Yamaichi Electronics Deutschland GmbH
Karl-Schmid-Straße 9
81829 München
Claudia Remmers
claudia.remmers@yamaichi.de
Tel.: +49(0)89/4 51 09-1 72
www.yamaichi.eu

Mitarbeiter	350 in Deutschland, ca. 5.000 weltweit
Standorte	München (European Headquarter); Frankfurt/Oder (Produktion); Frankreich, Großbritannien, Italien (Vertriebsniederlassungen); Tunesien (Niederlassung des European Design Center); Tokio (Konzernzentrale), weitere Standorte unter anderem in den USA und China
Umsatz	voraussichtlich 50 Mio. Euro (2010/11)
Fachrichtungen	Maschinenbau, Feinwerktechnik, Mechatronik, Elektrotechnik, Produktionstechnik, Wirtschaftsingenieurwesen
Einstellungen 2011	ca. 15 Ingenieure
Einstiegsgehalt	40.000–43.000 Euro
Internationale Einsätze	ja
Praktika	ja
Studienabschlussarbeiten	ja

Die Yamaichi Electronics Deutschland GmbH wurde vom CRF Institute als Top Arbeitgeber Ingenieure 2011 zertifiziert. Die Studie ermittelte in den Einzelkategorien folgende Ergebnisse:

Innovationsmanagement	★★★★½
Karrieremöglichkeiten	★★★½☆
Primäre Benefits	★★½☆☆
Sekundäre Benefits & Work-Life-Balance	★★★☆☆
Training & Entwicklung	★★★☆☆
Unternehmenskultur	★★★☆☆

HR aktuell

Am Standort München gilt für die Beschäftigten von Yamaichi Electronics bislang Vertrauensarbeitszeit, verbunden mit einer Kernarbeitszeit zwischen 9 und 16 Uhr. Diesen starren Rahmen will das Unternehmen nun aufgeben, um den Mitarbeitern mehr Flexibilität zu ermöglichen, da viele inzwischen Familie haben: Die Kernarbeitszeit wird entfallen, sodass die Beschäftigten die anfallende Arbeit zeitlich stärker an ihren eigenen Erfordernissen ausrichten können. Die Idee stößt auch bei den Führungskräften auf breite Zustimmung. Ein entsprechendes Konzept ist in Ausarbeitung.

Innovationen einer anderen Dimension

Yamaichi Electronics ist eine weltweit agierende Unternehmensgruppe im Bereich der Fertigung und des Vertriebs elektromechanischer Bauteile. Sie ist Zulieferer für die Halbleiterindustrie und gehört zu den weltweit größten Herstellern von Steckverbindern. Die Europaaktivitäten der Unternehmensgruppe steuert Yamaichi Electronics von München aus, wo auch das europäische Entwicklungszentrum angesiedelt ist. Neben der Entwicklung von Serienprodukten arbeiten Yamaichis Ingenieure auch an kundenspezifischen Lösungen. Schnell, flexibel und kreativ.

Einsatz von Anfang an

Gleich in der ersten Woche ging es so richtig los: Noch bevor Daniel Hackbarth alle seine neuen Kollegen bei Yamaichi Electronics mit Namen kannte, konstruierte er bereits am Computer. In der zweiten Woche dann saß er mit dem zuständigen Produktmanager und dem Leiter des Engineerings zusammen und präsentierte ihnen seine zwei Designvorschläge. „So gesehen könnte man meinen Einstieg ins Unternehmen als Sprung ins kalte Wasser betrachten“, sagt der 31-Jährige, „aber ich fand es positiv, dass ich von Anfang an etwas Konkretes zu tun hatte.“ »

Und: Er fühlte sich von seinem Teamleiter und den Kollegen dabei gut betreut. „Mein Teamleiter nahm sich zum Beispiel trotz des Tagesgeschäfts die Zeit und wies mich ausführlich in die Methode der finiten Elemente ein", so Hackbarth. „Zwar kannte ich die theoretische Seite dieses numerischen Lösungsverfahrens aus dem Studium, aber mit dem konkreten Doing war ich eben nicht vertraut." Hier im Unternehmen gebe es kein Herrschaftswissen, keinen Konkurrenzkampf. „Auf Fragen bekommt man fundierte Antworten, die Kollegen sind durch die Bank sehr hilfsbereit. Man wird nicht alleingelassen."

Hackbarth hatte einige Semester Maschinenbau studiert, bevor er zur Elektrotechnik wechselte, dem Fach, das er Ende 2009 mit dem Diplom an der TU München abschloss. Als Werkstudent hatte er bereits bei Unternehmen wie BMW und EADS sowie der Fraunhofer-Gesellschaft gearbeitet. „Meine Diplomarbeit im Bereich der Mechatronik war recht produktlastig, das erklärt auch, warum ich bei Yamaichi von Beginn an konstruieren konnte – ich war mit der 3-D-CAD-Software vertraut", sagt er.

Hackbarth bewarb sich aufgrund der Empfehlung eines Freundes, der bei Yamaichi bereits arbeitete. „Er schwärmte mir vom guten Arbeitsklima vor und meinte, dass auch mir das zusagen könnte." So war es dann auch. Seit August 2010 ist der Ingenieur als Projektkonstrukteur im Engineering tätig. „Mein Vorgesetzter bot mir schon am ersten Arbeitstag das Du an."

Große Produktvielfalt

Yamaichis Produktportfolio erstreckt sich auf zwei Bereiche. Groß geworden ist das Unternehmen mit Sockeln und Systemen für den Test von Mikrochips für Halbleiterhersteller. Daneben entwickelt und produziert Yamaichi Steckverbinder und konfektioniert Kabel für eine Vielzahl von Branchen – insgesamt mehr als 10.000 verschiedene Steckverbinder. Die Kunden kommen aus dem Automobilbau, der Fabrikautomatisierung, der Halbleiterindustrie, der Medizintechnik, der

Daniel Hackbarth, Projektkonstrukteur Engineering

„Mein Job ist breit gefächert und abwechslungsreich, was auch daran liegt, dass wir nicht auf eine Branche festgelegt sind. Meinen Einstieg ins Unternehmen könnte man als Sprung ins kalte Wasser betrachten, aber ich fand es positiv, dass ich von Anfang an etwas Konkretes zu tun hatte. Auf Fragen bekommt man hier fundierte Antworten, die Kollegen sind durch die Bank sehr hilfsbereit. Man wird nicht alleingelassen."

„Bei uns ist man nicht nur für einen Teilaspekt verantwortlich, sondern für das ganze Projekt. Unsere Ingenieure sind auch mit dem Vertrieb beim Kunden oder besuchen Lieferanten."

Verena Remppis,
HR & Administration Director

Unterhaltungselektronik, der Photovoltaik und der Telekommunikation. Daniel Hackbarth arbeitet im European Design Center in München, wo alle Entwicklungen für den europäischen Markt angesiedelt sind. Der Standort fungiert auch als Yamaichis Europazentrale – bis auf die Produktion sind hier alle Unternehmensbereiche angesiedelt. Auch die erforderliche Test- und Laborausrüstung hat Yamaichi im eigenen Haus: Sie reicht vom Computertomografen über Klimakammer und Schadgastestgerät bis zum 3-D-Drucker für die Prototypenentwicklung.

In ihren ersten Wochen bekommen Yamaichis neue Ingenieure eine standardisierte Einarbeitung, um alle Abteilungen, die relevante Software und die Produkte kennenzulernen. Die weitere Einarbeitung erfolgt dann als Training on the Job. Jeder Neuling wird dazu einem erfahrenen Kollegen zugeteilt, der einem schon früh Teilaufgaben überträgt. Hackbarths Team umfasst in München sechs Mitarbeiter, hinzu kommen noch Ingenieure im tunesischen Sousse, wo das European Design Center eine Niederlassung unterhält. Englisch ist für Hackbarth daher wegen der ausländischen Kollegen, aber auch wegen der Kommunikation mit Kunden oder Lieferanten wichtig. Bislang hat er an acht Projekten im Bereich Steckverbinder mitgewirkt; bei der Hälfte war er selbst verantwortlich. „Mein Job ist breit gefächert und abwechslungsreich", erzählt er, „was auch daran liegt, dass wir nicht auf eine Branche festgelegt sind." Zwar arbeite man eigenständig an seinen Projekten, aber man frage sich auch oft gegenseitig um Rat. „Da konnte ich auch schon anderen Kollegen helfen."

Hackbarth hat beobachtet, dass Kritik in Besprechungen tatsächlich aufgegriffen wird. „Ist etwas zeitnah umsetzbar, kümmert sich auch jemand darum. Bei längerfristigen Dingen gibt es regelmäßig Statusmeldungen in den folgenden Besprechungen." Es sei auch nicht so, dass die Mitarbeiter ständig unter Druck stünden, darauf achteten die Teamleiter sehr wohl. Hackbarth schätzt, dass er im Schnitt etwas mehr als 40 Stunden pro Woche arbeitet. Für Entspannung sorgen auch der häufig genutzte Tischkicker in der Pausenzone und das schon traditionelle Pizzaessen am Freitagmittag, das die Ingenieure des Design Center organisieren. Alle Mitarbeiter am Standort sind dazu eingeladen, auch der Europachef Helge Puhlmann nimmt regelmäßig daran teil.

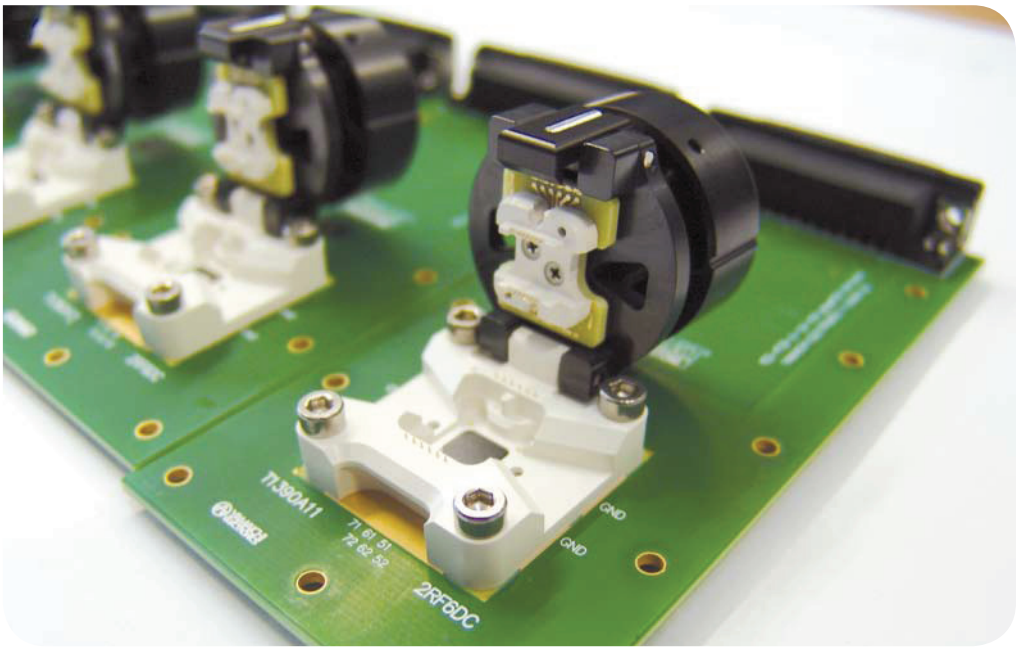
Handelsunternehmen als Keimzelle

Puhlmann hat Yamaichi Electronics Deutschland in den 80er-Jahren ursprünglich als Handelsunternehmen mit dem Namen Connector Service »

gegründet, das Produkte der japanischen Yamaichi vertrieb. Der Wunsch der Japaner nach einer eigenen europäischen Niederlassung mündete 1993 in der Umbenennung des Handelsunternehmens in Yamaichi Electronics Deutschland GmbH, das eine hundertprozentige Tochter der japanischen Konzernmutter wurde. Ende der 90er-Jahre entstand das European Design Center, um auch mit der Entwicklung näher an den europäischen Kunden zu sein. Im Lauf der Zeit wuchs das Unternehmen kontinuierlich, in einzelnen Jahren mit hohen zweistelligen Zahlen. Seit 2006 produziert Yamaichi in Frankfurt/Oder Produkte für den europäischen Markt, hauptsächlich Kabel und Steckverbinder für die Solarindustrie.

Steckverbinder für die noch junge Solarbranche sind einer der großen Wachstumsmärkte für das Unternehmen. Sven Braun hat die Entwicklung von Anfang an miterlebt und trug maßgeblich dazu bei. Der 35-jährige Maschinenbauingenieur ist seit 2005 bei Yamaichi und seit April 2010 Group Chief Photovoltaic Solutions im European Design Center. Wie Daniel Hackbarth fing er als Konstrukteur an und war schon bald für ein kundenspezifisches Projekt aus der Solarbranche zuständig. Konkret ging es um ein Anschlusssystem für Solarmodule, „ein Feld, auf dem wir damals nicht tätig waren". Das hat sich inzwischen grundlegend geändert. Weitere Projekte folgten und heute „misst sich Yamaichi Electronics in diesem Feld mit den Platzhirschen".

Ein Anschlusssystem für ein Photovoltaikmodul besteht aus Anschlussdose, Kabel und Steckverbinder. Es sorgt dafür, dass der im Modul erzeugte Strom letztlich zum Wechselrichter gelangt, wo der Gleichstrom der Solarzellen in netztauglichen Wechselstrom umgewandelt wird. Die Anschlusssysteme müssen für Gleichspannungen von bis zu 1.000 Volt und Stromstärken von 30 bis 40 Ampere qualifiziert sein. „Sie sind so konzipiert, dass sie auch bei teilweise verschatteten Modulen und unter extremen Witterungsverhältnissen funktionieren", erklärt Braun. „Und sie



„Ingenieure sollten relativ eigenständig ihre Projekte bearbeiten, selbst Entscheidungen treffen können. Wir sind hier sehr flexibel, und die Entscheidungswege sind kurz."

Sven Braun,
Group Chief Photovoltaic Solutions
des European Design Center

müssen für die langen Garantiezeiten, die Modulhersteller geben, ausgelegt sein."

Querdenker erwünscht

Bei den Anschlusssystemen gibt es bislang noch keinen Standard, nur Übereinkünfte zwischen großen Modulherstellern. „Die gesamte Branche ist noch so jung, dass sich auch technologisch noch viel tut. So bringen die Hersteller von Kunststoffen regelmäßig Neuheiten auf den Markt, durch die zum Beispiel geringere Wandstärken bei den Anschlussdosen möglich werden", sagt Braun. „Da ist bei uns immer wieder Querdenken gefordert, um neue, bessere Lösungen zu erkennen." Außerdem wünschen sich die Solarmodulhersteller, dass sich die Anschlusssysteme zunehmend automatisiert montieren lassen, um so Kosten zu sparen und den Fertigungstakt erhöhen zu können. Auch Zusatzfunktionen in der Anschlussdose – die Branche spricht von der „intelligenten Dose" – sind ein neuer Trend: Dank einer integrierten Überwachungselektronik soll die Dose den Betreiber der Anlage warnen, wenn Störungen im Feldeinsatz auftreten. Vor allem bei Solarparks, die ja stark renditeorientiert arbeiten, sind solche Zusatzfunktionalitäten gefragt. „Das klingt vielleicht auf Anhieb nicht wirklich spannend", sagt Braun schmunzelnd auf die Frage, worin der Reiz von Steckverbindern liege, „aber das ist ein sehr komplexes Thema, in dem viel Arbeit steckt." Ingenieure reize so etwas. Braun und seine Kollegen sind bei Photovoltaik-Steckverbindern jedenfalls so erfolgreich, dass auch die japanische Konzernmutter hellhörig geworden ist: Derzeit erfolgt der Technologietransfer, damit Yamaichi diesen Wachstumsmarkt künftig weltweit bedienen kann.

Zu Brauns Team gehören neun Entwickler, die in München und Tunesien sitzen. „Gerade mit den Kollegen in Sousse haben alle hiesigen Teams einen regen Austausch", sagt er. Braun plant Ressourcen und Termine seines Teams und entscheidet über Designvorschläge. „Letztlich bin ich technisch verantwortlich für alle unsere Photovoltaikprojekte und fungiere als Ansprechpartner für Vertrieb, Produktmanagement, Fertigung und Management", sagt er.

An seine Mitarbeiter stellt er die Anforderungen, „die ich an mich selbst stelle": mit Herzblut bei der Sache sein, Zuverlässigkeit, fundierte technische Kenntnisse, Dinge schnell verstehen und analysieren können, Englisch als zweite Sprache sowie Kreativität beim Lösen von Aufgaben. „Ingenieure sollten relativ eigenständig ihre Projekte bearbeiten, selbst Entscheidungen treffen können", sagt er. »

Kurze Entscheidungswege

„Wir sind hier sehr flexibel, und die Entscheidungswege sind kurz." Die Türen stünden offen, auch die des Managements. Jeder kenne seine Aufgaben und man gehe respektvoll miteinander um. „Handfeste Streitereien oder Mobbing gibt es hier einfach nicht." Yamaichi Electronics Deutschland sei in seiner Unternehmenskultur auch völlig unjapanisch, sagt Braun. „Strikte Abläufe oder langwierige Entscheidungen, was japanischen Firmen ja oft nachgesagt wird, kennen wir hier nicht."

Verena Remppis, HR & Administration Director, nennt zwei Gründe, warum das in ihren Augen so ist: „Wir waren einst ein deutsches Handelsunternehmen und daher durch die Historie nie japanisch geprägt. Und: Wir können sehr gute wirtschaftliche Zahlen vorweisen und dürfen deshalb ziemlich autark agieren." So komme es, dass das Gros der Beschäftigten im Arbeitsalltag gar nichts von der Konzernmutter spüre. „Auch die Börsennotierung von Yamaichi schlägt sich hier in keinem Quartalsdenken nieder, sie macht sich nur im Reporting aufgrund der gesetzlichen Vorgaben in Japan bemerkbar", sagt die 40-jährige Diplom-Kauffrau.

Remppis arbeitet seit dem Jahr 2001 im Unternehmen, zunächst als Personalreferentin, dann als Personalleiterin, nun als HR & Administration Director. 2001 beschäftigte die Firma nur knapp 50 Mitarbeiter. Dass Braun und Remppis auf der Karriereleiter nach oben geklettert sind, ist neben ihrer persönlichen Qualifikation auch ein Beleg für die Philosophie des Unternehmens: „Wir besetzen Positionen für Führungskräfte aus den eigenen Reihen."

Hochschulabsolventen, die bei Yamaichi glücklich werden wollen, sollten laut Remppis, „nicht auf Vorgaben warten, sondern eigene Ideen einbringen". „Unsere Stärke ist, dass wir Dinge schnell umsetzen und auch kleine Serien fertigen können", sagt sie. „In großen Unternehmen verhindern das oft die Strukturen. Wir sind da viel

freier und offener." Und: „Bei uns ist man nicht nur für einen Teilaspekt verantwortlich, sondern für das ganze Projekt. Unsere Entwicklungsingenieure sind auch mit dem Vertrieb beim Kunden oder besuchen Lieferanten." Das Engineering ist in drei Teams gegliedert, denen jeweils ein Teamleiter vorsteht. Diese wiederum berichten an den Leiter des Engineerings.

Teil von Yamaichis Unternehmenskultur ist es auch, dass jeder Mitarbeiter auf die Kennzahlen zugreifen kann. „Diese Offenheit haben wir uns noch aus den Anfangszeiten erhalten, wo es ja nur eine Handvoll Mitarbeiter gab", erzählt die Personalverantwortliche. Alle drei Monate informiert die Geschäftsführung zudem alle Mitarbeiter des Münchner Standorts über die Entwicklung des Unternehmens, auch über einzelne Projekte.

Gestärkt aus der Krise

Die Wirtschaftskrise hatte 2009 auch Yamaichi schwer getroffen. Kurzarbeit war angesagt, Entlassungen gab es jedoch nur in der Produktion. „Sicherlich denken die Führungskräfte seither auch stärker darüber nach, in welche Ideen es sich wirklich lohnt zu investieren", sagt Remppis. „Vor der Krise war man da recht experimentierfreudig." Insgesamt habe die Krise der Stimmung in der Belegschaft aber nicht geschadet. „Da gab es eher die vorherrschende Meinung, dass wir das gemeinsam durchstehen müssen." Mit Erfolg: Vom vorletzten zum letzten Geschäftsjahr hat sich der Umsatz wieder mehr als verdoppelt.

Wer als Ingenieur bei Yamaichi anfängt, bekommt einen unbefristeten Vertrag mit 40 Wochenstunden, am Standort Frankfurt/Oder sind es 42 Wochenstunden. Die Probezeit beträgt sechs Monate. Remppis schätzt, dass die tatsächliche Arbeitszeit bei durchschnittlich 45 Wochenstunden liegt. Es gilt Vertrauensarbeitszeit, verbunden mit einer Kernarbeitszeit. „Freitagnachmittags ist bei uns traditionell sehr wenig los", erzählt sie, „viele Kollegen arbeiten lieber an den anderen Tagen etwas länger." Alle Ingenieure bekommen zusätzlich zu ihrem Gehalt einen Bonus von bis zu 10 Prozent des Jahresgehalts. Er bemisst sich an der Erreichung der Unternehmensziele und der individuellen Ziele. Die individuellen Zielvereinbarungen legen Mitarbeiter und Vorgesetzte in jährlichen Gesprächen fest. Neue Mitarbeiter führen bereits zur Mitte der Probezeit und an deren Ende ein Gespräch mit ihrem Vorgesetzten, als Standortbestimmung. Mit der Übernahme von mehr fachlicher Verantwortung kann ein Ingenieur des Design Center zum Senior Engineer aufsteigen, damit sind auch höhere Bezüge verbunden.

Die Getränke am Münchner Standort sind kostenlos, der Arbeitgeber bezuschusst das Mittagessen in einer nahe gelegenen Kantine und das Jobticket des öffentlichen Nahverkehrs. Auch für Kindergartenplätze bekommen die Mitarbeiter einen Zuschuss. „Wir haben eine relativ junge Belegschaft", sagt Remppis. „Der Altersdurchschnitt am Münchner Standort beträgt 38 Jahre, aber gerade unter den Ingenieuren gibt es viele zwischen Ende 20 und Mitte 30." Wie jung die Belegschaft ist, veranschaulicht auch eine andere Zahl: Demnächst geht bei Yamaichi erst der zweite Mitarbeiter in den Ruhestand.