

Plattformen – neue Chancen für kleinere EMS

Die reine Bestückung von Leiterplatten mit elektronischen Bauteilen durch EMS Dienstleister wird zur Standardaufgabe, die mehr und mehr mit flexibler Automatisierung, und damit mit kapitalintensivem Maschinenpark gelöst wird. Der Trumpf der Arbeitskosten verliert für den Mittelstand an Bedeutung.

Kleinere mittelständische Unternehmen müssen also im Wettbewerb mit Großunternehmen heute auf andere Dinge achten, um ihre Chancen zu erkennen und zu nutzen. Den starken Vorteilen der Großen, wie häufig besserer Einblick und Marktkenntnisse auf globaler Ebene oder leichter Zugang zu Netzwerken von Herstellern oder Distributoren, können sie durch Nutzung modernster Plattform-Technologien wirkungsvoll begegnen.

„Die Vorteile Nähe und persönlicher Kontakt wieder richtig nutzen.“

Mit diesen Plattformen erreichen die ‚Kleineren‘ ein ähnlich hohes Kompetenzniveau wie Großunternehmen. So werden unterschiedlichste Informationen von verschiedenen Plattformen-Technologien/Dienstleistern angeboten, wie Octopart, Silicon Expert, Bay-Soft, Data-

sheet, Find Chips, OEM Secrets, Source ESB, IHS oder Online Components. Sie liefern relevante Daten und Erkenntnisse, die zur Beseitigung von Risiken in Lieferkette und Compliance erforderlich sind oder helfen, in kürzester Zeit die besten Preise und Preisinformationen (Preisstaffel, Verfügbarkeit, technische Merkmale usw.) von hunderten Komponenten von weltweit operierenden Distributoren zu ermitteln. Dazu kommt noch API als frei zugängliche und systemübergreifende Schnittstelle.

Mit all diesen Tools können KMU Abfragen bei Händlern und Herstellern erstellen: automatisiert, schnell und sicher – vergleichbar einem Abgleich von Lieferschein gegen Bestellung bzw. gegen Ware. Mit entsprechend umfassenderen Informationen sind Abkündigungen, Produktänderungen, technische Eckdaten und Datenblätter automatisiert schnell zu verarbeiten.

Für viele kleine und mittelständische EMS Dienstleister erscheint es sinnvoll, diese Plattform-Mehrwert-Dienste zukünftig verstärkt in ihr Geschäftsmodell einzubinden. Gemeinsam mit ihren originären Vorteilen bieten sich damit neue Möglichkeiten für eine erfolgreiche Konkurrenzfähigkeit in der Zukunft. Dann kann ein Plus der Kleinen wieder richtig genutzt werden: Die Nähe und der sehr persönliche Kontakt zum Kunden.

Andreas Kraus

Mitglied des Redaktionsbeirats der Fachzeitschrift PLUS und Geschäftsführer der Kraus Hardware GmbH

