

Volle Bücher, leere Kassen – EMS-Markt der Widersprüche

Hamburg, 04. Dezember 2017 / Was schon im August der ZVEI, Zentralverband der Elektrotechnik- und Elektronikindustrie, für die erste Hälfte dieses Jahres bestätigte, gab auch das Resümee der productronica-Fachmesse 2017 in München nach Toresschluss wieder: der Markt boomt wie nie zuvor, mit besten Wachstumsraten. Dennoch zeigt sich das Bild der Branche uneinheitlich.

„Es waren zumeist strahlende Gesichter, die ich auf der Messe sah. Die Wirtschaftslage des wohl überwiegenden Teils der EMS-Dienstleister hat volle Bücher und die Bilanzen stimmen“, weiß Matthias Holsten, Branchenexperte in der Hightech-Elektronikfertigung bei Messeschluss zu berichten. Doch er machte auch Veränderungen aus, die gerade OEM-Auftraggeber zu ungewohntem Handeln zwingen. „Ein hohes Auftragsvolumen führt zwangsläufig dazu, die Fertigung von Prototypen und Kleinstserien nicht mehr prozessadäquat bei EMS-Auftragnehmern unterzubringen. Auffällig war für mich zu hören, dass vermehrt OEMs nach Fertigungsmaschinen Ausschau halten – und zwar nach gebrauchten.“ Den Grund dafür sieht der Berater Holsten der Situation geschuldet, bei einem relativ prozessintensiven und überschaubaren Umsatzvolumen mit Prototypen von den gut ausgelasteten Elektronik-Fertigern „auf die lange Bank geschoben“ zu werden: „Das schnelle Geld lockt und wird gerade mit ganz anderen Stückzahlen bei der Leiterplattenproduktion gemacht. Die Digitalisierung der Branche verstärkt noch den Trend.“ Die in Zeiten der Hochkonjunktur zwangsläufig langen Wartezeiten bei der Bauteilbeschaffung erschweren OEMs zudem noch den Prozess, die eigenen Kunden fristgerecht zu bedienen. So greifen Entwickler daher vermehrt zur Eigenproduktion. „Es kommt zum zeitversetzten Bumerang-Effekt“, so Holsten. Als Folge der Vernachlässigung besteht bei EMS-Betrieben so die Gefahr, dass dadurch festgelegte Umsatzterrains in Zukunft fehlen, bestimmte Auftragsvolumen dann nicht mehr extern vergeben werden, wenn die Konjunktur wieder sinkt“, meint der Hamburger Matthias Holsten, Inhaber und Geschäftsführer der e² consulting GmbH, „Entwickler, die sich erst mal auf einen eigenen Bestückungspark eingestellt haben, wollen den auch amortisiert wissen. Letztendlich ist ein derartiges Verhalten für beide Seiten langfristig kein Gewinn. Man vergisst das Prinzip, dass die Konzentration auf Kernkompetenzen letztendlich profitabler ist.“

Und dann gebe es noch jene, vornehmlich kleinere EMSler zu verzeichnen, meint Holsten, die den Zug der Zeit schlichtweg verpassen: „Es gibt leider Gottes immer noch Bestückungsunternehmen, die, trotz guter Konjunktur, mit der Leiterplattenfertigung keinen gesunden, entwicklungsfähigen Deckungsbeitrag erwirtschaften. Das ist keine Frage des Standorts oder der nicht vorhandenen Chance, in den Markt zu gelangen. Das ist, wie ich das immer wieder feststelle, schlichtweg fehlendes unternehmerisches Kalkül.“

Bildunterzeilen:

Motiv „Messegesehen“ /

„productronica“: Branchenboom mit leichter Blessur: Das anhaltend hohe Auftragsvolumen bei EMS-Fertigern bringt Engpässe mit sich, OEMs beim Prototypenbau fristgerecht zu bedienen. Die Folge: Entwickler gehen dazu über, selbst inhouse zu fertigen – mit dem Kauf von gebrauchten Bestückungsautomaten.

Motiv „Matthias Holsten“ /

Mehr Zeit zum Sondieren statt selbst zu produzieren: „Das Klagen von OEMs über Engpässe beim Bau von Prototypen und Kleinstserien sollte nicht pauschal an EMSler gerichtet sein, mahnt Matthias Holsten, Berater in der EMS- und OEM-Landschaft. Er sieht die Lösung eher in ausreichender Recherche von Kapazitätslücken: „Ich habe damit für meine Klientel gut zu tun.“