

PRESSE-NEWS

ILA-Nachlese 2016: Heimspiel für EMS-Dienstleister auf lukrativem Feld

Hamburg / Berlin-Schönefeld, 15. Juni 2016.

Es war, wie jedes Jahr, eher die Kür als die Pflicht, die Matthias Holsten auf die diesjährige ILA, die Internationale Luftfahrt-Ausstellung vor die Tore Berlins, brachte. „Weniger Aussteller als in den vergangenen Jahren, aber ein nicht uninteressantes Gesamtbild“, resümiert der Geschäftsführer der matthias holsten e²consulting GmbH am Ende seines Rundgangs nach den Gesprächen mit Kunden und Kollegen. Den vermeintlichen Widerspruch quittierte der langjährige Unternehmensberater der OEM- und EMS-Branche auf differenzierte Weise: „Was die Repräsentanz der Luftfahrtindustrie angeht, scheint es Anzeichen zu geben, die das bisherige Messekonzept inzwischen zumindest diskussionswürdig erscheinen lassen. Es wäre schade, wenn die erkennbaren Reaktionen von den Ausrichtern nicht selbstkritisch mit aufgenommen würden. Die Branche und der Standort hat durchaus Potenzial, auch wenn der internationale Wettbewerb nicht schläft. Ein Verlust an Ausstellern kann ein erstes Indiz dafür sein, dass inhaltlich am Konzept gearbeitet werden muss.“

EMS-Unternehmen formieren sich: die Luftfahrt wird attraktiv

Hinsichtlich der ILA-Präsenz der Elektronikentwickler und -fertiger war Holsten seinen Äußerungen zufolge positiv überrascht. Als ehemaliger Geschäftsführer und Aussteller eines von ihm etablierten EMS-Unternehmens sah die Welt als Dienstleister in der Elektronikfertigung vor knapp zehn Jahren noch anders aus: „Mit uns gab es noch einen, später auch mal zwei EMS-Dienstleister, die hier mit einem eigenen Stand aufwarteten. Dieses Jahr war es über ein halbes Dutzend. Die Margen in nicht wenigen Branchen sind überschaubar geworden, behaftet mit hohem Materialkostenanteil. Für mich ein klares Zeichen, das etliche Firmen auf die wenig verbliebenen lukrativen Felder vorrücken wollen“, meint Holsten und führt weiter aus: „Der Weg dahin ist richtig. Wenn auch inzwischen dieser Markt an seine Wachstumsgrenzen stößt, nimmt der Anteil an Elektronik in der Luftfahrtindustrie weiter zu.“

Dennoch, so meint der Hamburger Unternehmensberater, müsse man sich auf gewisse Rahmenbedingungen einlassen, die nicht ohne zusätzliche Investition in Mensch und Maschine vonstatten gehen. „Als anerkannter Elektronik-Dienstleister kommen bei der Luftfahrtindustrie langfristig nur jene Unternehmen auf einen grünen Zweig, die die

nötige Zertifizierung aufweisen. Jeder Mitspieler sollte schon die DIN EN 9100 absolvieren, der eigentliche Türöffner, um an qualitativ wie lukrativ wirklich spannende Projekte zu gelangen.“

Auch solle man sich als Dienstleistungsunternehmen verstehen, das sich bei Luftfahrtprojekten in der Kundenbindung eher ganzheitlich lösungsorientiert verhält. „Es wird keine mit anderen Großindustrien verbundenen hohen Stückzahlen zu fertigen geben. „Das heißt jedoch nicht, dass dort kein Honig zu holen sei“, führt Holsten weiter aus, „die eher überschaubaren Losgrößen und ein hoher Qualitäts- und Servicebedarf lassen eine Auftragsverlagerung nach Asien und Fernost sehr unwahrscheinlich erscheinen. Wer sich als Elektronikentwickler und –fertiger fachlich und qualitativ darauf einzustimmen vermag, für den wird, über kurz oder lang, die Luftfahrtindustrie zu Heimspiel.“

Weitere Informationen über Matthias Holsten finden Sie hier:
<http://www.holsten-econsulting.de/>

BILDUNTERZEILE / Hoch hinaus, aber mit Bodenhaftung: Berater Matthias Holsten sieht weiter gute Chancen für EMS-Betriebe, im Luftfahrtgeschäft gesunden Ertrag zu generieren – die entsprechend Zertifizierung und flexiblen Service vorausgesetzt.

Pressekontakt: Claudia Palozzo c/o I M A Institut Hamburg
Hagedornstrasse 18, D - 20149 Hamburg
+49 (0) 40 30 96 96-0, c.palozzo@ima-gination.de
www.ima-gination.de