

A large, light grey graphic element consisting of three vertical bars that taper to a point at the bottom, resembling a stylized arrow or a bracket, pointing downwards towards the text.

#32012

INFOCUS:



Der amerikanische Markt

– Kommunikation als Schlüssel zum Erfolg

Anlässlich des Eintritts von NCAB in den amerikanischen Leiterplattenmarkt haben wir Gene Weiner befragt, ein echtes Urgestein der internationalen Leiterplattenbranche, um den Einblick eines unvoreingenommenen Insiders zu erhalten. Gene leitet das Beratungsunternehmen Weiner International und ist Mitglied verschiedener Gremien sowohl in den USA als auch in Asien. Des Weiteren war er über viele Jahre im Branchenverband IPC tätig und ist einer der wenigen Auserwählten, die in die Hall of Fame des IPC aufgenommen wurden.

Wie groß ist der amerikanische Leiterplattenmarkt?

„Was den OEM-Markt betrifft, so kennt niemand die genaue Größe, und es gibt auch keine aktuellen Untersuchungen dazu. Für EMS-Unternehmen ist die Sache klarer: Der jährliche Umsatz mit Leiterplatten in diesem Segment liegt bei 6,4 Milliarden Dollar. Davon entfallen 3,4 Milliarden auf einheimische Hersteller.“

Weltweit wird trotz der gegenwärtigen Nachfrageschwäche bis Ende 2015 im Leiterplattensegment ein durchschnittliches Wachstum von 6,5 Prozent pro Jahr erwartet, so dass der Umsatz dann bei etwa 72 Milliarden Dollar liegen wird.“

Wie sehen die gegenwärtigen Outsourcing-Trends in der amerikanischen Elektronikbranche aus?

„Die OEM-Unternehmen haben bereits einen Großteil ihrer Aktivitäten an eine Reihe von EMS-Zulieferern ausgelagert, und der allgemeine Outsourcing-Trend hält weiter an. Bestimmte Materialien könnten aus verschiedenen Gründen jedoch wieder in die Inhouse-Produktion zurückgeführt werden, um die Lieferkette zu verkürzen.“

Im Jahr 2011 lag der Gesamtumsatz der 50 größten EMS-Unternehmen weltweit bei 213 Milliarden Dollar. Davon entfielen allein 55 Prozent auf Hon Hai (FoxConn). Hon Hai ausgenommen, betrug das Wachstum

„Die größte Herausforderung besteht darin, sich von den Mitbewerbern abzuheben und erfolgreich zu kommunizieren, dass man einen echten Mehrwert für den Kunden bietet.“

GENE WEINER, CEO WEINER INTERNATIONAL

weniger als 10 Prozent. Jedes der 50 größten Unternehmen erreichte einen Umsatz von über 208 Millionen Dollar, und die 10 größten Unternehmen erwirtschafteten einen Umsatz von mehr als 1,97 Milliarden Dollar.“

Beobachten Sie Backsourcing-Trends irgendwelcher Art, bei denen die Produktion aus Niedriglohnländern zurück in die USA verlagert wird?

„Eine kürzlich veröffentlichte Studie des IPC, bei der 229 Unternehmen befragt wurden, ergab eine praktisch zu vernachlässigende Bewegung in dieser Richtung. Die OEMs gaben an, dass sie während der nächsten drei Jahre 0,01 Prozent ihrer weltweiten Produktion zurück in die USA verlagern werden. Für das EMS-Segment betrug der entsprechende Wert 0,33 Prozent.“

Wie ist der Zustand der einheimischen Leiterplattenherstellung?

„In den Vereinigten Staaten ist die Leiterplattenherstellung von über 2.000 Standorten im Jahr 1980 auf etwa 300 Standorte zum heutigen Zeitpunkt zurückgegangen. Wenn ich raten müsste, würde ich sagen, dass es in 10 Jahren weniger als 250 Standorte sein werden. Die Trends in der einheimischen Herstellung zielen auf schnelle Lieferung, Kleinserien, High-Mix-Fertigung, niedrige Stückzahlen, einige Starrflex-Leiterplatten und Leiterplatten mit höherer Lagenanzahl ab. Es gibt einen Mangel an Nachwuchskräften in der Branche



Gene Weiner von Weiner International erläutert seine Ansichten zum Leiterplattenmarkt in den USA.

und praktisch keine Unterstützung von Seiten der Regierung. Der Großteil aller HDI-Leiterplatten wird weiterhin in Asien hergestellt werden.“

Wo liegen heutzutage die Wachstumsregionen für EMS- und OEM-Unternehmen in den USA?

„Früher gab es eine Reihe klar definierter Regionen für Elektronikunternehmen – um Boston, Chicago, Minneapolis, Dallas, Florida und an der Westküste, insbesondere Kalifornien. In der heutigen Welt des Lieferkettenmanagements nimmt die Bedeutung der Geographie jedoch immer weiter ab. Der US-Markt ist national – um genau zu sein, sogar international. Der entscheidende Faktor beim Leiterplatteneinkauf durch Unternehmen ist nicht der geographische Standort, sondern es entscheiden Qualität und rechtzeitige Lieferung.“

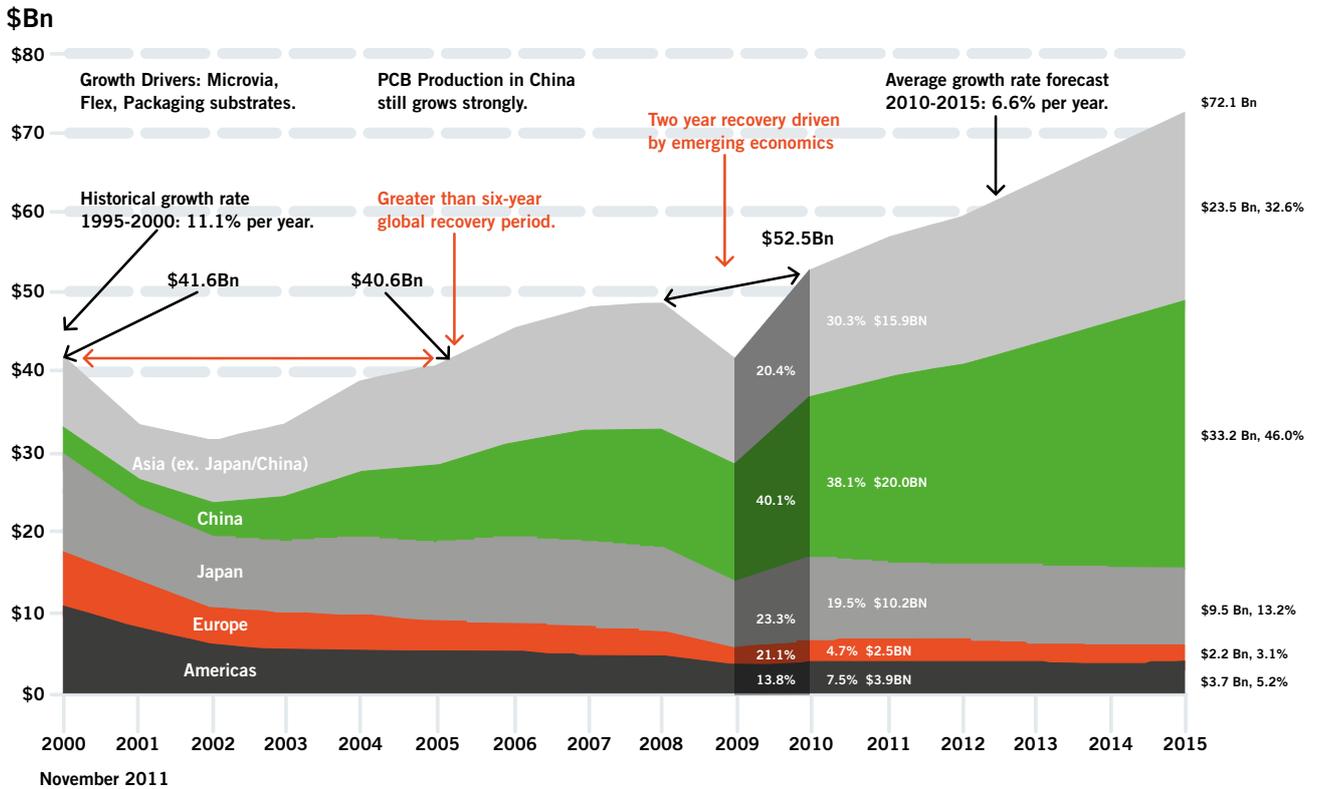
Dadurch entsteht ein Betätigungsfeld für Akteure wie Broker oder Zwischenhändler, da Unternehmen stets eine Vielzahl unterschiedlicher Bedürfnisse haben, die ein einziger Hersteller nicht befriedigen kann. Es ist schwierig für Unternehmen, für jeden einzelnen Bedarf selbst den richtigen Anbieter zu finden.“

Welche Auswirkungen hat die wirtschaftliche und politische Situation auf die Elektronikbranche?

„Die Wirtschaftskrise hat sich sehr stark ausgewirkt, insbesondere im Unterhaltungs- und Haushaltselektronik- und im Industriesegment. In den nächsten beiden Quartalen wird mit einer Zunahme an Unternehmensschließungen gerechnet, und es werden auch einige Material- und Anlagelieferanten betroffen sein.“

Die politische Situation hat der Branche einen empfindlichen Dämpfer versetzt, da die Unternehmen es nicht wagen, Investitionen zu tätigen. Die Zukunft ist einfach zu unsicher, was Steuern, Investitionen, Versicherungskosten und gesetzliche Vorschriften betrifft. Die beiden politischen Parteien verfolgen sehr unterschiedliche Ansätze, um die Wirtschaft anzukurbeln und Wachstum zu generieren. Das kommt noch zu der Unsicherheit hinzu, die durch die Weltwirtschaftskrise ausgelöst wird.“

JÜNGERE GESCHICHTE UND AUSSICHTEN FÜR DIE WELTWEITE LEITERPLATTENBRANCHE.



Quelle: Prismark Partners LLC, november 2011.

Wie entwickeln sich die verschiedenen Industriezweige?

„Die Nachfrage des Militärs ist unverändert bis zunehmend. Sie wird jedoch sinken, falls Barack Obama wiedergewählt wird. Die Nachfrage in der Industrie ist aufgrund der wirtschaftlichen Situation gemischt bis sinkend. Das Gleiche gilt für die Unterhaltungs- und Haushalts-elektronik, mit Ausnahme von Smartphones und Tablets. Der Bedarf an Medizintechnik wächst weiterhin, und die Automobilindustrie setzt immer mehr elektronische Komponenten ein.“

Wie sieht der technologische Trend bei Leiterplatten aus?

„Der Trend geht eindeutig in Richtung HDI, wovon 90 Prozent in Asien hergestellt werden, sowie in Richtung Embedded-Komponenten. Starrflex-Leiterplatten setzen sich nur langsam durch, und das wird auch so bleiben. Gestapelte Komponenten (Gehäuse auf Gehäuse) werden mit die größten Auswirkungen haben, die Einführung von Fertigungslinien für 20 bis 60 Mikron und Isoliermaterialien für anspruchsvolle Komponenten steht unmittelbar bevor. Gedruckte Schaltungen sind gegenwärtig dabei, einige Nischen zu finden, ebenso Embedded-Komponenten. Neue Designs und Komponenten haben das Wachstum der Lagenanzahl verlangsamt.“

Mit welchen Fragen befassen sich die Einkäufer von Leiterplatten aktuell?

„Auf Managementebene wird mittlerweile akzeptiert, dass Qualität ihren Preis wert ist, da sie die Produktionsrisiken reduziert und die Gesamtkosten senkt. Weiter unten in Unternehmenshierarchien stößt man jedoch häufig auf Mitarbeiter, die nur auf den Preis schauen und ihr Urteilsvermögen beim Einkauf von Leiterplatten durch persönliche Beziehungen beeinflussen lassen. Dies kann ernsthafte Probleme verursachen und zu hohen Kosten führen. Deshalb ist es so wichtig für die Unternehmensführung, dass sie den Einkauf kontrolliert. Und für die Zulieferer ist es wichtig, immer wieder klar und deutlich die Vorteile zu betonen, die der Einkauf hochwertiger Leiterplatten mit sich bringt.“

Welches sind die größten Herausforderungen, die der US-amerikanische Markt für Broker und Zwischenhändler bereithält?

„Die größte Herausforderung besteht darin, sich von den Mitbewerbern abzuheben und erfolgreich zu kommunizieren, dass man einen echten Mehrwert für den Kunden bietet. Es ist möglich, enge und einzigartige Beziehungen zu Kunden und Partnern aufzubauen und gleichzeitig mithilfe von Marketing die positive Wahrnehmung zu schaffen, dass das eigene Unternehmen in der Lage ist, zu den niedrigsten Gesamtbetriebskosten zu liefern. Viele haben das versucht, aber nur ein Bruchteil war damit erfolgreich. Darum muss man die Kunden ständig daran erinnern, welche Vorteile das eigene Unternehmen bietet, und hart arbeiten, um den Kunden einen echten Mehrwert zu bieten. Außerdem bin ich auch davon überzeugt, dass eine weitere Konsolidierung stattfinden wird.“

AUSZEICHNUNG FÜR MILLIONEN FEHLERFREIER LEITERPLATTEN

Die NCAB Group hat das zweite Jahr in Folge den „Zero PPM Award“ von Stoneridge gewonnen. Bei der Preisverleihung stellte der Hersteller von Elektronik für die Automobilindustrie fest, dass NCAB im Jahr 2011 erfolgreich 8,9 Millionen Leiterplatten ohne Fehler an das Stoneridge-Werk am Standort Juarez in Mexiko geliefert hat. „Diese Auszeichnung ist ein Beleg für die Stärke und das Engagement unseres Teams in Großbritannien, welches für die weltweite Kundenbetreuung verantwortlich ist,“ erklärt Hans Stähl, CEO der NCAB Group. „Das gesamte Unternehmen arbeitet kontinuierlich daran, bei all unseren Kunden null Fehler zu erreichen.“

Akquisition in Nordamerika legt den Grundstein für weitere Expansion

Die Übernahme des amerikanischen Leiterplattenherstellers P.D. Circuits durch die NCAB Group wurde Anfang Oktober abgeschlossen. NCAB gewinnt durch diesen Schritt Vorteile für Kunden auf beiden Seiten des Atlantik, zum Beispiel eine stärkere Einkaufsmacht und die Möglichkeit zu weiteren Qualitätsverbesserungen.

Mit der Übernahme von P.D. Circuits, dessen Hauptsitz in New Hampshire an der Ostküste der USA liegt, wird die NCAB Group 2012 einen Umsatz von mehr als 85 Millionen Euro erreichen. Das Unternehmen ist mittlerweile in 13 Ländern tätig und beschäftigt 210 Mitarbeiter, davon 70 in China.

„Wir haben schon seit einigen Jahren darüber nachgedacht, in den US-amerikanischen Markt einzutreten,“ erläutert Hans Ståhl, CEO der NCAB Group. „Mit einem Unternehmen, das nach dem gleichen Konzept wie unser Unternehmen arbeitet, sind wir jetzt in der Lage, einen schnellen Einstieg zu schaffen. Ganz wie wir verfügt P.D. Circuits über eine kompetente Organisation in China, einen klaren Kundenfokus bei sämtlichen Aktivitäten und, vielleicht das Wichtigste von allem, über hervorragende Qualitätskennwerte. Außerdem setzen wir auch großes Vertrauen in die Mitarbeiter, die für das Unternehmen tätig sind.“

EINE NATÜRLICHE INVESTITION

Wachstum war lange Zeit ein wichtiges Ziel für NCAB, da eine starke Einkaufsmacht Voraussetzung ist, um Ansprüche im Hinblick auf Qualität, Logistik und Preis gegenüber den Fabriken in China durchsetzen zu können. Europa bietet weiterhin großes Wachstumspotenzial, was jedoch weniger im Markteintritt in neue Länder liegt, sondern eher darin, gemeinsam mit den Unternehmen zu wachsen, zu denen NCAB bereits erfolgreiche Geschäftsbeziehungen pflegt. Die Investition in Nordamerika zum jetzigen Zeitpunkt ist daher nur folgerichtig.

„Wir verfügen bereits über einige Stammkunden in den USA,“ berichtet Anders Forsén, CFO der NCAB Group. „Die Zusammenarbeit mit diesen war sehr erfolgreich, und wir sind der Ansicht, dass unser Modell auf dem amerikanischen Markt gefragt ist. Der Erfolg von P.D. Circuits ist nur ein Beweis dafür.“

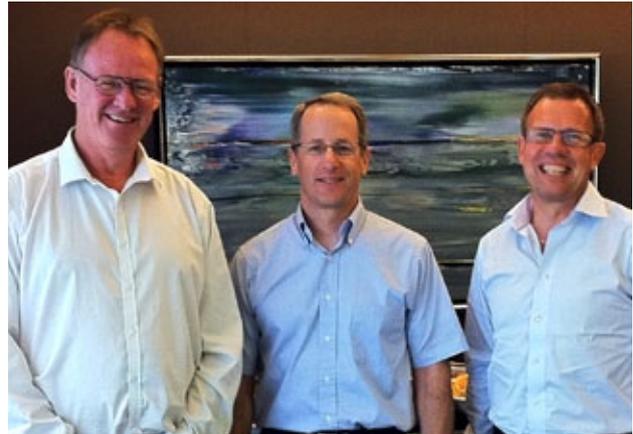
Das Unternehmen, das jetzt zur NCAB-Niederlassung in Nordamerika wird, wurde 1990 gegründet. In den Anfangsjahren stellte P.D. Circuits selbst Leiterplatten her, ging jedoch seit 1992 dazu über, Kunden bei der Auswahl eines Herstellers mit den richtigen Fähigkeiten für ihre speziellen Bedürfnisse zu unterstützen.

KUNDEN IN GANZ NORDAMERIKA

Zunächst arbeitete das Unternehmen ausschließlich mit Leiterplattenherstellern zusammen, die in den USA ansässig waren. Ende 1994 begann es jedoch mit der Auslagerung der Produktion nach Taiwan, und fünf Jahre später begann die Verlagerung der Produktion in chinesische Fabriken. Im Jahr 2006 eröffnete P.D. Circuits eine Niederlassung in China. Das Unternehmen erweiterte auch kontinuierlich seine Kundenbasis in den USA, zunächst vom Nordosten auf die gesamte Ostküste und ab 2005 auch auf den mittleren Westen. In den vergangenen zwei Jahren hat das Unternehmen außerdem auch an der Westküste geschäftliche Aktivitäten aufgenommen. P.D. Circuits bedient auch Kunden in Mexiko und Kanada.

„Etwa ein Viertel unserer Kunden sind OEMs, und drei Viertel sind EMS-Unternehmen,“ erläutert David Wolff, CEO von P.D. Circuits, der nun zum Leiter der NCAB Group USA wird.

Die gegenwärtige Kundenbasis von P.D. Circuits ist auf allen wichtigen



Hans Ståhl, CEO der NCAB Group, David Wolff, CEO von P.D. Circuits und Anders Forsén, CFO der NCAB Group, freuen sich darauf, den amerikanischen Leiterplattenmarkt gemeinsam zu bearbeiten.

Marktsektoren vertreten. Die verarbeitende Industrie, welche häufig Leiterplatten gemäß den Anforderungen der IPC-Klasse 3 benötigt, ist dabei der größte Sektor. Darüber hinaus liefert P.D. Circuits auch Leiterplatten für medizinische Geräte und Telekommunikationsausrüstung, Computer und Peripheriegeräte und für den Einsatz in der Verteidigungs-, der Automobil- sowie der Luft- und Raumfahrtindustrie.

GLEICHES KONZEPT UND GLEICHE PHILOSOPHIE

David Wolff betont auch die große Ähnlichkeit zwischen den beiden Unternehmen, die nun zu einem verschmelzen:

„Wir haben uns in ganz verschiedenen Märkten entwickelt, aber unsere Konzepte und unsere Philosophie sind bemerkenswert ähnlich. In vielen Fällen haben wir Prozesse entwickelt, die fast identisch sind. Und vor allem sind wir ganz und gar darauf ausgerichtet, höchste Qualität zum kleinstmöglichen Preis zu liefern.“

„Besonders positiv ist für uns, dass wir ohne signifikante Änderungen an unseren Prozessen Zugriff auf die Ressourcen und die Einkaufsmacht eines Unternehmens erhalten, das fünfmal so groß ist wie wir. Dies ist ein erheblicher Vorteil für unsere Kunden, da wir auf diese Weise ihre Kosten nochmals reduzieren können. Von dem größeren Einkaufsvolumen, das aus der Übernahme resultiert, werden auch die europäischen Kunden profitieren, indem sie bessere Konditionen erhalten.“

„Durch P.D. Circuits gewinnen wir umfassendes Know-how,“ ergänzt Hans Ståhl. „Ich bin überzeugt, dass es Bereiche gibt, auf denen wir von P.D. Circuits lernen und unsere eigenen Arbeitsmethoden entwickeln können.“

„Obwohl die Ähnlichkeiten sehr groß sind,“ so David Wolff, „gibt es Unterschiede in der Art und Weise, wie wir die Dinge handhaben. Im Laufe der Zeit werden wir gemeinsam herausfinden, welche Arbeitsmethoden am besten geeignet sind, um die Interessen unserer Kunden wahrzunehmen. Dies wird jedoch ein gradueller Prozess sein, bei dem stets unsere Kunden im Mittelpunkt stehen.“

DAS ZIEL IST WACHSTUM

Eines der Hauptziele des Unternehmens für die Zukunft in den USA ist Wachstum. Wie Hans Stähl betont, ist der amerikanische Markt größer als der europäische, womit NCAB zumindest der Theorie nach in den USA größer werden sollte als in Europa.

„Das Ziel besteht darin, innerhalb von fünf Jahren die Hälfte unseres Umsatzes in den USA zu erwirtschaften,“ so Stähl.

„P.D. Circuits war stets auf Wachstum orientiert,“ erklärt David Wolff. „Unsere Kunden schätzen das Konzept, das wir anbieten, aber keinem in den USA ansässigen Unternehmen ist es gelungen, so groß wie NCAB zu werden. Wie bereits erwähnt wurde, sind die Größe und die Einkaufsmacht entscheidend, wenn man in der Lage sein will, den Kunden eine wirklich wettbewerbsfähige Alternative zu bieten. Dann geht es nur noch darum, was wir tatsächlich liefern. Wenn wir unsere Versprechen erfüllen, wird der Erfolg nicht auf sich warten lassen.“

FAKTEN ZU P.D. CIRCUITS

- Gegründet 1990.
- Beendigung der Inhouse-Produktion im Jahr 1992.
- Beginn der Produktion im Ausland in Taiwan im Jahr 1994.
- Beginn der Verlagerung der Produktion nach China im Jahr 1999.
- Besitzt seit 2006 eine Niederlassung in China.
- ISO-zertifiziert seit 2004.
- ITAR-zertifiziert (für die Produktion für die amerikanische Verteidigungsindustrie) seit 2005.
- Jahresumsatz von ca. 15 Millionen Euro.
- Wurde im Oktober 2012 vollständig von der NCAB Group übernommen.

Sie möchten mehr über
den Leiterplattenmarkt
in den USA erfahren?

- » [IPC – Global trade organization and leading source for industry standards, training, market research](#)
- » [PCB007 - The leading real-time, online magazine for the PCB industry](#)
- » [Weiner International Associates – watch for additions and changes within the electronic Industry](#)

Themen, die in früheren Ausgaben behandelt wurden

Lesen Sie frühere Ausgaben unseres Newsletters. Klicken Sie auf den Link, um den Newsletter in Ihrem Browser zu öffnen. Sie finden alle unsere Newsletter unter: www.ncabgroup.com/newsroom/

» Reformen

2012 06 25 | NEWSLETTER 2 2012

» Nachhaltigkeit

2012 04 05 | NEWSLETTER 1 2012

» Kundenservice

2011 12 15 | NEWSLETTER 4 2011

» Qualitätssicherung

2011 11 09 | NEWSLETTER 3 2011

» Die Prüfung aller Details garantiert Qualität

2011 06 18 | NEWSLETTER 2 2011

» Anpassung an eine sich verändernde Elektronikindustrie

2011 03 16 | NEWSLETTER 1 2011

Behandeln wir die falschen Themen?

Wir sind stets auf der Suche nach interessanten Themen, auf die wir einen genaueren Blick werfen sollten. Es gibt ein Thema, über das Sie mehr erfahren möchten, oder Sie möchten uns einen Kommentar zu dem zukommen lassen, was wir geschrieben haben? Kontaktieren Sie uns und teilen Sie uns Ihre Anregungen mit.

Email: sanna.rundqvist@ncabgroup.com