

EMS-Markt verlangsamt sich

Geht es nach iSupply, dann wird 2013 ein entscheidendes Jahr: Der Umsatz der globalen „CM-Industrie“, bestehend aus EMS und ODM, werde zwar von 305,5 Mrd. Dollar (2007) auf 432,3 Mrd. Dollar bis 2012 ansteigen (CAGR von 7,2 Prozent), jedoch: Zwischen 2002 und 2007 legte die Branche weltweit 15,5 Prozent jährlich zu. Parallel dazu konsolidiert sich der Markt: namhafte Größen sollen bis 2013 vom Markt verschwunden sein.

Die Fragen



- ❶ Inwiefern profitieren Sie von den sich verlangsamen den Marktentwicklungen der Global Player der EMS-Branche? Wie wappnen Sie sich für die Zukunft?
- ❷ Wo liegt Ihr Alleinstellungsmerkmal gegenüber dem Wettbewerb, der mit einem ähnlichen Angebotsportfolio aufwartet?
- ❸ Wo wird die EMS-Industrie in Europa Ihrer Ansicht nach in drei bis fünf Jahren stehen?

i infoDIREKT
www.elektronikjournal.de 357ejl1008
 Link zu BMK, BuS Elektronik, Paragon Firstronic, Schlafhorst Electronics und Zollner Elektronik



„Nicht alle Marktsegmente und Produkte eignen sich zur Verlagerung“
Ewald Gailing, Vertriebsleiter Süd der BMK Group in Augsburg

❶ Da wir uns im Wesentlichen im lokalen Markt bewegen, sind die weltweiten Marktentwicklungen für uns nur teilweise zutreffend. Unsere Strategie ist es, das durchschnittliche Wachstum zu übertreffen. Im Besonderen stellt unsere aktuelle Organisationsform, verbunden mit der hierzu entwickelten Prozesslandschaft, kurze Entscheidungswege und klare Verantwortlichkeiten sicher. Ein weiterer wichtiger Erfolgsfaktor ist unser weitreichendes Netzwerk von Kooperationspartnern bestehend aus Lieferanten, Hochschulen und Forschungsinstituten. Wir bekommen damit die Möglichkeit, Trends früh zu erkennen und Lösungen schnell zu erarbeiten.

❷ Wir unterstützen den gesamten Produktlebenszyklus und haben daher die Bereiche Entwicklung und After Sales Service stark ausgebaut. Weiterhin orientieren wir uns sehr am Kundennutzen und fokussieren hierbei Prozessinnovationen. So können wir Marktforderungen wie immer kürzere Lieferzeiten und ein Höchstmaß an Flexibilität bei steigenden Technik- und Qualitätsansprüchen erfüllen.

❸ Die Produktion wird sich weiterhin nach Osteuropa bzw. Asien verlagern. Dadurch, wie durch das sich verringern de Wachstum der Weltwirtschaft werden EMS in Deutschland bzw. Mitteleuropa verschwinden. Allerdings eignet sich nicht alles zur Verlagerung: Produkte mit hoher Mengendynamik oder Variantenvielfalt sowie Produkte, die sich aus Sicherheitsgründen nicht verlagern lassen. Die zunehmende Automatisierung stellt eine Verlagerung vermehrt in Frage. Insofern sehen wir gute Möglichkeiten den Standort Deutschland in den nächsten Jahren zu stabilisieren.



„Die Unterscheidungsmerkmale liegen in der Ausführung der Leistungen“
Johann Weber, Vorstand Produktion und Vorstandsvorsitzender von Zollner Elektronik in Zandt

❶ Ein Grund für die Verlangsamung des Marktes ist sicherlich der Trend insbesondere großer EMS, ihre Marktposition durch Zukäufe auszuweiten. Das geht oftmals auf Kosten der Kunden, die die Nähe zur Produktion verlieren, was vor allem bei Produktneuanläufen einen bedeutenden Risikofaktor darstellt. Durch unsere Strategie, organisch zu wachsen, können wir den Kunden mit Prototypen, Mustern und NPI vor Ort unterstützen und anschließend aus Gesamtkostensicht das Produkt an dem lukrativsten Standort etablieren helfen.

❷ Richtig! Die wesentlichen Unterscheidungsmerkmale liegen in der Ausführung dieser Leistungen: Flexibilität ist unsere Stärke, wobei das sowohl für hoch- als auch für niedrigvolumige Produkte gilt. Ziel ist es, möglichst früh in den Produktlebenszyklus einzusteigen, den Kunden über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg zu unterstützen und auf Wunsch auch die Produktpflege zu übernehmen.

❸ Steigende Mobilität, Energieeinsparung sowie höhere Aufwendungen im Gesundheitswesen werden laut den Einschätzungen von Analysten wie ETP, zu einem jährlichen Wachstum von rund 10 % in diesen Industriezweigen führen: Bis 2012 wird sich das Gesamtvolumen der Elektronikindustrie auf 1.500 Mrd. Dollar belaufen. Mit jährlichen Wachstumsraten von teilweise 12 % in den nächsten fünf Jahren gehören die Absatzmärkte Konsumer, Medizin und Automobil zu den Treibern. Das Volumen der EMS wird in Europa von rund 40 Mrd. Dollar 2007 auf knapp 60 Mrd. Dollar 2012 wachsen. Für die EMS in Deutschland und Europa sehen wir durchaus Chancen – eine Verschiebung ist allerdings wahrscheinlich.



Aufgepasst! Ab Seite 74 finden Sie Ihren EMS-Schwerpunkt.



„Die EMS-Industrie muss dicht bei Auftraggebern und Märkten sein“
Helmut Bechtold,
Geschäftsführer von
Paragon Firstronic in Suhl

1 Der EMS-Markt ist schon lange geprägt vom Verdrängungswettbewerb, der gerade Global Playern zu schaffen macht. Wir begegnen dieser Herausforderung durch Vielseitigkeit und hohe Flexibilität, denn: Eine flexibel, auf Kundenbedürfnisse ausgerichtete Organisation und Produktion kann sich den Marktgegebenheiten schnell anpassen und entsprechend agieren. Es geht ja darum, eine Nasenlänge voraus zu sein als andere sowie eine pfiffige und einfachere Lösung zu bieten. Dem Kunde ein Partner auf Augenhöhe zu sein, ist ein weiterer Aspekt.

2 Entscheidend sind die Details und Zusammensetzung der einzelnen angebotenen Dienstleistungen: Nicht jeder hat jedes Merkmal. Oft sind es Spezialitäten und Nischen die einen EMS zum idealen Partner machen, wie etwa ein ganz spezielles Verfahren, das ein Produkt dann vom Wettbewerb unterscheidet und dem Kunden Wettbewerbsvorteile einbringt. Wir haben im letzten Jahr einiges in Oberflächenschutz, Montage und Vergusstechnik investiert, weil wir hier in der Kombination mit Bestückung und Test großen Bedarf sehen.

3 Die EMS-Industrie muss dicht bei Auftraggebern und Märkten sein. Solange die Großindustrie den deutschen und europäischen Standorten treu bleibt, wird auch die Struktur der Zulieferindustrie erhalten bleiben. Im Automobilbereich ist eine Verlagerung nach Osteuropa im Gange. Dagegen setzt bereits ein merkbarer Prozess ein, bei dem die Fertigung wieder aus Asien zurückgeholt wird, was wiederum die westeuropäische Industrie stärkt. Zudem haben wir in Deutschland stabile politische und wirtschaftliche Verhältnisse, die einigermaßen berechenbar sind.



„Wir profitieren von einem wachsenden Interesse an Komplettendienstleistungen“
Dr. Werner Witte,
Geschäftsführer von BuS
Elektronik in Riesa

1 Unser Markt ist derjenige für Spezialisten und er ist hauptsächlich in Deutschland. Hier profitieren wir von einem wachsenden Interesse an Komplettendienstleistung. Engineering-Fähigkeiten sind zudem gefragt. In Verbindung mit einem starken Einkauf gelingt es uns in den meisten Fällen, am Standort Riesa Elektronik wirtschaftlich zu produzieren. Wir wappnen uns für die Zukunft durch ständige Verbesserung unseres Leistungsvermögens in Entwicklung und Produktion und sorgen über die Attribute Qualität, Flexibilität und Verlässlichkeit für Aufmerksamkeit auf dem großen EMS-Markt.

2 Bestückleistung sagt wenig aus – die Anzahl langjähriger Kunden führt da schon weiter. Differenzierend ist die Unternehmensphilosophie: inhabergeführt steht für Identifikation und Motivation, Produktion in Deutschland steht für Qualität, reine Dienstleistung steht für Sicherheit im Hinblick auf Know-how-Schutz. Überzeugend muss der Leistungsumfang sein: Entwicklung, Design, Musterbau, EMV-Messtechnik, umfangreiche Tests, Lack, Verguss sowie Gerätebau ergänzen die Produktion von Baugruppen. Doch erst das reibungsfreie Zusammenspiel aller Einzeldisziplinen, gepaart mit guter Bedienqualität, führt zur Alleinstellung.

3 Für uns, mit ca. 700 Mitarbeitern und einem Umsatz von 100 Mio. Euro, spielt der deutschsprachige Markt die größte Rolle. Uns stimmt zuversichtlich, dass immer mehr Unternehmen bei der Definition ihrer Kernkompetenz die Elektronikproduktion nicht nennen und dafür Partner suchen. Wir erwarten ein überproportionales Wachstum des EMS-Marktes im Vergleich zum gesamten Elektronikmarkt.



„Der Rückverlagerungstrend aus Asien speist sich aus teurer werdender Logistik“
Felix Meckmann,
Marketingleiter von
Schlafhorst Electronics in
Mönchengladbach

1 Trotz fortschreitender Globalisierung sollte man nicht den Fehler machen, die Entwicklung des europäischen und besonders des deutschsprachigen Elektronik- und EMS-Markts mit der weltweiten Entwicklung zu vergleichen. Gerade die europäische EMS-Branche wird durch das organische Wachstum des Elektronikmarktes, infolge der Erschließung immer neuartiger Anwendungen und zum anderen durch das Outsourcingverhalten der OEMs positiv beeinflusst. Gleichzeitig kaufen die OEMs Entwicklungs- und traditionell hochaggregiertes Know-how bei den EMS ein.

2 Im deutschsprachigen Raum gibt es rund 700 Unternehmen die Dienstleistungen für die Elektronikfertigung erbringen. Lediglich etwa 80 Unternehmen sind am Markt auch aktiv und bieten neben der reinen Fertigung nennenswerte Dienstleistungen und Kapazitäten im Bereich der Entwicklung an. Differenzierungsmerkmale liegen in den angebotenen Fertigungskapazitäten und im Technologiespektrum. Wir positionieren uns klar im Bereich mittlerer Fertigungsseries, für mittelständische Unternehmen aus den Bereichen Industrie, Automatisierung und MSR.

3 Neben den bereits beschriebenen Wachstumstrends, wird die zunehmende Verteuerung der Logistikkosten durch die knapper werdenden Ressourcen zu einem Rückverlagerungstrend aus Asien führen. Durch die Erweiterung der Europäischen Union können die EMS regionale Vorteile z.B. im Lohnkostenbereich durch die Gründung neuer Standorte nutzen. Zum weiteren Wachstum des Marktes für hochwertige Elektronik werden die steigenden Binnenbedarfe der sich entwickelnden Märkte der neuen EU-Staaten führen.