

SMTconnect

Neuer Messenname, Know-how „Plus“

Wenn ein Markt sich dreht, stehen Konzepte auf dem Prüfstand: Mehr noch als bisher, sucht man den fachliche Dialog, den Austausch von Industrie und Forschung, um auch künftig im Wettbewerb weit vorne aufgestellt zu sein.

Die neue Wortschöpfung „SMTconnect“ betont, was unsere Fachmesse als Stärke aufzuweisen hat: Verbindungen schaffen im Markt, lösungsorientiert im fachlich vertiefenden Diskurs.

Im Gespräch:

Verstärkte Integration der EMS-Branche

Mehr noch als bisher wird künftig die Riege der EMS-Dienstleister, räumlich wie inhaltlich,

auf der SMTconnect stärker vertreten sein. Der fachliche Austausch mit Matthias Holsten, dem Branchenspezialisten der Hightech-Elektronik, bestätigte die Richtigkeit dieser Entscheidung. »Bislang fühlten wir uns auf keiner Messe richtig heimisch. Das neue Konzept der SMTconnect, mit einer guten Plattform mehr auf den von uns gesuchten brancheninternen Austausch einzugehen, scheint mir der richtige Weg zu sein«, meint Holsten. Wir sehen mit seiner Wertung gute Chancen, dem EMS-Markt mehr Transparenz zu geben und den

Messebesuchern Trends zu zeigen, neue Geschäftsfelder aufzutun.

Mit seinem hier veröffentlichten Abriss zur Lage im EMS-Markt zeigt Matthias Holsten beispielhaft, wohin der Zug künftig gehen wird, wie man sich dafür besser wappnen und gestärkt ins Feld gehen kann: Themen wie diese wollen wir mit der SMTconnect künftig in die Reihen der Messebesucher tragen. Der EMS Park, wird hierfür eine branchenspezifische Gemeinschaftsfläche sein, die EMS-Dienstleistern

ein Forum zur Meinungsbildung, zur Unternehmenspräsentation und Raum für Geschäftsabschlüsse verschafft.

*Gute Zeiten, schlechte Zeiten –
der EMS-Markt
in der Großwetterlage*

Mittelständischen Unternehmen fällt angesichts der anhaltend guten Auftragslage die Weitsicht schwer auf harte Folgejahre. Matthias Holsten, Branchenexperte in der Hightech-Elektronik, schaut besorgt auf den derzeitigen Wirtschaftsindex – und macht gravierende Verhaltensfehler aus, insbesondere bei mittelständischen EMS-Dienstleistern.

„Erfolg macht träge“, sagt der Volksmund. Eine Binsenweisheit, der man tunlichst mit Weitsicht begegnet. »Dass diese Erkenntnis auch von EMS-Dienstleistern nicht gesehen wird, ist an ihrer Haltung erkennbar«, meint Matthias Holsten. »So traurig es ist, aber ich erlebe ihn immer mal wieder, diesen Punkt im Gespräch, ab dem ich einen Unternehmer nicht mehr erreiche. Man nickt, pflichtet dem Warnruf bei und geht zur Tagesordnung über.« Dabei geht es dem gebürtigen Hamburger in seinen Gesprächen vornehmlich darum, grundsätzliche Verhaltensfehler aufzuzeigen, Ansätze zu bieten, künftig aufziehende Gefahren zu vermeiden. Im Wesentlichen macht Holsten folgende „wirtschaftsklimatischen“ Probleme für die prophezeite Wetterwende aus:

1. Das Geschäft boomt: Gerangel um gute Fachkräfte

Anders als in anderen Ländern zeigt der EMS-Markt in Deutschland eine hohe Unternehmensdichte. Ein Zirkelschlag auf der Karte im Aktionsradius um den eigenen Standort verdeutlicht, warum es besonders „in Zeiten des Specks“ zur Personalknappheit kommt: Gegenseitiges Abwerben im regionalen Dunstkreis mit steigenden Personalkosten sind die Folgen. Ein Blick über den regionalen Tellerrand hinaus tut not: Die voraussichtlich langfristige Abwertung des britischen Pfunds als Folge des Brexits gäben EMS-Dienstleistern hierzulande die Chance, an gute Fachkräfte zu gelangen – aufgrund des starken Euros zu deutlich geringeren Lohnkosten. Auch der Blick nach Osteuropa kann Abhilfe schaffen. In Deutschland geht es zudem beileibe nicht allen EMSlern gut. 20 Prozent fahren trotz guter Konjunktur Verluste ein, vier Prozent sind nahezu insolvent. Wer sich hier beim Personal-Scouting rechtzeitig umhört, kann möglicherweise punkten.



Matthias Holsten

„Bislang fühlten wir uns auf keiner Messe richtig heimisch. Das neue Konzept der SMTconnect, mit einer guten Plattform mehr auf den von uns gesuchten brancheninternen Austausch einzugehen, scheint mir der richtige Weg zu sein.“

2. Bauteilsuche – fremdbestimmt, durch fehlende Allianzen

Die geringe Verfügbarkeit von Bauteilen ist ein „Auftragskiller“. Die weltweit vorherrschende Knappheit ist die schlimmste seit rund 30 Jahren. Wer hier als Mittelständler punkten will, muss für das Thema Zeit mitbringen. Die Bildung von Einkaufszirkeln sind inzwischen wichtige Notgemeinschaften. Berührungsängste und Futterneid sollten der Vergangenheit angehören. Zudem gibt es mittlerweile Software, mit der die BOM übers Netz direkt umgesetzt wird. Der Einkauf erhält so bessere Transparenz über Preise, Bezugsquellen und Lieferzeiten. Alle Möglichkeiten sollten zudem dazu führen, die inzwischen notwendige Suche nach wertmäßigen Bauteilen im Cent-Bereich durch Minimierung der hohen Recherchekosten drastisch zu senken.

3. Wenn Erfolg zum Bumerang wird

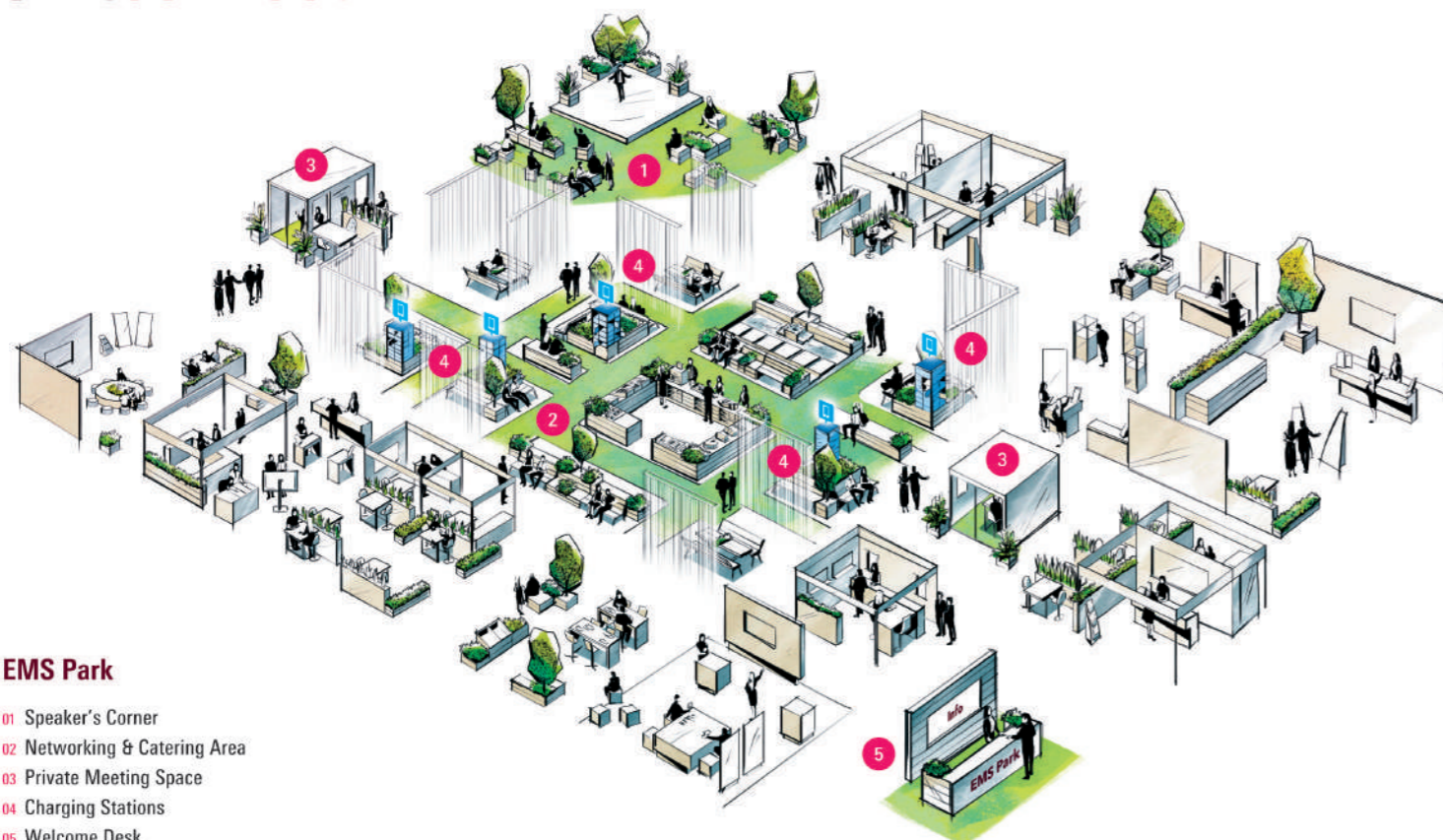
Es ist eine Kettenreaktion, die abläuft, wenn Fachkräfte-Monitoring und Bauteilmanagement dem erkennbaren Auftragszuwachs nicht voraussehen. EMS-Dienstleister kommen schnell ins Schwitzen, wenn die Kapazität ihr Limit erreicht. Der nominale Umsatzzuwachs täuscht nicht darüber hinweg, dass notgedrungene Projektvergabe an Subunternehmer, zu teurer Bauteileinkauf und steigende Lohnkosten die Marge arg in Mitleidenschaft ziehen. Die „fetten Jahre“ fallen dann nicht besonders üppig aus. Läuft es unglücklich, bleibt kaum Bunkergeld für Investitionen.

4. Akquisition: Keine Zeit, kein Personal fürs Neugeschäft

Läuft die Produktion auf Hochtouren, wird das Neugeschäft personalbedingt auf Eis gelegt. Gefährlicher Umsatzverlust besteht, wenn bei Konjunkturreinbruch die Akquisition zu spät greift. Neukontakte, die in Projektaufträge münden, brauchen nicht selten mehr als ein Jahr. Wer es in guten Jahren angeht, Unternehmen und Leistung als Marke aufzubauen, eine Besonderheit daraus macht, wird weniger austauschbar, kann das Preisniveau auch in schlechteren Zeiten besser festigen.

Trotz aller Unkenrufe sieht Matthias Holsten auch einen Silberstreifen am Horizont: „Wer sich im Neugeschäft auf Trends einstimmt, muss nicht ins Gerangel in margenschwachen, besetzten Märkten.“ So nennt er Smart Home-Sprachsteuerung, den 3-D-Druck oder Entwicklerboards für elektronische Projekte, beispielhaft als lukrative Märkte.

smtconnect



EMS Park

- 01 Speaker's Corner
- 02 Networking & Catering Area
- 03 Private Meeting Space
- 04 Charging Stations
- 05 Welcome Desk

smtconnect

Lösungen für elektronische Baugruppen und Systeme
Nürnberg, 07. – 09.05.2019

Mesago Messe Frankfurt GmbH, Rotebühlstraße 83 – 85, 70178 Stuttgart
Telefon +49 711 61946-0, E-Mail: smt@mesago.com
mesago.de, smtconnect.com