



PRESSE-NEWS

## **Prima Klima: ATP-Veranstaltung hilft, OEM/EMS-Geschäftsbeziehungen zu verbessern**

**Halstenbek / Hamburg, 02. Oktober 2014.**

Es geht oft um Kleinigkeiten, aber nicht um Nichtigkeiten: Der Umgang mit Bauelementen in der Elektronikbranche braucht Fingerspitzengefühl, bei der Bauteilbeschaffung und beim Geschäftsprozess um den Fertigungsprozess. Es ging um das bessere Verständnis zwischen OEM und EMS, für das der Elektronikfertiger, die ATP Elektronik GmbH aus Halstenbek, warb. Rund 60 eingeladene Gäste kamen Anfang September zum „1. Norddeutschen ATP-Dialog“. Sie diskutierten über scheinbar Selbst- und Missverständliches, über Erwartungen an- und voneinander. Man kam mit dem Ziel herauszufinden, wie OEM als Auftraggeber und EMS, wie auch E<sup>2</sup>MS, als Auftragnehmer die Geschäftsbeziehungen zu einer ertragreichen Win-Win-Situation gestalten. Hauptakteure und thematische Provokateure des Get-together am südlichsten Stadtrand Hamburgs, am beschaulichen Elbufer, waren zwei Spezialisten vom Fach. Ihre Vorträge gaben reichlich Anregungen, über Veränderungen nachzudenken.

### **Offene Worte, Handfestes für die Praxis**

Mit den Worten „Wenn zwei das gleiche tun, ist es noch nicht dasselbe“, eröffnete Matthias Holsten, Geschäftsführer der e<sup>2</sup>consulting GmbH und freier Berater in der Elektronikbranche, seinen Vortrag und legte damit gleich den Finger in die Wunde: OEMs und EMS-Dienstleister reden zu wenig miteinander - mit dem Ergebnis, oftmals wenig positive, geschweige denn vertrauensvolle Bindung aufzubauen. Doch gerade dies forderte Holsten vehement bei den Geschäftsbeziehungen zwischen den Kontrahenten ein. Seinen langjährigen Erfahrungen als Geschäftsführer eines E<sup>2</sup>MS-Dienstleisters zufolge, ist fehlende Einsicht in und Verständnis für die Denk- und Arbeitsweise des jeweils Anderen der Grund. In seinen Ausführungen wurde deutlich, dass OEMs nicht selten dazu neigen, den EMS rein preistaxiert als „trouble shooter“, als Feuerwehr im Eileinsatz für Einzelprojekte zu sehen – schnell erledigt, schnell vergessen. So sei es, nach Holstens weiteren Ausführungen, nicht verwunderlich, dass mancher EMS, von Furcht getrieben, jedes Projekt bediene, aus Angst den Kunden zu verlieren. So verlöre sich schnell der gebotene Blick auf die Ertragsperspektive – eine fatale Entwicklung und ein Indiz für rund zehn Prozent der EMS-Unternehmenspleiten jährlich, bundesweit. Laut Holsten, „das Bewusstsein, das Unternehmen als Marke aufzubauen, mit dem man Vertrauenskapital ansammeln kann, setzt sich in EMS-Kreisen erst langsam durch“.



Gute Pressearbeit zu betreiben, sei dabei ein wichtiger Schritt, in den strategischen Überlegungen ein eigenes, weniger angreifbares Profil zu schärfen. „Die Begegnung ist ein mühsamer Prozess“, meint Holsten, „eine Investition in Zeit, um die man nicht umhinkommt. Wenn die Annäherung jedoch gelingt, ist der geschäftliche Erfolg für beide Seiten letztendlich von langfristiger Natur.“

### **Der Beschaffungsmarkt für Bauteile ändert sich**

„Schwarze Schafe gibt es überall, bei der Bauteildistribution nicht minder - man muss sie nur erkennen“, war die Einstiegsdroge, die Gerd Brügel dem Auditorium verabreichte. Im weiteren Verlauf seines Vortrages gab der Vorstandschef der iXES AG aus dem hessischen Dreieich ein klares Bild darüber, wie der Beschaffungsmarkt für elektronische Bauteile sich mit den Jahren drastisch verändert habe – weg vom kundenindividuell denkenden und handelnden Vertragsdistributor, hin zum Bauteilbeschaffer, der - fokussiert auf Großkunden - mehr auf Menge, denn auf Qualität bedacht agiert. Zudem überschätzen Einkäufer von OEMs und EMS-Unternehmen die Einflussnahme bei der Bauteilbeschaffung: Europa und die USA sind, sowohl für Broker als auch für die Bauelemente herstellende Industrie, nur noch von zweitrangiger Bedeutung - mit nur noch 11 bzw. 17 Prozent am Absatzmarkt. Längst hätten sich die Hersteller und Händler auf den Bauteilhunger der Asiaten eingestellt. Fernost repräsentiere mit 72 Prozent den größten Absatzmarkt weltweit. Dass dies negative Auswirkungen auf die Bauteilverfügbarkeit und die Preisgestaltung habe, konnte Brügel überzeugend vermitteln. Er verwies in diesem Zusammenhang auf die zunehmende Bedeutung des Sekundärmarktes als wichtige und preislich interessante Größe für abgekündigte und schwer beschaffbare Bauteile. Freie, vertraglich ungebundene Distributoren, zu denen auch die iXES AG sich zählt, hätten Brügels Erfahrung zufolge eine gute Position, auch hierzulande die Bedarfe von OEMs, CEM/EMS' kleiner und mittelständischer Unternehmen zu stillen – vorausgesetzt, man agiere rund um den Erdball, international. „Der globale Sekundärmarkt ist damit zum festen Bestandteil einer weltumspannenden Beschaffungsstrategie avanciert“, trägt Brügel dem Auditorium eindrucksvoll vor, „der unabhängige Distributor findet wieder zurück zu dem, was die heimischen Abnehmer erwarten: eine kundenindividuelle Hinwendung zu Service und gesicherter Qualität, auch und gerade bei kleineren und mittelgroßen Unternehmen“. Wenn dann noch das projektbezogene Obsolescence Management eindrucksvoll funktioniere, stünde, so Gerd Brügel, einer langfristigen Geschäftsbeziehung nichts mehr im Wege. [www.atp-elektronik.de](http://www.atp-elektronik.de)

**BILDUNTERZEILE / Zündstoff liefern, der bei EMS und OEM die Leidenschaft entfacht:** Unter diesem Vorzeichen traten Matthias Holsten (links), e<sup>2</sup>consulting, und Gerd Brügel, iXES AG, als Referenten auf dem „1. Norddeutschen ATP-Dialog“ an, die Verständigung zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern zu verbessern, Effizienzmöglichkeiten aufzuzeigen und für rege Diskussion zu sorgen.



## Kurzprofil der ATP ELEKTRONIK GmbH

**Halstenbek / Hamburg, 02. Oktober 2014.**

Die ATP Elektronik GmbH, 1990 gegründet, ist ein EMS-Unternehmen für die elektronische und elektromechanische Fertigung auf technisch und qualitativ hohem Niveau. Der Schwerpunkt des vor den westlichen Toren Hamburgs ansässigen Unternehmens liegt in der Anfertigung von Baugruppen hoher bis höchster Präzision in mittelgroßen Losgrößen.

Das inhabergeführte Unternehmen beschäftigt inzwischen 20 gut ausgebildete und fachlich geschulte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, von denen zwölf in der Fertigung tätig sind. Der im Branchenvergleich als mittelgroß zu definierende Betrieb zeichnet sich durch einen nahezu familiären Charakter aus, ein Indiz für die Teamfähigkeit, die einen hohen Stellenwert innerhalb des gesamten Unternehmens hat.

In Bezug auf den Kundenservice praktiziert ATP die fachliche Nähe zum Kunden und ist somit eng in das Geschehen und in die Vorüberlegungen zur produktionstechnischen Realisation eingebunden. Die ATP ist dadurch schnell in der Lage den Gesamtfertigungsprozess für ein Projekt zu erfassen und kundenindividuelle Überlegungen anzustellen, die Effizienzmöglichkeiten gezielt auszuloten.

Transparenz und Objektivität der Leistungen zu garantieren, ist inzwischen ein unverzichtbares Entscheidungskriterium bei der Wahl eines EMS-Dienstleisters. Das zertifizierte Qualitätsmanagementsystem der ATP ist daher konsequent nach ISO 9001 ausgerichtet. Der gesamte Fertigungsbereich ist zudem ESD-geschützt.

Der Sicherheit und Qualität der gefertigten Produkte in höchstem Maße verpflichtet, ist die ATP Elektronik seit Anfang 2014 zudem Mitglied im FED, dem Fachverband Elektronik-Design e.V., und zählt sich zum Kreis jener EMS-Dienstleister, die sich im fachlichen Austausch dem zunehmenden Wettbewerb stellen und das eigene Profil schärfen wollen.

<http://www.atp-elektronik.de/>

---

**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](mailto:c.palozzo@ima-gination.de)  
[www.ima-gination.de](http://www.ima-gination.de)