



# Leiterplattenbündnis zum richtigen Zeitpunkt

Mit Unterstützung aus Asien will sich Schweizer Electronic zum Full-Service-Anbieter wandeln. Obwohl der japanische Partner Meiko Electronics mit rund 8000 Mitarbeitern in einer anderen Größenliga spielt, ist die Kooperation für beide Unternehmen von langfristigen strategischen Wert. Das zumindest bekräftigen Dr. Marc Schweizer, Vorstandsvorsitzender von Schweizer Electronic, und Takahide Hirayama, Senior Managing Executive Officer von Meiko Electronics.

**Markt&Technik:** Haben die aktuell schwierigen Marktbedingungen in der Leiterplattenindustrie und der Wandel des europäischen Leiterplattenmarktes zu einem Strategiewechsel von Schweizer Electronic geführt?

*Dr. Marc Schweizer:* Nein, die Rezession ist nicht der Grund für die Kooperation. Wir haben bereits Ende 2007 nach starken Partnern für unser Unternehmen gesucht. Statt auf Marktbedingungen zu reagieren, haben wir also frühzeitig agiert. Durch die Zusammenarbeit mit der Firma Contag konnten wir im letzten Jahr bereits unser Prototypen-Geschäft ausbauen. Die Kooperation mit Meiko Electronics ist nun der nächste konsequente Schritt, der allerdings von sehr großer strategischer Bedeutung ist. Der Allianz gingen sehr viele intensive Gespräche voraus, für die wir uns Monate Zeit genommen haben.

Gerade in der heute schwierigen Zeit ist es wichtig, eine Vision zu haben und Ziele zu verfolgen, die langfristig ausgelegt sind. Zusammen mit Meiko Electronics wollen wir genau in diese Richtung gehen.

Mit einem jährlichen Umsatz von rund 800 Mio. Dollar ist Meiko Electronics der wesentlich größere Kooperationspartner. Haben Sie Bedenken, in der gemeinsamen Partnerschaft zu kurz zu kommen?

*Dr. Marc Schweizer:* Diese Frage haben mir auch unsere Kunden gestellt. Meine Antwort: Ich habe keinerlei Bedenken, weil sich für beide Unternehmen eine Win-Win-Situation einstellen

wird. Wir erhalten nicht nur Zugang zu einer sehr kosteneffizienten Massenproduktion in verschiedenen Ländern in Asien, sondern auch zu einem erweiterten Produkt- und Technologiespektrum. Für uns ist das die Chance, das Unternehmen als einen Global Player in Europa zu positionieren.

**Und andersherum gefragt: Herr Hirayama, welchen Mehrwert kann der Mittelständler Schweizer Electronic dem Konzern Meiko Electronics bieten?**

*Takahide Hirayama:* Wir gehören zu den größten Leiterplattenherstellern weltweit. Unser Ziel ist es, den jährlichen Umsatz von heute 800 Mio. Dollar auf rund 1 Mrd. innerhalb der nächsten sieben Jahre zu steigern. Vielleicht gelingt uns das aber auch schon im übernächsten Jahr. Derzeit erweitern wir die Fertigungskapazitäten; unter anderem errichten wir gerade ein neues Werk in Vietnam.

Wachstumschancen sehen wir vor allem in Europa und Nordamerika. Denn bislang gehen nur 10 bis 15 unserer Fertigungskapazität in die regionalen Märkte außerhalb von Asien. Diesen Anteil wollen wir sukzessive steigern. Daher haben wir vor fünf Jahren in den USA und vor zwei Jahren in München Niederlassungen eröffnet. Von der Kooperation mit dem Traditionsunternehmen Schweizer Electronic, das seit 160 Jahren am Markt ist, versprechen wir uns Zugang zu den in Deutschland wichtigen Märkten wie Automotive und Photovoltaik. Wir haben den für uns optimalen Partner gefunden, weil Schweizer Electronic ähnliche Unternehm-

wertwerte wie wir vertritt und weil das Unternehmen solide finanziert ist.

**Der Leiterplattenmarkt hat in den vergangenen Monaten stark gelitten. Ist jetzt überhaupt der richtige Zeitpunkt, um eine solche Kooperation aufzubauen?**

*Dr. Marc Schweizer:* Der Zeitpunkt könnte nicht günstiger sein, da sich der Markt weiter bereinigt. Für kleine Unternehmen wird es immer schwieriger werden, überhaupt am Markt zu bestehen. Die großen Kunden reduzieren weiterhin ▶



Dr. Marc Schweizer, Schweizer Electronic

» Gerade in der heute schwierigen Zeit ist es wichtig, eine Vision zu haben und Ziele zu verfolgen, die langfristig ausgelegt sind. «





**Takahide Hirayama,**  
Meiko Electronics

» Nachdem wir die Kooperation bekannt gegeben hatten, konnten wir sogar Geschäftsbeziehungen zu japanischen Kunden intensivieren, die in Europa sehr aktiv sind. «

die Zahl ihrer Zulieferer und erwarten eine zuverlässige Lieferantenbeziehung, unabhängig davon, in welchem Land sie produzieren.

**Takahide Hirayama:** Nachdem wir die Kooperation bekannt gegeben hatten, konnten wir erstaunlicherweise sogar die Geschäftsbeziehungen zu japanischen Kunden intensivieren, die in Europa sehr aktiv sind. Daneben erhoffen wir uns, zum jetzigen Zeitpunkt neue Wachstumsmärkte zu erschließen, wie beispielsweise die Photovoltaik.

**Die strategische Allianz ist in drei Phasen eingeteilt. Wie ist die Vorgehensweise?**

**Dr. Marc Schweizer:** Im ersten Schritt bündeln wir unsere Kompetenzen und vertiefen unsere Partnerschaft in punkto Entwicklung, Fertigung und Kundenbetreuung – und das vom Prototypinggeschäft bis zur Massenproduktion. Schweizer Electronic ist dabei exklusiv für europäische Leiterplattenkunden, Meiko Electronics exklusiv für asiatische Kunden zuständig. Im zweiten Schritt wird dann auch ein Kapitalaustausch erfolgen. Der letzte Schritt sieht den Aufbau eines Technologie-Joint-Ventures vor.

**Takahide Hirayama:** Unser Unternehmen investiert beispielsweise jährlich rund 30 bis 40 Mio. Dollar in die Entwicklung von neuen Technologien. Schweizer Electronics treibt zum Teil sehr ähnliche

Entwicklungen voran. Daher muss es uns langfristig gelingen, die Stärken zu bündeln und die Synergien zu nutzen – und das bei geteilten finanziellen Risiken.

**Fokussieren Sie sich bei den R&D-Aktivitäten ausschließlich auf High-Tech-Produkte?**

**Takahide Hirayama:** Nein, wir investieren sowohl in komplexe als auch in sehr einfache Technologien. Viele Unternehmen vernachlässigen das Low-Tech-Segment. Das ist aus unserer Sicht falsch. Wir stecken viel Entwicklungsaktivität in die Optimierung der Kosteneffizienz.

**Direkte Wettbewerber von Schweizer Electronic sind heftig gestrauchelt. Können Sie davon profitieren? Immerhin hat Ihr Auftragseingang im Juli nahezu Rekordwert erreicht . . .**

**Dr. Marc Schweizer:** Wir profitieren sicherlich. Die Kunden suchen nach Lieferanten, die eine langfristige Roadmap verfolgen. Außerdem haben wir durch die Kooperation mit Meiko Electronics bereits an Attraktivität für die Kunden gewonnen. Beide Faktoren kommen zusammen.

**Welche Risiken birgt eine weitere Konsolidierung des PCB-Marktes in Deutschland? Ist es für die Leiterplattenhersteller bereits schwieriger geworden, die entsprechenden Materialien zu beziehen?**

**Dr. Marc Schweizer:** Ja, das kann man aktuell am Beispiel von Laminaten verfolgen. Hier hat sich der Markt konsolidiert. Das Problem, die benötigten Materialien nicht flexibel einkaufen zu können, trifft vorwiegend kleinere Leiterplattenhersteller, die bei den Einkaufspreisen gegenüber den großen Anbietern ohnehin benachteiligt sind. Die global agierenden Firmen haben mehr Möglichkeiten, diese Problematik zu umgehen.

**Glauben Sie, dass sich der Leiterplattenmarkt bereits erholt?**

**Takahide Hirayama:** In Asien haben wir einen der schlimmsten Markteinbrüche erlebt. Der Umsatz mit Leiterplatten ist vom

vierten Quartal 2008 zum ersten Quartal 2009 um rund 70 Prozent zurückgegangen! Mittlerweile sind die Aufträge wieder über dem Vorjahresniveau. Dieser Entwicklung traue ich allerdings nicht. Meine persönliche Einschätzung ist, dass es sich bei dem derzeitigen Aufwärtstrend um eine Reaktion auf die leere Supply-Chain handelt und auf die Konjunkturprogramme der jeweiligen Regierungen. Ich bezweifle, dass die Aufträge von einem realen Produktionsbedarf getrieben sind. Wahrscheinlich wird ein zweiter Abschwung folgen, der entweder milder oder sogar stärker als der im ersten Quartal ausfallen wird.

**Dr. Marc Schweizer:** Wir sehen das ähnlich. Den steigenden Auftragseingang führen wir in erster Linie auf die abnehmenden Lagerbestände zurück. Es ist noch zu früh, um von einer Erholung des Marktes zu sprechen.

**Herr Schweizer, seit Juni sind Sie auch Vorsitzender des VdL. Welche Möglichkeiten sehen Sie, den Stellenwert der Leiterplattenbranche in der Öffentlichkeit zu erhöhen?**

**Dr. Marc Schweizer:** Ich halte die Entscheidung, den Verband der Leiterplattenindustrie mit dem ZVEI zu verschmelzen, für den absolut richtigen Weg. Dieser Schritt wird es uns ermöglichen, unsere Interessen stärker als bislang zu vertreten, weil der VdL, der übrigens von meinem Vater mitbegründet wurde, als Interessensvertretung zu klein ist. Daher kann ich meinem Vorgänger Dr. Wolfgang Bochtler, der diese Fusion eingeleitet hat, nur danken. Unter dem Dach des ZVEI werden wir mehr Einfluss ausüben können. Außerdem – und das ist nicht unwesentlich – gehören auch unsere Kunden diesem Verband an.

Das Interview führte  
Corinna Puhlmann

Premier Farnell

## Entwicklungsboards von Altium

Distribution:  
dienstleistung

Sydney – Altium hat Premier Farnell als Web-Distributor für sein neues FPGA-basiertes Entwicklungsboard »NanoBoard 3000« unter Vertrag genommen. Mit der Einführung des »NanoBoard 3000« will Altium das FPGA-Design vereinfachen. Die Altium-De-

seinem Motherboard und einer ganzen Palette Peripheriefunktionen ausgestattet, damit Designer nach ihren Wünschen mit IP experimentieren können – auch ohne FPGA-Erfahrung. Die Einstiegschürden für das FPGA-Design werden damit gesenkt. Zudem soll mit dem neuen Distributionsabkommen auch die logistische Abwicklung erleichtert werden.

»Premier Farnell ist erfreut, die neuen FPGA-basierten Entwicklungsboards der NanoBoard-3000-Familie für die umgehende Auslieferung an Kunden in aller Welt auf Lager nehmen zu können«, sagt Randall Restle, Director of Global Technical Marketing bei Premier Farnell. Mit dem »NanoBoard 3000« könnten Designer auf einer auch für die Produktion geeigneten Ziel-Plattform umgehend mit dem Prototyping zu beginnen, so Restle weiter. (cs)



signer-Software enthält eine umfangreiche Bibliothek mit Intellectual Property (IP), die ohne Lizenzgebühren nutzbar ist. Ingenieure können damit sämtliche Aspekte des »NanoBoard 3000« ausschöpfen, ohne maschinennahe Logik-Hardware oder Treiber-Software erstellen zu müssen.

Das »NanoBoard 3000« ist mit einem fest installierten FPGA auf