit Anfang 2020 neuer Geschäftsführer beim Systemlieferant für die Elektronikfertigung ANS Answer. Seit diesem Zeitpunkt ist das Unternehmen in ein neues Gebäude gezogen und hat ein überarbeitetes, moderneres Logo. Auch sonst tut sich einiges in Limeshain. Die Redaktion war vor Ort. *Autor: Martin Large*

Beim Besuch bei ANS in Limeshain fällt vor allem eines auf: die Offenheit des neuen Gebäudes. Zum einen ist da der weitläufige Ausstellungsraum mit über 400 m². Dort finden sich alle im Produktportfolio des Full-Range-Suppliers befindlichen Systeme inklusive einer komplett ausgestatteten SMD-Fertigungslinie. Zudem befinden sich im Stockwerk darüber rundherum Besprechungsräume mit großer Glasfront, die den Blick auf die ausgestellten Systeme von oben freigibt. Das war Sebastian Glitsch, seit 1.1.2020 neben Reiner Gözl einer der Geschäftsführer von ANS, bei der Gestaltung der im Juni 2020 eröffneten Firmenzentrale sehr wichtig: „Früher mussten die Kunden erst durch das ganze Haus laufen, bis sie die Maschinen zu sehen bekamen, wegen denen sie zu uns kommen.“ Das neue Auftreten komme auch bei den Besuchern sehr gut an und erinnert den ein oder anderen direkt an einen Messestand. Auch die

Perspektive aus den höher gelegenen Räumen erleichtere die Gespräche.

Neues Gebäude und neues Logo

Zum 01. Januar 2020 wurde das markante und sehr bekannte Logo in ein neues und modernes Design gewandelt. Für Glitsch war dies ein logischer Schritt; getreu dem Motto, wenn nicht jetzt, wann dann. „Das alte Logo hatte den Charme von Word-Art, wie es vor 27 Jahren in Mode war.“ Er wollte mit dem neuen Logo vor allem das dynamische Team des Unternehmens repräsentiert wissen.

Apropos Veränderung: Angesprochen auf die geänderten Bedingungen durch Corona will Glitsch nicht klagen. Die Geschäfte im ersten Quartal sind trotz Corona sehr gut angelaufen. Im zweiten Quartal herrscht jedoch ein wenig Zurückhaltung bei den Kunden des Full-Range-Suppliers im Vertrieb von Bestückungsautomation. Als Grund vermutet Glitsch, dass „die Kunden damit beschäftigt sind, die

Eck-DATEN

Über ANS Answer

ANS wurde 1994 gegründet und blickt auf eine 26-jährige Erfolgsgeschichte zurück. ANS unterhält den exklusiven Vertrieb von SMD-Bestückungsautomation für Hersteller wie Yamaha-IM, Pemtron, HIT, HG-Tech und Extra-Eye, in Deutschland und in benachbarten europäischen Ländern. Fachliche Beratung im Vorfeld, After-Sales-Service sowie auch die Ersatzteilversorgung wird ebenfalls einheitlich von ANS angeboten. Durch jahrelange Erfahrung und Wissen bei der Planung und Realisierung von kompletten SMD-Bestückungslinien versteht sich ANS als Systemlieferant für alle Prozesse innerhalb der SMD-Fertigung. ANS entwickelt in Zusammenarbeit mit seinen Kunden individuelle Systemlösungen, mit dem Ziel den Produktionserfolg zu steigern. Angefangen beim Wareneingangskonzept über Handling-Systeme, Schablonendruck und Bestückung, bis hin zum Lötprozess und der Inspektion, erhalten Kunden alles aus einer Hand. Sonderlösungen und Lagerverwaltung komplettieren das Angebot.

Bauteilversorgung aufrechtzuhalten, die sie zum Produzieren brauchen.“ Das würde aktuell das Kapital binden.

Verfügbarkeit als Kaufkriterium

Generell sieht der Geschäftsführer, dass sich die Bestellmentalität verändert. So habe sich das Verhalten, wie Menschen heutzutage bei großen Online-Händlern bestellen, auch auf die Elektronikfertigung übertragen. So will ein Kunde, der eine Maschine braucht, sie am liebsten sofort. Doch auch Maschinen aus Deutschland haben mehrere Wochen Lieferzeit, gibt Glitsch zu bedenken. Daher hat ANS entschieden, sich ein Standard-Portfolio anzulegen, um schnell auf Kundenwünsche reagieren zu können. Der Haken: solch eine Lagerhaltung benötigt erst einmal Platz. Allerdings ist das Grundstück mit 6500 m² so groß, dass eine neue Lagerhalle darauf passt. Diese wird Ende Juli bereit für den Einzug sein. Der Vorteil, den sich Glitsch verspricht: „Am Ende ist für manche Kunden weniger die Technik oder der Preis entscheidend, sondern die Verfügbarkeit.“ Das binde natürlich Kapital, doch für die Zukunft sieht er sich durch diese Entscheidung gut gerüstet. Dass ein volles Lager von Vorteil ist, hatte der Jahresanfang gezeigt. Hier konnte das Unternehmen die Kundenanfragen schnell bedienen.

Pluspunkt firmeneigene Software

Als weiteres Merkmal, das für ANS spricht, kommt Glitsch auf die firmeneigene everes-Software zu sprechen. Diese entwickelt das Unternehmen seit mittlerweile acht Jahren für die SMD-Fertigung weiter und passt sie an die Bedürfnisse der Käufer an, um einen Mehrwert zu bieten. „Das ist für uns ein Alleinstellungsmerkmal“, so Glitsch, der selbst als Softwareentwickler im Unternehmen angefangen hat. Das sei auch nötig, denn die Projekte in diesem Bereich haben sich gehäuft. Hier profitiert der Full-



Sebastian Glitsch, Geschäftsführer von ANS Answer, präsentiert ein 3D-Inspektionssystem von Pemtron.

Range-Supplier von seiner Position, dass die Kunden „uns kennen und schätzen.“ Sie wollen, beziehungsweise können bei der Suche nach Software-Lösungen keine Zeit investieren. Hier punktet ANS als Ansprechpartner, bei dem der Kunde weiß, dass er Qualität bekommt und das Portfolio umfangreich ist. Wie bei der Verfügbarkeit der Maschine sei auch das rundum Software-Angebot ein „soft fact, der den Ausschlag für uns gibt.“

Zum Umfang der Software gehören neben Anbindungen an ERP-Systeme oder Lagersysteme, eine ganzheitliche Rückverfolgbarkeit (Traceability) der gesamten Linie sowie ein dazugehöriges Linien-Monitoring. Abgerundet wird die Software mit einer eigenen intelligenten Wochenplanung, welche Linienstillstandszeiten optimiert. Ebenfalls wurde mit dem everes trace desk ein eigener Wareneingangstisch entwickelt, welcher den Wareneingang optimiert, Buchungen im ERP-System vornimmt und das Bild der Rolle für die Traceability speichert.

Corona als Fluch und Segen

2020 wäre eigentlich das Jahr der Firmenfeiern gewesen: Neben der Einweihung des neuen Gebäudes war auch die Verabschiedung des alten Geschäftsführers Hans-Jürgen Lütter sowie die 25 Jahre Jubiläumsfeier geplant. Doch die Corona-Pandemie durchkreuzte alle Pläne. Zudem musste sich ANS beim Thema Maschinen-Abnahme sehr schnell auf die neuen Gegebenheiten wie Kontaktverbote und Reiseverzicht einstellen. Denn bereits im März 2020 musste das Unternehmen in kürzester Zeit für eine Abnahme eine Corona-konforme Lösung finden. Die Lösung: Man nutzte ein Kommunikationstool aus dem Bereich Online Gaming in Verbindung mit verschiedenen Kamerasystemen. Damit wurde über drei Tage eine sehr intensive Linienabnahme durchgeführt. Der Systemlieferant positionierte die Kameras von allen Seiten um die Maschine herum und teilte die Software-Oberfläche, sodass die virtuellen Teilnehmer stets nah am Thema waren.

Im Laufe der Zeit und von einer Online Demo zur nächsten wurde der Kamerawagen immer ausgefeilter. Die regelmäßigen Live-Streams aus dem Ausstellungsraum finden bei den Kunden Anklang und viele von ihnen loben das Konzept bei ANS. „Uns ist wichtig, dass wir den Kunden persönlich begrüßen und begleiten, wie wir es auch bei einer echten Führung durch den Ausstellungsraum machen würden.“ Mit diesem Erstkontakt konnte ANS schon bei mehreren Kunden punkten. „Wir haben in der Zwischenzeit auch schon Maschinen verkauft, ohne dass der Kunde sie live gesehen hat“, berichtet Sebastian Glitsch.

Der Geschäftsführer kann Corona sogar etwas Gutes abgewinnen: Seit der Teil-Übernahme von Mimot durch Otto Künnecke zeichnet sich ANS für den Vertrieb der Lagersysteme verantwortlich. In einem ersten Termin konnte sich der Systemlie-

Panoramaaufnahme des Ausstellungsraums





Der Verkaufsraum von oben und...



...von unten. Hier findet sich nahezu das gesamte Portfolio von ANS.

ferant gleich 40 Unternehmen gleichzeitig präsentieren. Das wäre auf konventionelle Art wohl kaum möglich gewesen.

Portfolio wächst und wächst

Neben dem Lagersystem Magic Cube von Otto Künnecke hat sich in den letzten drei Jahren das Portfolio sowie das Personal extrem gewandelt, da viele neue Lieferanten, aber auch neue Kollegen dazu gekommen sind. „Wir haben mit Bestückern und Schablonendruckern angefangen. Später kamen dann die AOI-Systeme dazu. Mehr brauchte man nicht, beziehungsweise mehr gab es damals nicht“, erinnert sich Glitsch.

Als ein großes Thema für Anwender nennt Glitsch die Schablonenreinigung, bei der mit DCT ein passender Partner gefunden wurde. Auch Röntgen-Bauteilzähler haben Einzug gehalten, etwa von ScienScope, die auch Röntgeninspektionssysteme bauen. Diese seien in der Vergangenheit kein Thema gewesen. Durch interne Meetings mit dem Vertriebsteam habe man festgestellt, dass es den Kunden sehr wichtig ist, dass ANS mit einem großen Produktportfolio als Komplettanbieter auftritt. Seit letztem Jahr gibt es auch einen exklusiven Vertrag mit der Firma Asscon für die Bundesländer Hessen und Rheinland-Pfalz, sodass auch die Dampfphase zum Portfolio gehört.

Ein weiteres Highlight: die THT-Maschinen der Firma Seho. Für diese hat ANS seit dem 1.7. 2021 den exklusiven Vertrieb für Bayern übernommen und weitet ihn ab dem 1.1.2022 auch auf Baden-Württemberg aus. Mit dem Vertrieb von THT-Maschinen betritt der Systemlieferant zwar Neuland, „aber mit dem Zugang

von Alexander Riedel und unserem bisher verantwortlichen Levent Akbulut für Süddeutschland sind wir gut gerüstet, da die Herren mehr als 20 Jahre Erfahrung für den Bereich mitbringen“, so Glitsch.

Auch bei Yamaha, längster Lieferant und Partner, gibt es großartige Neuigkeiten: Im August 2021 bringt der Konzern den SMT-Bestücker YRM20 auf den Markt, mit neuer Software-Oberfläche und -Paketen sowie einem Rotary-Head. Zukünftig soll der YRM der Brückenschlag zwischen der Yamaha- und Hitachi-Welt in eine Maschine sein. Darüber hinaus gibt es aus dem Hause Pemtron seit 2021 eine neue Generation der 3D AOI- und 3D SPI-Systeme. Und auch bei dem HIT-Schablonendrucker erscheint im 3. Quartal eine neue Plattform mit Dispensemöglichkeit und neuer Software-Oberfläche.

Für die Zukunft gewappnet

Natürlich kommt die Frage auf, ob bei all den neuen Maschinen der Ausstellungsraum noch ausreichend groß ist. Bisher passe noch alles hinein, lediglich das Lagersystem Magic Cube fehle noch. „Es gibt aber noch ausreichend Platz auf unserem Grundstück, falls wir unser Democenter erweitern möchten“, beruhigt Glitsch.

Neben dem umfangreichen Portfolio sieht der Geschäftsführer einen besonderen Service als weiteren Pluspunkt: Kunden können mit leeren Leiterplatten kommen. Ein Applikationsteam aus Produktmanagern mit jahrelanger Erfahrung berät den Kunden und füllt die Leiterplatte mit Leben. „Was haben unsere Kunden davon, wenn sie zwar Systeme von uns beziehen, aber nicht die notwendige Unterstützung erhalten“, betont Glitsch.

„Bei uns gehört neben den ganzen Produkten und einem dazugehörigen Angebot eine Live-Vorführung dazu, aber auch der After-Sales Service hat einen großen Stellenwert“, ergänzt der Geschäftsführer. „Unsere mittlerweile 10-köpfige Serviceabteilung verfügt über viele langjährig erfahrene Service-Techniker mit exzellentem Fachwissen.“ Zudem verzichtet ANS auf ein Ticket-System, stattdessen findet der Kontakt direkt über den Techniker statt. Ebenfalls ist der telefonische Support nicht an Service-Kontingente oder Kosten gebunden. Dies ist bei ANS weiterhin kostenlos – auch wenn der Markttrend in eine andere Richtung geht.

Zukünftig sieht Glitsch die Möglichkeit, dass er gerade von kleineren Maschinenbauern den Vertrieb übernehmen wird. Zum einen hat sich das Unternehmen in den letzten 27 Jahren sehr viel Kompetenz angeeignet und verfügt darüber hinaus über die notwendigen Vertriebsstrukturen. Denn mit Bernd Seggel (Nord-Ost), Levent Akbulut & Alexander Riedel (Süd-Schweiz-Österreich) und Sinan Akpınar (West), wurde das Vertriebsteam kontinuierlich ausgebaut.

Wer persönlich mit ANS in Kontakt treten möchte, den lädt Glitsch persönlich oder per Live-Stream ins Democenter ein. Eine weitere Möglichkeit ist die productronica 2021. Falls die Messe wie geplant stattfinden kann, wird das Unternehmen nach sechs Jahren wieder mit einem eigenen Stand in Halle A3, 301 vor Ort sein. ■

Autor

Dr. Martin Large, Redakteur
Productronic

