

## **Wo Trial and Error zum Totalschaden führen**

Wammes und Partner sieht direkte Korrelation zwischen Einkaufserfolg und Displayausfall

**Electronic-Displays-Center Gundersheim, 04. April 2017. Ob Qualitätssicherung, Werkzeuge oder analoge Prozesse: In allen Bereichen des Displays haben ungeschickte Einkaufsentscheidungen weitreichende Konsequenzen. Das sagt Klaus Wammes, Geschäftsführer der Wammes und Partner GmbH. Der Experte für die Entwicklung von und das Troubleshooting bei Displays und Flachbildschirmen für extreme Anwendungen stützt sich dabei auf die Erfahrung aus eigenen Aufträgen sowie Ergebnissen deutscher und asiatischer Universitäten.**

Wammes zufolge herrschen dabei zwei Probleme vor. Zunächst werden Display-Komponenten und -Systeme zunehmend nach falschen – ausschließlich vordergründig monetären – Kriterien gewählt und dann nicht feldtauglich getestet. Nach dem Prinzip von Trial and Error wird das Display in seiner neuen Zusammensetzung meist in nur einem Versuch auf prinzipielle Funktion geprüft. Bei Erfolg folgt in einem nächsten Durchlauf der Test mit einer noch preiswerteren Komponente beziehungsweise einem noch weiter vereinfachten oder reduzierten Herstellprozess. Diese Vorgehensweise ist ein schleicher Prozess, der am Ende den Display-Ausfall begünstigt oder sogar zwingend bedingt. Denn: Viele Effekte wie zum Beispiel Degradation, Diffusion, Kristallisation oder chemische Reaktionen brauchen Zeit und sind erst nach längerem Gebrauch erkennbar. Nach wie vor ist es nicht trivial nachzuvollziehen, was zu dieser Kombinatorik beziehungsweise zum Ausfall geführt hat.

Wammes: „Die Verbindung zwischen budgetären Ersparnissen und einem Ausfall des Displays konnte bislang nicht einfach nachgewiesen werden. Durch neue wissenschaftliche und statistische Methoden kann nun gezeigt werden, weswegen Komponenten eines Displays ausfielen und vor allem wo die Ursachen zu finden sind. Zumeist sind diese Fehler nicht durch die Technik als solche bedingt, sondern entstanden aus der Notwendigkeit, immer günstiger einzukaufen. Allerdings ist es durchaus möglich systemisch noch deutlich weniger Geld auszugeben, wenn über alle Beteiligten auch systemisch geplant, entschieden und gehandelt würde. Das setzt allerdings auch tiefes systemisch technisches Know-how für die jeweilige Applikation voraus. Gegebenenfalls muss solches Know-how auch extern eingekauft werden.“

### **Über die Wammes & Partner GmbH:**

Die Wammes & Partner GmbH ist durch mehr als 20 Jahre Erfahrung in Entwicklung und Herstellung von Flachbildschirmen und Displays für extreme Anwendungsbereiche die Anlaufstelle für alle Fragen rund um elektronische Displays - in allen Applikationen und für alle Hersteller. Im Electronic-Display-Center in Gundersheim mit eigener Forschungsabteilung werden Erfahrung mit professionellen Nutzern, Herstellern und Integratoren aus dem B2B-Bereich zu Themen wie z.B. Optical Bonding, Embedded Displays, Heat-Management, volumetrischer Darstellung oder speziellen Lichtquellen geteilt. Dabei unterstützt Wammes & Partner seine Kunden von Troubleshooting und Bug Fixing über Fehleranalysen und Materialbeschaffung bis zu Beratungen und Schulungen.

**Weitere Informationen:**

Wammes & Partner GmbH

Frau Heike Wammes, An der Weidenmühle 2, 67598 Gundersheim

Tel.: (06 244) 91 97-112, Fax: (06 244) 91 97-111

E-Mail: heike.wammes@wp-rd.de, Internet: www.wp-rd.de

**Pressekontakt:**

Konzept PR GmbH, Agentur für Public Relations

Simon Federle, Leonhardsberg 3, 86150 Augsburg

Tel.: (08 21) 343 00-19, Fax: (08 21) 343 00-77

E-Mail: s.federle@konzept-pr.de, Internet: www.konzept-pr.de