



Der US-amerikanische Leiterplattenmarkt wird vor allem von den Bereichen Medizin und Automobil vorangetrieben – autonome Fahrzeuge etc. – sowie von der Luftfahrt, dem Internet der Dinge und Mobilfunkgeräten.

Es ist nun über sechs Jahre her, dass die NCAB Group erstmals in den USA tätig wurde. Seit dieser Zeit ist sehr viel passiert, und in dieser Ausgabe des Newsletters werfen wir einen genaueren Blick auf den US-amerikanischen Markt, der gerade eine Phase großer Unsicherheit durchlaufen hat.

Dazu haben wir mit dem Branchenveteran Nolan Johnson gesprochen, der nach drei Jahrzehnten in der Entwicklungs- und Fertigungsbranche für Elektronik inzwischen als Chefredakteur bei I-Connect007 tätig ist. Der Medienproduzent gibt eine Reihe spezialisierter Fachzeitschriften in digitaler Form sowie weitere digitale Inhalte heraus.

Worin bestanden die treibenden Faktoren für die Leiterplattenbranche in den USA, seit NCAB im Jahr 2012 hier tätig wurde?

„Was die Technologie angeht, so haben wir einen stetigen Fortschritt hin zu HDI erlebt. Angesichts der immer kleineren und immer komplexeren Chips gibt es in der Praxis auch gar keine Alternative zu HDI. Ein weiterer wichtiger Trend, der den Fertigungsmarkt treibt, ist der zunehmende Einsatz von Flex-, und zwar üblicherweise Starrflex-Designs, aufgrund der Nachfrage der Kunden nach tragbaren Geräten.“

Bei der Beschaffung bietet sich ein gemischtes Bild, da einige Unternehmen inzwischen auf ausländische Lieferanten setzen. Es herrscht immer noch eine Dynamik zur Beschaffung aus Übersee, wenn es um größere Volumina und längere Lieferzeiten geht. Bei kleineren Volumina gibt es keinen eindeutigen Trend. Gleiches gilt für die Elektronikherstellung im Allgemeinen. Für mich sieht es so aus, als ob China langsam die Vorreiterrolle des weltweiten Branchenführers übernimmt, was Faktoren wie Labors und Infrastruktur betrifft. Trotzdem beobachten wir jedoch ein Schrumpfen des Preisabstands beziehungsweise der Margen, was mit den aktuellen Zöllen zu tun hat. Außerdem wird die Fertigung der Leiterplatten durch die Verfügbarkeit der Komponenten zu denselben Märkten hingelenkt, auf denen auch die Komponenten hergestellt werden.“

Wenn wir in die unmittelbare Zukunft blicken, wie sieht der Ausblick aus?

„Man muss wohl sagen, dass Unsicherheit heute das vorherrschende Gefühl ist. Die Zölle in den USA sind die Ursache heftiger Bewegungen und führen zu Problemen in der Lieferkette der Branche. Bisher herrscht kein Einverständnis in der Branche, wie diese veränderte Situation am besten zu bewältigen ist. Niemand kann mit Sicherheit vorher sagen, in welche Richtung sich die Dinge entwickeln werden, und das resultiert in beträchtlicher Unsicherheit bezüglich der Beschaffung.“

Eine starke Auswirkung dieser Unsicherheit besteht meiner Ansicht nach darin, dass Marktakteure wie NCAB dadurch einen Wettbewerbs-



„Eine starke Auswirkung dieser Unsicherheit besteht meiner Ansicht nach darin, dass Marktakteure wie NCAB dadurch einen Wettbewerbsvorteil erhalten.“

NOLAN JOHNSON, MANAGING EDITOR, I-CONNECT007

vorteil erhalten. Ein Designteam, das heute Elektronik beschaffen möchte, muss einen Großteil seiner Zeit und Anstrengungen in die Zusammenarbeit mit Einkäufern und Planern investieren, um die Situation gründlich zu untersuchen und die Optionen abzuwägen. Wenn die Produktionskosten in China steigen, ist es wichtig, die Lieferkette und alle Alternativen genau zu verstehen. Deshalb ist es in jedem Fall sinnvoll, sich an ein Unternehmen wie NCAB zu wenden. Der Leiterplattenlieferant kann sich ausschließlich auf das Design konzentrieren und jemand anderem die Frage überlassen, ob die Fertigung von einem Standort an einen anderen verlegt werden sollte.“

In welche Richtung entwickelt sich der Markt für Leiterplatten in den USA, und wodurch wird das Wachstum getrieben?

„Es herrscht allenthalben gutes Wachstum. Hersteller, welche die Anforderungen in angemessener Weise erfüllen können, erleben Wachstum, wohingegen andere mit einem Rückgang der Nachfrage zu kämpfen haben. Die Bereiche Medizin und Automobil – autonome Fahrzeuge etc. – treiben den Markt voran, ganz zu schweigen von Luftfahrt, IoT und Mobilfunkgeräten, die ständige Wachstumsfaktoren darstellen.“

Welche Auswirkungen auf den US-amerikanischen Markt für Elektronik stehen zu befürchten, falls ein Handelskrieg ausbrechen sollte?

„Das ist eine gute Frage, und ich bin nicht sicher, ob überhaupt irgendwer darauf eine gute Antwort hat. Angesichts der Unsicherheiten heißt das, dass nun die Zeit zum Spekulieren gekommen ist. Es gibt ein Lager in der Branche, welches eine härtere Linie vertritt und die Grenzen neu ziehen möchte. Die Kunden versuchen jeweils die Lage

abzuschätzen bzw. sich neu zu orientieren und entscheiden sich sogar dafür, ihre Fertigungsstandorte in die USA zurückzuholen.

Der stärkste Effekt entsteht meiner Meinung nach jedoch aus dem, was bereits erwähnt wurde: der Dynamik der Situation, die Elektronikunternehmen dazu bringt, ihre Leiterplatten-Lieferkette unter die Lupe zu nehmen, diese neu zu evaluieren und alles in Frage zu stellen. Dies ist die Ursache, warum wir einen Trend hin zur projektbezogenen Handhabung der Beschaffung beobachten. Es ist sehr schwierig, die Auswirkungen auf verschiedene Sektoren der Branche zu erfassen.“

„Wir beobachten auch, dass Nachhaltigkeit ein wichtiger Faktor für Leiterplattenkunden ist. Sie fragen nach, wie grün die Fabriken sind und wie zum Beispiel mit Rohstoffen aus Konfliktgebieten umgegangen wird.“

NOLAN JOHNSON, MANAGING EDITOR, I-CONNECT007

Lassen sich irgendwelche generellen Aussagen zu Trends bezüglich der Beschaffung und der Fertigung im In- oder Ausland treffen?

„Die Trends divergieren. Was die Fertigung in Asien betrifft, so geht es dabei immer um die Kosten. Die Vorteile schlagen sich fast immer in der Marge oder in der Logistik nieder. Das ist einerseits eine Frage der geringeren Fertigungskosten und andererseits eine Frage der Vorteile, die sich aus der Fertigung der Leiterplatten in der Nähe der Bezugsquellen der Komponenten ergeben.

Abhängig von den Werten des jeweiligen Unternehmens kann man sich auch für die Fertigung irgendwo in den USA entscheiden. Einige Unternehmen verfolgen den Grundsatz, alles in den USA zu produzieren. Andere sind nicht dieser Denkweise verhaftet. Und nicht zuletzt betrachten Unternehmen mit weltweiter Präsenz diese Frage aus einem anderen Blickwinkel. Kennzeichnend für das heutige Szenario ist die kontinuierliche Neubewertung, was manche Unternehmen zu der Schlussfolgerung führt, dass die Fertigung in den USA für sie wirtschaftlich nicht rentabel ist. Möglicherweise erkennen sie, dass sie durch die Zusammenarbeit mit Akteuren wie NCAB größere Flexibilität und bessere Preisstabilität gewinnen. Kurz gesagt, die gegenwärtige Dynamik in den USA zwingt Kunden dazu, ihre Kalkulationen zu überprüfen.“

Wie ist denn die Lage der Leiterplattenherstellung innerhalb der USA?

„In der Oktoberausgabe von PCB007 wird eine neue Fabrik in New Hampshire vorgestellt. Es handelt sich um ein vollautomatisches, hochmodernes Werk für Prototyparbeiten an komplexen HDI-Designs.

Das ist ein Beispiel dafür, auf welchem Stand die Leiterplattenherstellung in den USA eigentlich sein sollte. Das Problem ist, dass sie leider nicht so aussieht. Tatsächlich ist veraltete Infrastruktur die Regel. Die Fertigungsbranche hat sich nicht annähernd ausreichend nach vorn bewegt. Der technische Rückstand zwingt Entwickler dazu, ihren Blick ins Ausland zu richten oder sich mit einer Quelle wie NCAB in Verbindung zu setzen, welche die richtige Fabrik für die Entwickler finden kann.

Ein weiteres Problem liegt in der Kompetenzfrage. Das IPC ermutigt Berufsanfänger zum Einstieg in die Branche. Es gibt eine große Zahl von Kollegen über fünfzig, die sich mittlerweile auf den Ruhestand vorbereiten, und es ist nicht genügend qualifizierter Nachwuchs da, um ihren Platz einzunehmen. Heutzutage setzt sich die Branche aus den über Fünfzigjährigen und den unter Dreißigjährigen zusammen, was ein echtes Problem darstellt. Es könnte passieren, dass einige Werke in den USA allein aufgrund des Mangels an geeigneten Mitarbeitern schließen müssen. Dies fügt der Unsicherheit eine weitere Facette hinzu.

Vor etwa zwölf bis fünfzehn Jahren führte das IPC circa 850 Werke, von denen viele klein und nur lokal tätig waren. Seitdem ist eine Konsolidierung erfolgt. Die Anzahl der Werke ging zurück, und dieser Trend wird weiter anhalten. Ich denke, dass in den nächsten 4–5 Jahren nur noch 250 Fabriken übrig bleiben werden. Das liegt nicht nur am wirtschaftlichen Druck durch ausländische Werke, sondern auch an der mangelnden Bereitschaft, in Anlagen und Mitarbeiter zu investieren, wie ich erläutere habe.“

Wie steht es um die Nachhaltigkeit in der US-amerikanischen Leiterplattenbranche?

„Im Gegensatz zu dem, was tagtäglich aus der Politik zu hören ist, steht die Nachhaltigkeit sehr weit oben auf der Agenda. So kommt zum Beispiel das Werk in New Hampshire ganz ohne die Erzeugung von Abfällen und Abwasser aus. Es ist ein Modell dafür, was erreichbar ist und wie dies erreicht werden kann. Speziell in New Hampshire gibt es eine Vielzahl grüner Produktionsanlagen, die ohne Abfallerzeugung arbeiten.

Wir beobachten auch, dass Nachhaltigkeit ein wichtiger Faktor für Leiterplattenkunden ist. Sie fragen nach, wie grün die Fabriken sind und wie zum Beispiel mit Rohstoffen aus Konfliktgebieten umgegangen wird. Aber ich würde nicht sagen, dass wir einen Punkt erreicht haben, an dem die Nachhaltigkeit wichtiger ist als der Preis. Dennoch sollten Hersteller ihre Hausaufgaben machen und nachhaltige Werke ohne Abfallerzeugung errichten, da diese insgesamt effizienter und damit letztendlich günstiger als die alte Produktionsweise sind.“



Nachhaltigkeit wird ein immer wichtigerer Faktor für Leiterplattenkunden in den USA. Sie erkundigen sich, wie grün die Fabriken sind und wie zum Beispiel mit Rohstoffen aus Konfliktgebieten umgegangen wird. Der Preis ist jedoch als Kriterium immer noch wichtiger.

Lokale Präsenz und weltweite Stärke

Die NCAB Group hat ihre Niederlassung in den USA 2012 an der Ostküste in Hampstead, New Hampshire, eröffnet. Seitdem hat sich das Unternehmen überall in den USA etabliert. Kunden aus dem gesamten Land nutzen die Vorteile der starken Einkaufsmacht, die NCAB bietet, die erstklassigen Dienstleistungen und das umfassende Fabrikmanagement des Unternehmens. Martin Magnusson, Präsident der NCAB Group USA, sieht trotz der Unsicherheiten am Markt für NCAB in Nordamerika eine glänzende Zukunft voraus.

Wie würden Sie das Wachstum von NCAB während der sechs Jahre beschreiben, die das Unternehmen in den USA aktiv ist?

„Die Etablierung der NCAB Group in den USA begann mit der Übernahme von PD Circuits im Jahr 2012. Diese Akquisition war in vielerlei Hinsicht ein sehr unkomplizierter Integrationsprozess, da PD Circuits in vielen Aspekten NCAB sehr ähnlich war. Wir verfügten über ähnliche Geschäftsmodelle, ähnliche Arten von Kunden und eine vergleichbare Organisation des Werksmanagements in China. Ein Unterschied bestand darin, dass PD Circuits eine deutlich kleinere Vertriebsabteilung, dafür aber ein umfassendes indirektes Vertriebsnetz in Form der Vertriebsbeauftragten besaß. Wir haben dies systematisch geändert und den Vertrieb ausgebaut, aber auch einen Großteil der indirekten Vertriebskanäle beibehalten, insbesondere in Regionen, in denen wir nicht über eine eigene Präsenz verfügen.“

Im Jahr 2014 haben wir mit der Übernahme des Leiterplatten-geschäfts von M-Wave in Itasca, Illinois, unsere Präsenz in den USA um die Region Chicago erweitert. In diesem Fall unterschied sich die Kundenstruktur des Unternehmens deutlich von PD Circuits, was die Integration zu einer Herausforderung werden ließ. Der Teil des Geschäfts, der auf der Lieferung großer Serien eher einfacher Platinen basierte, wurde allmählich zurückgefahren und nach und nach durch die Hauptaktivitäten von NCAB ersetzt, die sich im HMLV-Segment (High-Mix, Low-Volume) konzentrieren.

Vor der Übernahme von M-Wave hatten wir unser erstes Vertriebsbüro in Vancouver im US-Bundesstaat Washington eröffnet, das gleich neben Portland, Oregon, gelegen ist. Daran schlossen sich zwei weitere Vertriebsbüros in Dallas, Texas, und in Los Angeles, Kalifornien, an. Dabei handelt es sich um reine Vertriebsbüros, die unsere Präsenz gewährleisten und Kundensupport, Vertrieb

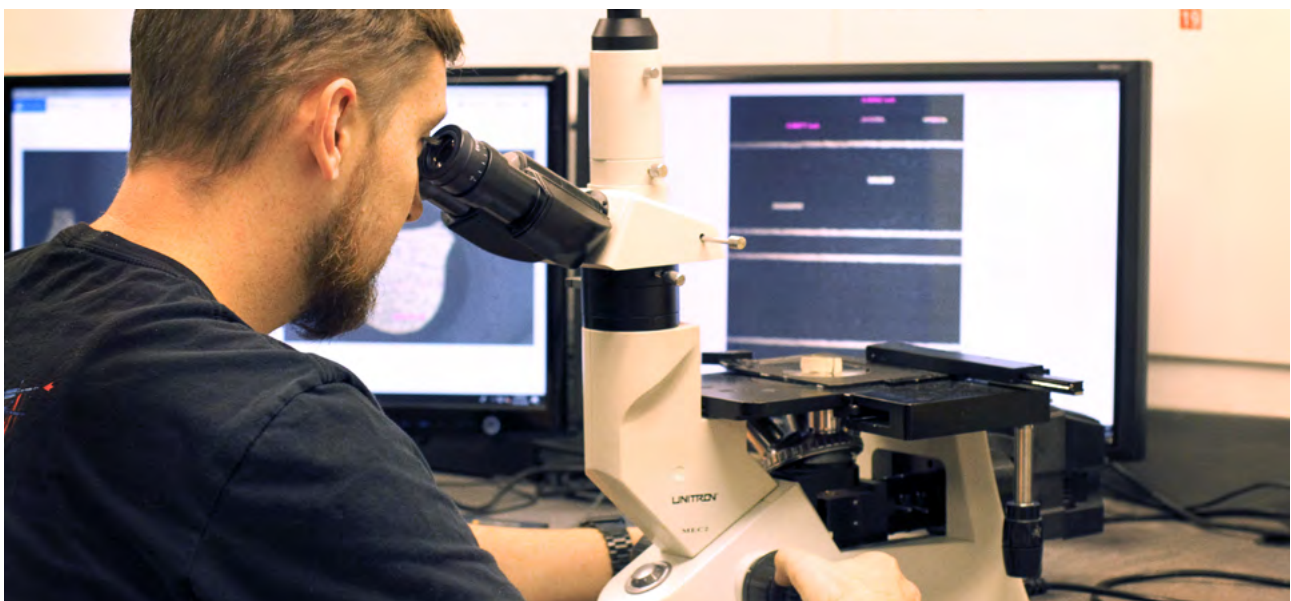


„Wir haben viel Aufwand betrieben, um eine Kultur zu schaffen, in der motivierte Mitarbeiter zu weiten Teilen eigene Entscheidungen treffen, Wachstumschancen erkennen und sämtliche Möglichkeiten ausschöpfen können, um diese zu realisieren.“

MARTIN MAGNUSSON,
PRESIDENT, NCAB GROUP USA

und Technik in wichtigen Regionen abdecken sollen. Dieselben Dienstleistungen werden auch von unseren Niederlassungen in New Hampshire und Chicago erbracht, wobei zusätzlich die Bereiche Qualitätskontrolle, Labor und Lagerhaltung abgedeckt werden.

Gegenwärtig liegt der Schwerpunkt auf weiterem Wachstum. Der Markt in den USA bietet riesiges Potenzial und günstige Rahmenbedingungen. Um hier erfolgreich zu sein, muss man die enorme Größe des Landes in seiner Gesamtheit vollständig abdecken, die aus 50 Bundesstaaten mit großen lokalen Unterschieden besteht. Wie in Europa ist auch hier die Präsenz vor Ort wichtig, da Geschäfte häufig lokal abgewickelt werden. Daher sind wir gegenwärtig mit den Planungen für ein neues Vertriebsbüro beschäftigt, um den bestmöglichen Service für unsere Kunden sicherzustellen.“



Zwei der NCAB-Standorte in den USA, die Zweigstellen in New Hampshire und in Chicago, verfügen über eigene Labors und Ausrüstung zur Durchführung von Inspektionen, einschließlich der Erstmusterprüfung.

Was sind für Sie die wichtigsten Herausforderungen, denen NCAB gegenübersteht?

„Eine Schwierigkeit resultiert aus der abweichenden Art und Weise, wie Führungskultur hier gesehen wird. Wir sind ein schwedisches, wertebasiertes Unternehmen. Unser Grundsatz besteht darin, dass jeder Einzelne sich dessen bewusst ist, welche Ziele wir anstreben, und in großem Umfang persönliche Verantwortung übernimmt. Wir haben viel Aufwand betrieben, um eine Kultur zu schaffen, in der motivierte Mitarbeiter zu weiten Teilen eigene Entscheidungen treffen, Wachstumschancen erkennen und sämtliche Möglichkeiten ausschöpfen können, um diese zu realisieren. Wir haben auch intern unser Markenprofil geschärft und unter anderem unsere Büros so gestaltet, dass sie den Büros in Europa ähneln.“

Die größte Herausforderung besteht für uns wie für den Rest der Branche darin, Menschen mit der richtigen Mischung an Fähigkeiten zu finden und im Unternehmen zu halten. Die Arbeitslosigkeit in den Vereinigten Staaten lag seit dem Zeitpunkt, an dem wir unsere Aktivitäten aufnahmen, stets auf sehr niedrigem Niveau. Die Suche nach geeigneten Mitarbeitern hat sich daher tatsächlich zum größten Einzelproblem entwickelt, dem die Unternehmen heute gegenüberstehen. Besonders schwierig ist es, Menschen mit den Nischenfähigkeiten zu finden, die wir benötigen. Eine Möglichkeit zur Lösung dieses Problems besteht darin, junge Talente anzuheuern, die dann von erfahrenen Kollegen lernen.“

„Die Erhöhung der Zölle auf 25 Prozent wird die Branche vor große Schwierigkeiten stellen. Gleichzeitig wird die Erhöhung nicht dazu führen, dass die Leiterplattenherstellung in nennenswertem Umfang zurück in die USA verlegt wird.“

MARTIN MAGNUSSON, PRESIDENT, NCAB GROUP USA

Wie schätzen Sie die Auswirkungen der politischen und wirtschaftlichen Situation in den USA auf NCAB und die Elektronikbranche ein?

„Als Erstes würde ich sagen, dass die Wirtschaft sehr gut läuft. Wachstum und Inflation sind hoch, die Arbeitslosigkeit ist wie bereits erwähnt sehr gering. Gleichzeitig ziehen am Horizont jedoch Wolken in Form des wachsenden Haushaltsdefizits auf, die Grund zur Sorge geben. Wir dürfen die langfristige Entwicklung des Defizits nicht aus dem Blick verlieren. Wir müssen der Tatsache ins Auge sehen, dass eine Rezession bevorsteht, und die Frage beachten, wann sie stattfinden und welches Ausmaß sie annehmen wird. Gleichzeitig bin ich jedoch zuversichtlich, dass NCAB den Sturm überstehen und dank der Kombination aus unserer Präsenz vor Ort mit dem hervorragenden Service, Know-how und der erstklassigen Qualität, die wir bieten, weiterhin stark bleiben wird.“

Speziell im Hinblick auf die Probleme mit den Zöllen beim Handel mit China würde ich sagen, dass dies der Einzelfaktor mit dem größten Einfluss darauf ist, wie sich die Situation für NCAB, für unsere Kunden und für das gesamte Land entwickeln wird. Was Leiterplatten im Besonderen betrifft, summieren sich die Einfuhrzölle inzwischen auf 10 Prozent, worauf NCAB bei der Rechnungslegung weitere 7,52 Prozent aufschlägt. Ich bin der Ansicht, dass wir die Tatsache stärker betonen müssen, dass die Leiterplatten selbst nicht teurer geworden sind. Die Branche muss begreifen, dass dies an den Zöllen liegt, und an nichts anderem.“

Die Erhöhung der Zölle auf 25 Prozent wird die Branche vor große Schwierigkeiten stellen. Gleichzeitig wird die Erhöhung nicht dazu führen, dass die Leiterplattenherstellung in nennenswertem Umfang zurück in die USA verlegt wird. Es gibt keine Kapazitäten für größere Volumina. Außerdem ist die Investitionsbereitschaft nur



Das Bild zeigt Wendy Liu, Quality Manager bei der NCAB Group China, bei der Durchführung eines Audits in Sunkat, Jiangmen, in China. „Dank unserer Einkaufsmacht und unseres Fabrikmanagements in China werden Kunden in den Fabriken mit der gewünschten Priorität behandelt“, berichtet Martin Magnusson, Präsident der NCAB Group USA.

gering, da die Zölle durch eine veränderte Politik möglicherweise wieder ganz schnell abgeschafft werden können. Der Handelskrieg wird stattdessen dazu führen, dass die Endkunden die gesamte Last tragen müssen. Weder werden dadurch neue Jobs entstehen, noch wird die Wirtschaft der USA angeregt.

Bei höheren Zöllen wird der Cashflow für viele Unternehmen zu einem ernsthaften Problem. Ein jeder wird mehr Mittel binden müssen, bevor er Rechnungen erstellen und seine Kosten decken kann. Dies wird für viele kleinere Unternehmen Liquiditätsprobleme bedeuten. Andererseits könnte dies finanzstarken Akteuren wie NCAB, die an der Börse gelistet sind, viele neue Chancen eröffnen.

Was auch immer passiert, wir werden versuchen, sämtliche Faktoren auf konstruktive Weise zu berücksichtigen. Wir können jederzeit die Option zur Herstellung innerhalb der USA anbieten, aber der Preis wird nicht sonderlich attraktiv sein. Der Umgang mit Zöllen kann unglaublich kompliziert werden. Dies könnte sich für uns zu einem Vorteil entwickeln, da wir Mehrwert für Kunden schaffen können, indem wir sie von den damit verbundenen zusätzlichen Sorgen befreien. Ich bin jedoch der Meinung, dass China selbst bei höheren Zöllen wettbewerbsfähig bleibt, sowohl bei Elektronik im Allgemeinen als auch bei Leiterplatten im Besonderen.“

Wie sehen Sie die künftige Entwicklung?

„Ich beobachte, dass NCAB sehr gut am Markt positioniert ist. Wir verfügen über eine lokale Präsenz in den USA und können unseren Kunden bessere Preise, Qualität und Services bieten als unsere örtlichen Mitbewerber. Dank unserer Einkaufsmacht und unseres Fabrikmanagements in China werden Kunden in den Fabriken mit der gewünschten Priorität behandelt. Selbst nach China zu gehen ist für die Kundenkategorien, auf denen unser Schwerpunkt liegt, keine Option. Chinesische Unternehmen mit Vertriebsbüros in den USA zielen hauptsächlich auf Kunden mit großen Volumina ab, und die Hersteller aus den USA, welche eigene Outsourcing-Aktivitäten in China aufgenommen haben, haben es schwer, ebenso erfolgreich zu sein wie wir.“

Der Trend zum Outsourcing wird durch die Probleme der Branche mit qualifiziertem Nachwuchs weiter verstärkt. NCAB kann seine weltweite Kompetenz einsetzen, nicht zuletzt in China. Jetzt müssen wir uns vor allem auf weiteres Wachstum konzentrieren. Je größer wir sind, desto stärker sind die Synergien und desto höher ist die Sicherheit, was die Kunden auch wahrnehmen. Um dies zu erreichen, arbeiten wir daran, zu einem wohlbekannteren Namen auf dem nordamerikanischen Markt zu werden. Mit dem richtigen Marktangebot und dem Schwerpunkt auf Kundenbeziehungen werden wir in fünf Jahren zu einem deutlich größeren Unternehmen geworden sein, als wir es heute sind.“

Wir haben zwei talentierte und erfahrene Mitarbeiter von NCAB in Nordamerika gebeten, uns ihre Sicht auf die Entwicklungen in den USA zu erläutern. Dazu haben wir ihnen zwei Fragen gestellt:



USA
CONNIE HERRING
General Manager, NCAB Group
USA West division

Was sind Ihrer Ansicht nach die wichtigsten Einflussfaktoren, die die Entwicklung des Leiterplattenmarkts seit der Gründung von NCAB im Jahr 2012 bestimmt haben?

„Das Wettbewerbsumfeld in den USA hat sich seit 2012 definitiv verändert. Die Politik hat nun viel stärkeren Einfluss als zu Zeiten früherer US-Präsidenten. Die politische Einmischung stellt eine Neuheit für unsere Branche dar und hat auf dem US-amerikanischen Markt, der ohnehin im Rückgang begriffen ist, zu weiterer Unsicherheit geführt.“

„Die Leiterplattenhersteller in den USA sind dabei, das Rennen um die Weiterentwicklung der Produktionsanlagen und um Rohstoffe zu verlieren. Diese Aktivitäten finden derzeit hauptsächlich in Asien statt.“

„Im heutigen Markt müssen Leiterplattenlieferanten über eine komplexe Kombination verschiedenster Fähigkeiten verfügen, um Mehrwert zu schaffen. Qualität wird nur selten eigens angesprochen, es steht hauptsächlich der Mehrwert im Mittelpunkt der Gespräche, darunter frühzeitige Unterstützung beim Design, Entwicklung von Designs, Materialauswahl und DFM-Unterstützung, um nur einige Aspekte zu nennen. Das ist es, was heutzutage von einem Lieferanten erwartet wird.“

„Was den Wettbewerb angeht, so haben sich mittlerweile praktisch alle Leiterplattenhersteller aus den USA in dem ‚verzweifelten‘ Versuch, auch weiterhin mitzuspielen, in der einen oder anderen Form zu Händlern entwickelt. Der Markt vertraut zu Unrecht auf dieses Modell. Kunden glauben, dass diese Akteure wissen, was sie tun, aber der allergrößte Teil dieser Anbieter verfügt weder über eine Liste autorisierter Lieferanten noch über ein Team zu deren Überwachung. Dies hat dazu geführt, dass die Qualität wieder zu einem der wichtigsten Probleme geworden ist, die auf der Agenda stehen.“

„Lieferanten, die den Schwerpunkt auf die Qualität der Werksbeziehungen legen, um Kunden vor dem üblichen Risiko von niedrigen Kosten und gleichzeitig geringer Qualität zu schützen, werden dadurch nur noch wertvoller.“

Worin bestehen Ihre größten Erwartungen bezüglich des Leiterplattenmarkts in den USA für die kommenden Jahre?

„Da elektronikbasierte Produkte weiterhin Wachstum verzeichnen, wächst auch der Markt weiter, der diese Produkte verwendet. Die interessante Frage besteht darin, ob die in den USA vorhandene Kapazität ausreicht, um die inländische Forschung und Entwicklung zu unterstützen und gleichzeitig das schnelle Wachstum im militärischen Sektor zu bedienen, das die USA gegenwärtig erleben.“

„Leiterplattenfabriken in den USA sind nicht länger in zivile und militärische Werke aufgeteilt, sondern viele sind mittlerweile für beide Bereiche zertifiziert. Der militärische Sektor hat zugenommen, und nun bestehen bei den drei führenden Lieferanten in den USA Kapazitätsengpässe. Wenn der OEM gezwungen ist, längere Wartezeiten für eine Fertigung im Ausland in Kauf zu nehmen, könnte dies möglicherweise zur Entwicklung eines neuen Preispunkts für Kleinserien führen und den Markt in den USA gravierend verändern.“



USA
WAYNE ANTAL
Key Account Manager,
NCAB Group USA Eastern division

Was sind Ihrer Ansicht nach die wichtigsten Einflussfaktoren, die die Entwicklung des Leiterplattenmarkts seit der Gründung von NCAB im Jahr 2012 bestimmt haben?

„Es gab zwei einschneidende Ereignisse, die den Markt dominiert und das Umfeld der Beschaffungskanäle in der Leiterplattenbranche durcheinandergebracht haben. Als Erstes sind die chinesischen Leiterplattenhersteller selbst direkt in den US-amerikanischen Leiterplattenmarkt eingetreten. Diese Art des Direktverkaufs an Kunden in den USA ist nicht neu, allerdings wurde sie nur in der Vergangenheit nur von den größten Fabriken angewendet. Dies ändert jedoch nichts an der Tatsache, dass diese Vorgehensweise mit inhärenten Risiken behaftet ist, wenn Kunden aus dem High-Mix-Low-Volume- bis High-Mix-Mid-Volume-Segment direkt im Werk einkaufen, da diesen Kunden die notwendige Einkaufsmacht fehlt.“

„Das zweite wichtige Ereignis ist die 10-prozentige Zollgebühr, welche die US-Regierung über alle aus China importierten Leiterplatten verhängt hat. Diese Zollgebühr könnte auf bis zu 25 Prozent angehoben werden, wenn der Handelsstreit nicht bis zum 1. Januar 2019 beigelegt wird. Wie auch immer man zu dem Konflikt steht, man sollte nicht vergessen, dass diese Zölle sich nicht nur auf die Kosten der Waren auswirken, die Kunden in den USA erwerben, sondern auch die Art und Weise sowie den Ort der Herstellung und Montage dieser Produkte beeinflussen. Dies gilt auch für Leiterplatten. Das bedeutet, dass sämtliche Elektronikhersteller in den Vereinigten Staaten ihre Gesamtproduktionskosten erneut überprüfen müssen.“

„Der andauernde Handelsstreit eröffnet jedoch auch neue Möglichkeiten für NCAB. Aufgrund der negativen Auswirkungen der Zölle auf den Cashflow der einzelnen Unternehmen haben Leiterplattenkäufer mittlerer Größe damit begonnen, ihre Optionen zu überprüfen, und zeigen immer stärkeres Interesse an der indirekten Beschaffung.“

Worin bestehen Ihre größten Erwartungen bezüglich des Leiterplattenmarkts in den USA für die kommenden Jahre?

„Für das Kalenderjahr 2019 rechne ich damit, dass der politische Wille zu neuen Zöllen schwindet, sobald die Auswirkungen dieser Zölle vollständig auf die Endkunden durchschlagen und die Vorbereitungen auf die nächste Präsidentschaftswahl in Schwung kommen.“

„Darüber hinaus entwickelt sich die Technik immer mehr in Richtung Flex-, Starrflex- und HDI-Designs. Deshalb erwarte ich, dass der Bedarf an engerer Zusammenarbeit zwischen den Entwicklungsteams exponentiell steigen wird. Dadurch erhalten Lieferanten, deren Schwerpunkt auf klar definierter, reibungsloser Herstellung liegt, die Möglichkeit, neue Marktanteile zu gewinnen, da sie genau für dieses Szenario aufgestellt sind. Die Trends beim Outsourcing der Entwicklungs- und Konstruktionsfunktionen tragen zusätzlich dazu bei, die Strategie des Verkaufs vor Ort in der Region des Kunden zu stärken.“

„Wenn die Vernunft zurückkehrt, wird sich der Markt in den USA stabilisieren und seinen normalen Wachstumspfad wieder aufnehmen. Und schließlich möchte ich noch sagen, dass der Leiterplattenmarkt in den USA weiterhin günstige Voraussetzungen für die Ausweitung des Marktanteils bietet, trotz des politischen Unwetters, das wir gegenwärtig erleben. Ich rechne damit, dass NCAB einen großen Anteil an diesem Wachstum haben wird.“

Spannende Zeiten auf dem amerikanischen Markt

HANS STÄHL
CEO NCAB GROUP



In dieser Ausgabe des Newsletters wagen wir den Sprung über den Atlantik in die Vereinigten Staaten – das Land der unbegrenzten Möglichkeiten. Die USA stellen einen gigantischen Markt dar, und man begeht leicht den Fehler, dieses riesige Gebiet als einen einheitlichen Markt zu betrachten. Tatsächlich bestehen die USA jedoch aus einer Vielzahl unterschiedlicher Bundesstaaten, in denen geschäftliche Aktivitäten häufig nur lokal abgewickelt werden. Von entscheidender Bedeutung für uns ist daher die Nähe zu den Kunden, um bestmögliche Unterstützung bei der Sicherstellung ihres Leiterplattenbedarfs zu gewährleisten.

Außerdem sprechen wir über die Vielzahl von Leiterplattenfabriken in den USA und in Europa, die vom Markt gedrängt wurden.

Lieferanten sind heutzutage gezwungen, einen breiten Produktmix anzubieten, und dieser Zwang wird in Zukunft noch weiter zunehmen.

Und nicht zuletzt bildet der gegenwärtige Handelsstreit alle Voraussetzungen für hollywoodreife Spannung – denn China und die USA versuchen sich bestmögliche Verhandlungspositionen zu sichern. Ich denke, dass sich letztendlich der allgemeine Konsens durchsetzen wird und die von der Trump-Regierung angedachte 25-prozentige Zollgebühr niemals in Kraft treten wird. China wird ebenso Zugeständnisse machen, wovon der weltweite Freihandel profitieren wird, der die Grundlage für weiteres Wirtschaftswachstum weltweit bildet.



Die NCAB Group in den sozialen Netzwerken

Bereits seit einigen Monaten haben unsere Kunden, Partner und Interessenten die Möglichkeit, uns auf Twitter und LinkedIn zu folgen. Außerdem haben wir

einen Blog gestartet, in dem wir uns mit der vielfältigen Welt der Leiterplatten beschäftigen. Folgen Sie uns auf:

» [Twitter](#) » [LinkedIn](#) » [Blog](#) » [YouTube](#)

Steigen Sie ein!

Wir sind immer auf der Suche nach kompetenten Mitarbeitern. Wenn Sie ein hervorragender Techniker,

Customer Support oder Key Account Manager sind, zögern Sie nicht und setzen Sie sich mit uns in Verbindung oder senden Sie Ihren Lebenslauf an: bewerbung@ncabgroup.com

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/de/newsroom-newsletter/

» Hochkomplexe Leiterplatten und kürzere Produktlebenszyklen

2018 04 12 | NEWSLETTER 1 2018

» Eine bessere Zukunft

2018 04 12 | NEWSLETTER 1 2018

» Factory management

2018 04 12 | NEWSLETTER 1 2018

» Mehr Elektronik auf kleinerem Raum

2017 12 15 | NEWSLETTER 4 2017

» Nachhaltiges Wirtschaften

2017 10 25 | NEWSLETTER 3 2017

» Die Leiterplattenbranche in Asien

2017 06 29 | NEWSLETTER 2 2017

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: claire-lise.sarnin@ncabgroup.com