

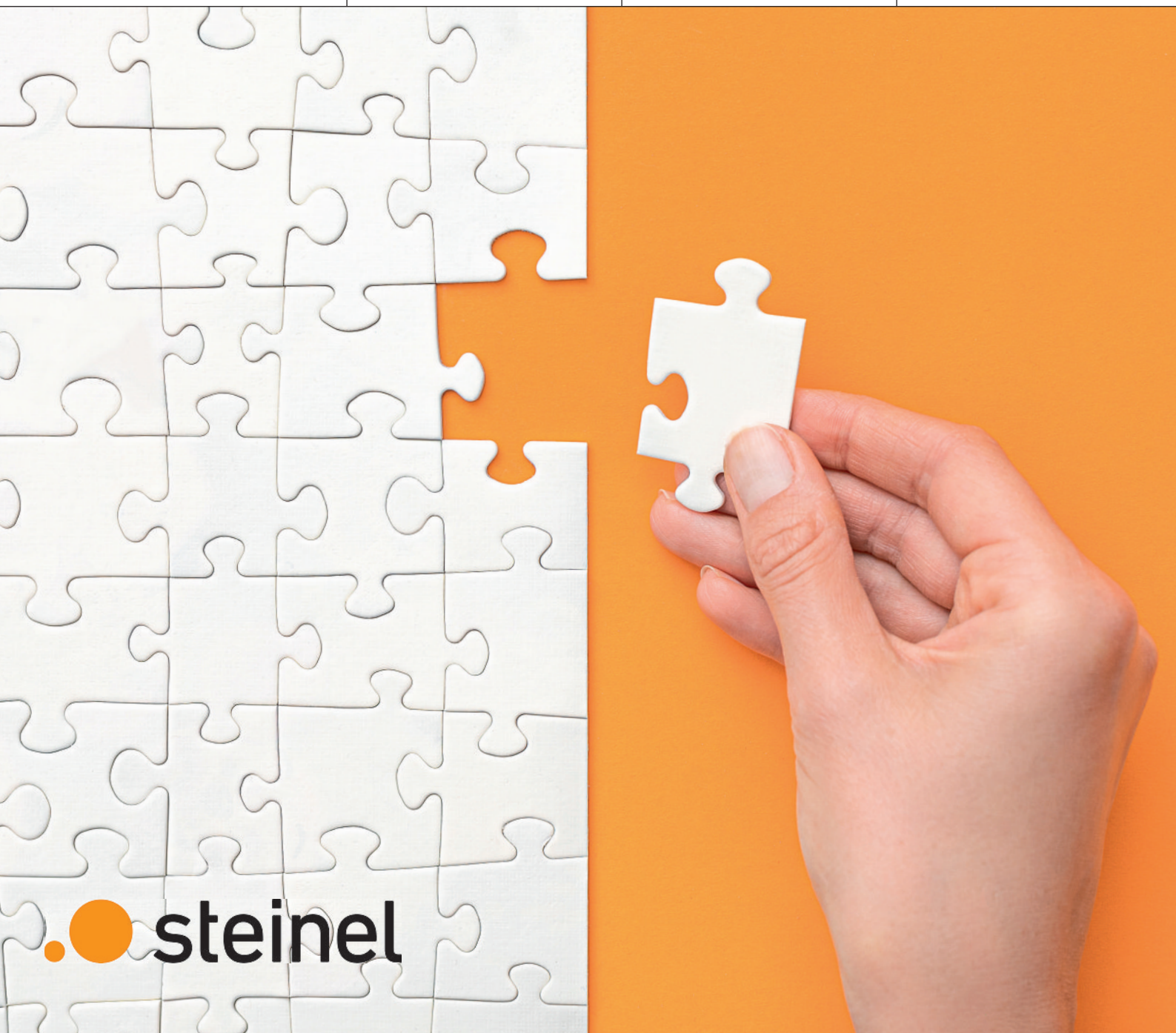
polyscope'

**KI-Projekte sind
mehr als nur Technik**
Eine Frage der
Ethik ›6

**Innovationskraft-
analyse Schweiz**
Der negative Trend
hält an ›18

**Digitalisierung &
Vernetzung**
Shopfloor-IT als
«Brückenbauer» ›34

**Globaler
Halbleitermarkt**
Der Alte Kontinent
sieht alt aus ›42



 **steinel**

STEINEL hat die Kompetenzen – alles aus einer Hand!

Entwicklung, Industrialisierung, Fertigung, Services ›28

www.polyscope.ch

One-Stop-Shop-Partner

Von der ersten Idee zum fertigen Produkt

Tief in verschiedensten Märkten und Produkten namhafter Hersteller verankert, erfinderisch beim Suchen von Lösungen, die von Kunden und Konsumenten geliebt werden, erfolgreich beim Meistern von Herausforderungen, ein starker EMS-Partner mit langjähriger Erfahrung – das ist die STEINEL Solutions.

Das Unternehmen mit Sitz in Einsiedeln begleitet seine Kunden als One-Stop-Shop-Partner von der ersten Idee bis zum fertigen Produkt. Dank einem in Europa nahezu einzigartigen Setup überzeugt die STEINEL Solutions als OEM-Partner, denn das Unternehmen bietet ein Leistungspaket aus Beratung, Industrialisierung, Fertigung und Produktentwicklung – mit Expertise in Sensorik, Kommunikation, Low-Power- und Zulassungsmanagement, und zwar «alles aus einer Hand».

«Es wäre unseriös zu behaupten, alles zu können», so Marco Lang, CEO der STEINEL Solutions AG, «aber mit unserer Fachkompetenz in vielen Bereichen rund um die Produktentstehung, der Erfahrung im Bereich Industrialisierung von Produkten und den Kompetenzen in der Fertigung ermöglichen wir unseren Kunden den bestmöglichen Markteintritt mit neuen Produkten.» Dass Produktentwicklung und Produktion im selben Haus sind, ist einer der grössten Vorteile des Schweizer Unternehmens. «Kunden sind mit den Dienstleistungen und der Agilität mehr als zufrieden und schätzen das Unternehmen als zentralen Ansprechpartner in der Koordination zwischen sämtlichen Akteuren», präzisiert Marco Lang.

«Haben Sie sich in den letzten Monaten ausschliesslich um Allokationen, Second-Source-Evaluationen und Re-Designs gekümmert? Sie sollten Ihren Fokus und die Energie auf Neues und Innovatives legen!»

Marco Lang, CEO bei STEINEL Solutions AG

Und Agilität ist gefragt, denn die Welt verändert sich schneller denn je. Dies gilt auch für technologische Innovationen. Unternehmen sind deshalb gut beraten, jetzt mit Produktentwicklungen zu starten, um in naher Zukunft mit neuen Produkten am Markt bereit zu sein.

Innerhalb der Gruppe zum OEM-Spezialisten entwickelt

Die Anforderungen an Produkte haben sich über die Jahre in vielen Branchen verändert – intelligent und vernetzbar müssen sie heute sein. Die Schlagworte Gebäudeautomatisierung, Data-Monitoring, Internet of Things, Bluetooth Mesh, um nur einige zu nennen, sind allgegenwärtig.

Die STEINEL Solutions hat sich innerhalb der STEINEL-Gruppe, die als Pionier auf dem Gebiet der Bewegungs- und Präsenzmelder über ein breites Know-how verfügt, in Richtung eines OEM-Spezialisten entwickelt. Die Vorteile für OEM-Kunden sind zahlreich und überzeugend: Single-Point-of-Contact, Reduktion der Komplexität und Schnittstellen, verkürzte Lieferkette, Agilität in Projektentwicklung, schneller Markteintritt, Skalierbarkeit der Produktion, um nur die wichtigsten zu nennen. Dank der «Made in Europa» Fertigungsstrategie von STEINEL mit hoher Fertigungstiefe im Bereich Elektronik und Kunststoff rücken zudem weitere topaktuelle Aspekte wie «Werkplatz Schweiz, local for locals, Nachhaltigkeit, CO₂-Bilanz, TCO» in den Fokus.

«Eine erfolgreiche Produktentwicklung beinhaltet mehrere Faktoren. Mit unserem Setup aus Team und Methodik sind wir bestens vorbereitet für immer komplexere Aufgaben in unseren Tätigkeitsfeldern der Sensorik, Konnektivität, IoT und Low-Power-Management.»

Stefan Walker, Head of OEM Engineering bei STEINEL Solutions AG

Im Bereich der Produktentwicklung bringt das Unternehmen langjährige Erfahrung und Expertisen in gleich mehreren Bereichen mit: breites Sensorikwissen und Integration in Produkte, IoT-Anbindung mit verschiedenen Funk-Technologien, Low-Power- und Zulassungsmanagement. Mehrere interdisziplinäre Entwicklungsteams arbeiten sehr erfolgreich

zusammen und decken die Bereiche Hardware- und Firmware-Entwicklung, PCB-Design, Mechanikentwicklung, Prüfmittelentwicklung sowie Testengineering ab. Dank den unterschiedlichen Spezialgebieten wird eine hohe Flexibilität in Bezug auf das Einsatzgebiet und die Anforderungen an die Entwicklungsprojekte gewährleistet. Zusätzlich kann nach Bedarf auf das breite Know-how von weiteren 60 Ingenieuren aus der STEINEL-Gruppe zugegriffen werden. Sollten Kundenprojekte spezifische Fachbereiche fordern, die nicht intern oder in der Gruppe abgedeckt werden können, besitzt das Unternehmen ein Netzwerk aus externen Dienstleistern.

Grosses Know-How in der Produktentwicklung

Das Technologieangebot von STEINEL Solutions ist breit und tief genug, um nahezu jede Systemlösung mit der passenden Sensorik auszustatten und unterschiedlichste Anwendungen abzudecken. Neben Sensorik hat sich das Unternehmen über die Jahre ein grosses Know-how an Kommunikationstechnologien, Signalverarbeitung und Wireless- (short- und long-range) und drahtge-

STEINEL hat verschiedene Spezialisten im Haus.





Ein umfassendes Leistungspaket aus Beratung, Produktentwicklung, Industrialisierung, Fertigung und Services.

bundener Vernetzung von Geräten angeeignet, wobei der Fokus auf Vernetzung in Gebäuden liegt. Weiter zeichnet sich die STEINEL Solutions durch Beratung für Testabdeckung und die dazu benötigten Prüfmittel aus und hat ausgewiesene Erfahrung in der kundenspezifischen und kostenoptimierten Gestaltung von Fertigungs- und Prüfprozessen.

Dank moderner Laborausstattung, welche ein EMV-Labor, Hochfrequenzmessungsequipment, Prototypenbestückung, Klimaschrank, 3D-Drucker sowie eine Mechanikwerkstatt umfasst, können Prototypen und Vorprüfungen inhouse durchgeführt werden. Auch hier kann zusätzlich auf die Infrastruktur in der Gruppe, darunter ein erweitertes EMV-Labor mit GTEM-Zelle, Optiklabor, normenspezifischen Testräumen, IP-Schutzklassentests, Mehrkomponenten-3D-Drucker und 3D-Scanner, zugegriffen werden.

Gemeinsames Werteverständnis als Schlüsselfaktor

Bei der STEINEL Solutions wird grosser Wert auf Nähe und ein gemeinsames Werteverständnis als Schlüsselfaktor für eine erfolgreiche Zusammenarbeit gelegt. «Es ist uns enorm wichtig – gemeinsam mit unseren Partnern – Werte zu verinnerlichen, welche Agilität, Qualität, Kosten und Geschwindigkeit in Einklang bringen. Liegt ein gemeinsames Werteverständnis vor, so sind die Voraussetzungen ideal,

Ein motiviertes und fachkundiges Team erarbeitet in jedem Fall Lösungen.

um innovative Produkte zu schaffen», betont Marco Lang.

So werden die Kundenprojekte in enger, eingespielter Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsteams, den nach extern orientierten Kundenteams – bestehend aus Projektmanager, Projekteinkäufer und Technischem Büro – und den Kunden selbst bearbeitet. Moderne und agile Projektmethoden, FMEAs, Stage-Gate-Produktentstehungsprozess sowie Prozessreviews versprechen eine hohe Qualität der entwickelten Produkte. Diese partnerschaftliche Kunden-Lieferanten-Beziehung auf Stufe Vertrieb, Projektmanagement, Serienbetreuung und After Sales bringt wiederum viele Vorteile mit sich, wie beispielsweise die effiziente Abarbeitung von Anfragen oder Änderungen.

Die vielen Referenzen von STEINEL Solutions aus den verschiedensten Branchen zeigen – die Kunden sind mit den Dienstleistungen und der Agilität mehr als zufrieden und die Kombination der Expertisen Sensorik und Kommunikation, gepaart mit der Erfahrung aus der Industrialisierung von Produkten, bringt einen enormen Benefit.

Ein europaweites Netzwerk

Dank der Zugehörigkeit zur STEINEL Gruppe hat die STEINEL Solutions Zugriff auf ein europaweites Netzwerk. Je nach Produktlebenszyklus und Markterfolg besteht daher die Möglichkeit, schnell und

adäquat zu skalieren und die Serienmontage grossvolumiger Produkte auf weitere Standorte auszudehnen. Komplexe, Know-how-intensive Tätigkeiten und mittlere Stückzahlen werden vermehrt in Einsiedeln gefertigt.

Im Geschäftsjahr 2021 wurden Investitionen in den Maschinenpark in Millionenhöhe getätigt. Gründe sind neben der One-Stop-Shop-Strategie eine Erhöhung der Kapazitätsgrenzen zur Reduktion des Risikos eines Produktionsbacklogs, sowie auch um künftig den steigenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden und/oder die Möglichkeit zu einem Full-Outsourcing – also der Auslagerung kompletter Produkte nach Einsiedeln – zu bieten.

Dank der konsequenten Umsetzung der One-Stop-Shop-Strategie konnten in den vergangenen Monaten einige Kunden aus der Schweiz – sogar aus der Zentralschweiz – gewonnen werden, und zwar in den beiden Bereichen Auftragsfertigung und Produktentwicklung.

Gerne begleitet die STEINEL Solutions auch Sie bei Ihrer nächsten Erfolgsgeschichte. Treten Sie mit uns in Kontakt: www.steinel.ch »

Auf einen Blick

Kompetenzen

- Beratung
- Entwicklung
- Industrialisierung
- Fertigung
- Services

Vorteile

- Skalierbarkeit
- Single-Point-of-Contact
- Reduktion der Komplexität und Schnittstellen
- Verkürzte Lieferkette
- Agilität
- Made in Europe – «European Footprint»

Infoservice

STEINEL Solutions AG
Allmeindstrasse 10, 8840 Einsiedeln
Tel. 055 418 21 11
info@steinel.ch, www.steinel.ch