

Kevin Decker-Weiss, CircuitByte GmbH, über die Bedeutung der Digitalisierung

# Wer die Zeichen der Zeit nicht erkennt, droht auf der Strecke zu bleiben!

## NACHGEFRAGT

Kevin Decker-Weiss von CircuitByte über die „must haves“ für Elektronikfertiger

„Wer die Zeichen der Zeit nicht erkennt, droht auf der Strecke zu bleiben“, sagt Kevin Decker-Weiss, Sales Director von CircuitByte. Er verweist damit auf die Situation, mit der Elektronikfertiger aktuell konfrontiert sind. So konnten EMS-Unternehmen noch vor 4–5 Jahren relativ zuverlässig Lieferungen und Preise prognostizieren. Heute hingegen machen Covid-bedingte Unterbrechungen der Lieferkette und die daraus resultierende zunehmende Bauteilknappheit die vorausschauende Beschaffung immer schwieriger. „Die Digitalisierung ist somit längst kein ‚nice to have‘ mehr, sondern vielmehr ein ‚must have‘!“, betont Decker-Weiss.

**EPP:** Herr Decker-Weiss, Sie sind schon seit nahezu 30 Jahren im Elektronikmarkt unterwegs, weshalb manch einer das Unternehmen noch unter dem früheren Namen Router Solutions kennt. Was hat es mit dem neuen Firmennamen auf sich?

**Kevin Decker-Weiss:** Weil wir unseren Entwicklungsschwerpunkt zunehmend auf die Bedürfnisse der Elektronikfertiger verlegt haben, hat der ursprüngliche Firmenname Router Solutions die Unternehmensausrichtung nicht mehr reflektiert. Vor ein paar Jahren haben wir uns deshalb für eine Namensänderung entschieden. CircuitByte leitet sich aus den englischen Worten Printed Circuit (Leiterplatte) und Byte wie Softwarebytes ab und repräsentiert somit unseren Fokus auf die Entwicklung und die Distribution von Software für die Elektronikfertigung.

**EPP:** Die Software BOM Connector wurde eigens für EMS-Unternehmen entwickelt. Was hat es mit diesem Modul auf sich?

**Kevin Decker-Weiss:** Mit dem BOM Connector, kurz BC, decken wir das gesamte Aufgabenspektrum rund um die Beschaffung ab. Das Programm lässt sich nicht nur in ein bestehendes MES-System einbinden, sondern bietet auch vielfältige Optionen. So kann es alle CAD Formate verarbeiten. Außerdem kann es Stücklisten mit unterschiedlichsten Formaten importieren, um diese dann mittels BOM-Scrubbing zu vereinheitlichen. Das BOM-Scrubbing ist ein äußerst vorteilhaftes Leistungsmerkmal, sobald Mitarbeiter mehrere Stücklisten auf Vordermann bringen müssen. Ursprünglich war diese Produkteigenschaft übrigens lediglich eine Basisfunktion für die Angebotserstellung. Inzwischen hat sich dieses Ausstattungsattribut als äußerst nützlich herauskristallisiert, weil die manuelle Bearbeitung einer Stückliste nicht selten Mitarbeiter über mehrere Stunden hinweg vereinnahmt. Das Hauptaugenmerk der Software liegt indessen auf der oftmals zeitraubenden und zudem äußerst vielfältigen Aufgabe der Angebotserstellung.

Kevin Decker-Weiss:  
Die Digitalisierung ist  
längst kein „nice to have“  
mehr, sondern vielmehr  
ein „must have“



So kann das System innerhalb kürzester Zeit interne und externe Bezugsquellen abfragen und neben den Aufwendungen für den Materialeinkauf auch spezifische Prozess- und Produktionskosten in die Kalkulation mit einbeziehen. Es erstellt Varianten und Revisionen der Workflow-Management Prozesse. Überdies greift die Software auf die Datenbank SCIP zu, um umfangreiche Daten beispielsweise zu den Richtlinien RoHS und REACH zur Verfügung zu stellen.

**EPP:** „DistiDirect“ ist eine der wichtigsten Funktionen dieser Software. Weil sich damit die manuelle Abfrage spezifischer Unternehmensportale erübrigt, wurde der BOM Connector anfangs schon mal als Konkurrenzprodukt wahrgenommen. Das hat sich inzwischen geändert. Was gab den Ausschlag für das Umdenken?

**Kevin Decker-Weiss:**

Bislang war es an der Tagesordnung, die Preise und die Lieferbedingungen eines Lieferanten über dessen Webpage oder per E-Mail abzufragen. Anschließend mussten diese Daten dann beispielsweise in eine Excel-Tabelle eingepflegt werden. Mit dem Baustein DistiDirekt erübrigt sich diese Vorgehensweise, weil der BC über eine API -Schnittstelle (Application Programming Interface) direkt mit den Datenbanken etablierter Distributoren wie zum Beispiel Avnet, Digi Key und Farnell verbunden ist. Die Software kann somit detaillierte Bauteilinformationen und Produktpreise sekundenschnell direkt aus dem ERP oder über externe Quellen wie zum Beispiel die Suchmaschine für elektronische und industrielle Teile Octopart abfragen. Weil das Modul überdies mit einem Best Price-Automatismus ausgestattet ist, kann es auch die preisgünstigste Bestellmenge vorschlagen. Liegt der Fokus hingegen auf der schnellstmöglichen Bauteilbeschaffung, werden Verfügbarkeiten Lieferan-

ten-übergreifend überprüft. Ferner bietet das Tool die Möglichkeit, Teile als bevorzugt, alternativ und geblockt zu markieren und Lieferanten zu sperren. Das Obsoleszenz-Management ist ein weiterer wichtiger Baustein. Schließlich ist es wenig hilfreich ein Bauteil kostengünstig einzukaufen, wenn dieses dann in absehbarer Zeit abgekündigt wird. Der smarte BC zeigt außerdem auf, welche Komponenten bislang bei welchem Lieferanten in welcher Stückzahl bezogen wurden. Hier profitiert der Nutzer insbesondere bei der manuellen Bauteileauswahl von Erfahrungswerten, die sich aus bereits abgewickelten Aufträgen ableiten lassen.

**EPP:** CircuitByte ist als Smart Expert Partner der Firma Siemens für den Vertrieb des Process Preparation Tools Valor PP verantwortlich. Wie kam es zu dieser Geschäftsbeziehung?

## » Das Obsoleszenz-Management ist ein weiterer wichtiger Baustein der Software «

**Kevin Decker-Weiss:** Mit dem Process Preparation Tool Valor PP hat Siemens eine beeindruckende Softwarelösung zur Digitalisierung von Elektronikfertigungen entwickelt. Mit diesem Programm lassen sich beispielsweise auch Abläufe, Prozesse und Maschinenzeiten in die Kostenkalkulation einbinden. Werden das Process Preparation Tool Valor PP und der BOM Connector kombiniert, ergeben sich elementare Synergieeffekte. Siemens hat den BC daher in seinen Vertriebskatalog aufgenommen. Weil wir als Softwareentwickler unser Produkt auch vertreiben, kennen wir das Programm in- und auswendig. Weil uns Siemens daher als Smart Expert Partner gelistet hat, wird unsere Software nun weltweit vertrieben, was ein großer Benefit ist.

**EPP:** Und welche Pluspunkte bietet das erste „joint release“ BC10?

**Kevin-Decker-Weiss:** Der BOM Connector Version 10 sorgt in Kombination mit Valor PP für eine effiziente und durchgängige Lieferkette. Sowohl Beschaffer als auch Fertiger profitieren hier von den zahlreichen Optionen, die sich aus der zentralen Aufbereitung von Daten für high-mix, high-value oder low-, mid-, large-volume Produktionsprogrammen ergeben. Um eine effiziente und durchgängige Lieferkette sicherzustellen, lassen sich zum Beispiel mit dem Baustein Supply Chain 4.0 Connectivity Solution anhand weniger Arbeitsschritte spezifische Einkaufsquellen an Valor PP anbinden.

Der Element Project & Production Cost Calculator (PCC) ermöglicht wiederum die vollständige Kalkulation von Material- und Prozesskosten für die SMT-, THT- und die Handbestückung. Die Funktion Active Directory dient dagegen der Verwaltung von Zugangsrechten. Übrigens hat uns Siemens bei der Weiterentwicklung des BC finanziell unterstützt.

**EPP:** Sind darüber hinaus noch weitere Entwicklungsprozesse geplant?

**Kevin Decker-Weiss:** Damit wir Daten für den strategischen Bauteileinkauf noch detaillierter auswerten können, wollen wir den BC mit künstlicher Intelligenz ausstatten. Ziel ist es, den Markt weltweit zu beobachten, um Preisentwicklungen analysieren zu können. Ein entsprechendes Projekt steht bereits in den Startlöchern.

Herr Decker-Weiss, wir bedanken uns für das interessante Gespräch.

[www.circuit-byte.com](http://www.circuit-byte.com)