

**„Wenn zwei das Gleiche tun...“:
Wie OEM und EMS
besser voneinander profitieren**
Hamburg, 29. Januar 2015



Zu meiner Person

- 20 Jahre Elektronikbranche
- 6 Jahre Geschäftsführer, E²MS-Dienstleister in Hamburg
- Berater für die Elektronikbranche, im dritten Jahr, Schwerpunkt: Veränderungsberatung
- Referent, u.a. beim FED



Beratung / Specials:

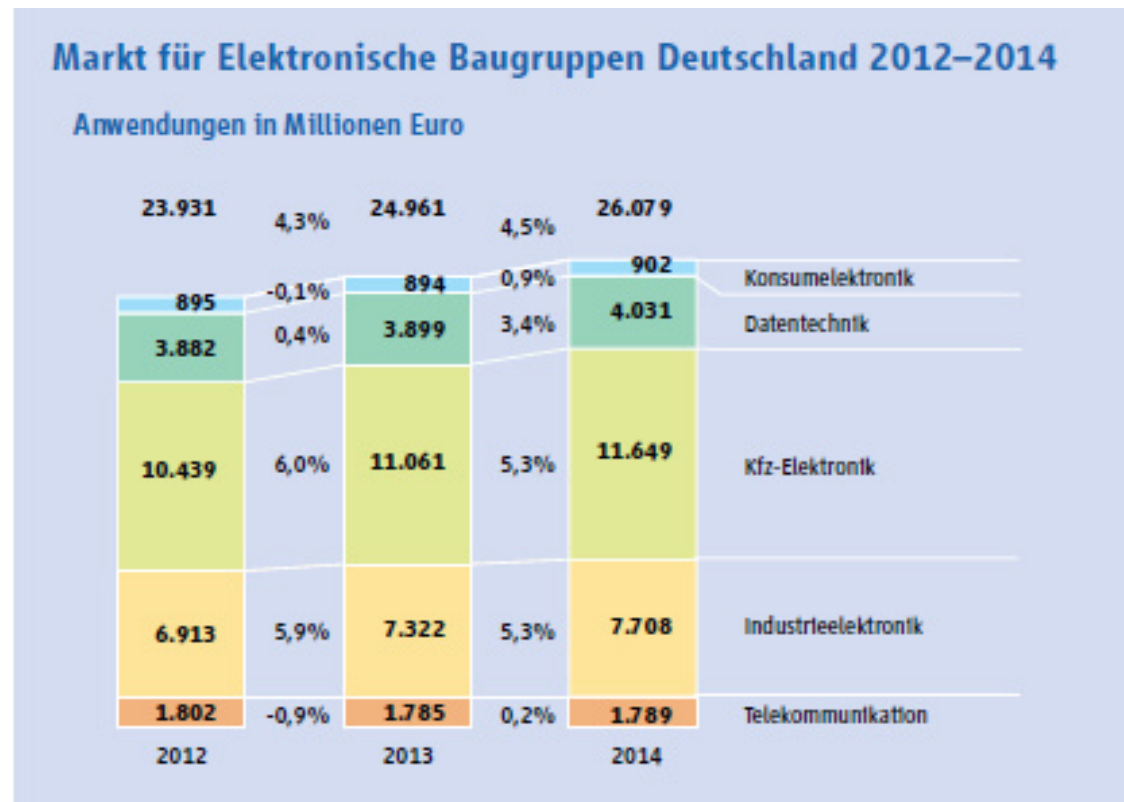
- Unternehmens-Analyse
- Vertrieboptimierung
- EMS Sourcing
- Change Consulting

Marktbetrachtung: EMS-Dienstleistung in Deutschland (1)



400 bis 450 EMS Dienstleister, Volumen: Baugruppen ca. 26 Mrd. €

Marktbetrachtung: EMS-Dienstleistung in Deutschland (2)



Quelle: ZVEI



Marktbetrachtung: EMS-Dienstleistung in Deutschland (3)

- 400 bis 450 Dienstleister
- Volumen: Baugruppen ca. 26 Mrd. €
- Räumliche Nähe
- Materialmanagement: Risiko nimmt zu



Marktbetrachtung: EMS-Dienstleistung in Deutschland (3)

- Nachfragezyklus verkürzt sich
- Hohe technische Kompetenz „Made in Germany“
- OEM / Know-how-Defizit im: Outsourcing-Gedanke wächst
- Wachstumspotential: Medizintechnik, Automotive
- Ertrag: maximal 3 bis 5%



Marktbetrachtung: EMS-Dienstleistung in Deutschland (3)

- Ertrag: maximal 3 bis 5%.....

**Unterschiedliche Erwartungen, Missverständnisse,
Planungsfehler verringern diese Marge schnell.**

Was tun...?

Spannungsfelder und Lösungsansätze





Spannungsfelder und Lösungsansätze



Fahrplan zur besseren Zusammenarbeit :

- Geben Sie sich die Zeit, prüfen Sie Ihre Geschäftsbeziehung
- Reden Sie miteinander, gerade in der Anfangsphase
- Gleichen Sie Erwartungen und Ziele ab (Checkliste)

**Es geht um sichere Lösungen, um Effizienz –
nicht nur für das Einzelprojekt**



Sieben typische Fehlerverkettungen beim OEM (1)

1. Technologie: zu wenig Einbindung des EMS im Vorfeld der Entwicklung
2. LP-Lieferant: wird nicht nach Fachkompetenz ausgewählt
3. Materialauswahl: oft nach Preis, weniger nach Langlebigkeit, Verfügbarkeit
4. EMS: Image als Lowcost-Dienstleister, wenig eigenständiges Markenprofil



Sieben typische Fehlerverkettungen beim OEM (2)

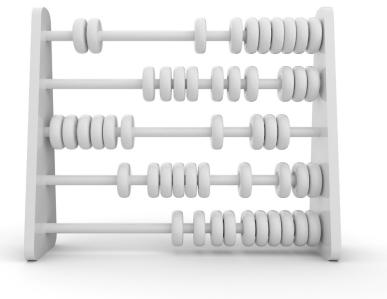
5. Obsoleszenz-Management:
EMS zumeist näher dran, weniger Re-Design erforderlich
6. Auswahl nur nach Preis: Wirtschaftlichkeit mit mehr Weitsicht angehen
7. Keine Bereitschaft für Eilzuschläge: Verschiebeprozess kostet Geld



- **Mehr Verständigung im Vorfeld von Aufträgen über Fachliches und Finanzielles zwischen OEM und EMS**
 - **Das EMS-Unternehmen nicht zu spät in die Entwicklung einbinden**

Drei typische Fehlerverkettungen beim EMS

1. Angst vor dem Wettbewerb: Alle Kundenwünsche werden erfüllt
2. „Trouble Shooting“: Lösungen um jeden Preis, vorgezeichnetes Missverhältnis von Aufwand und Ertrag
3. Defizit „Betriebswirtschaft“:
 - Der Blick für den Ertrag geht verloren, steht nicht mehr im Vordergrund
 - Keine Eilzuschläge, keine Vergütung „on top“ für Spezialdienstleistungen
 - Kennzahlen-Nutzung: kaum gegeben, unsicher beim Einschätzen der Profitabilität



**Ein EMS muss sich als Marke verstehen, mit seiner Besonderheit, die glänzt;
eine eigenständige Marke zeigt ihre Vorteile auf – schafft notwendige
Vorakzeptanz**



Warum so viele OEM/EMS-Beziehungen scheitern: (1)

1. Todsünde „Liefer-Untreue“: nicht offen, unehrlich, zu spät informiert
2. Qualitätsmängel: vorab nicht geklärte, unterschiedliche Erwartungen, zu wenig Beachtung bei Reklamationen
3. Kosten / Preis OEM: Einkauf wenig aufgeschlossen für Zusatz-Benefits, wenig gelebte Service-Kultur, wenig bis keine Bindung, rein preisfixiert



Warum so viele OEM/EMS-Beziehungen scheitern: (2)

4. Reduzierung auf reines Bestückungsangebot (EMS): austauschbar
5. Diffuses EMS-Bild, unklares Geschäft: Abhängigkeiten, Prozessabläufe, Vielfalt an Vorteilen, OEM sieht Backoffice-Arbeit nicht
6. Falsche EMS-Auswahl: OEM und EMS nicht auf Augenhöhe

**OEM / EMS: Fachlich in ein und demselben Boot,
rudert jeder gegensätzlich vor sich hin**



OEM, EMS: neue Wege gehen

- **Erkenntnis: Geschäftsbeziehungen sind komplexer als gedacht**
Checkliste „Worauf es ankommt: Geschäftskontakte besser nutzen“
- **„Darum prüfe, wer sich länger sinnvoll bindet“**
Übersicht „10-Punkte-Monitoring“
- **Den Effizienz-Gedanken beiderseitig stets bedenken**
Checkliste „Wirtschaftlichkeitsberechnung, langfristig gesehen“



OEM, EMS: neue Wege gehen

- **Dialog auf Augenhöhe: fachlich und unternehmerisch**
Leitfaden „Besser verständigen, Win/Win-Situationen generieren“
- **Den Sicherheits- und Qualitätsgedanken pflegen**
Review-Meeting, 1x pro Jahr, als „Kamingespräch“
- **EMS: Pressearbeit zum Markenaufbau nutzen**
Hohe Informationstiefe, hohe glaubhafte Vorakzeptanz

**Der OEM / EMS-Markt verändert sich kontinuierlich–
wer überleben, vorankommen will, braucht Synergie**



Vielen Dank - für rund 30 Minuten
Ihrer kostbaren Zeit

..