

Interview mit Appel-Elektronik

Auftragsflut statt Flaute

Mit einer Bauteiledichte von 69 Bauteilen pro cm² hat Appel-Elektronik den wohl kleinsten Modelleisenbahn-Lokdekoder layoutet und produziert. Technisch anspruchsvolle EMS-Dienstleistungen sind laut Geschäftsführer Klaus Appel derzeit ein Wachstumstreiber in Deutschland, trotz oder wegen der viel zitierten Krisenstimmung: »In der zweiten Jahreshälfte hat uns eine wahre Auftragsflut erfasst.«

Markt&Technik: Wie viele Unternehmen gibt es Ihrer Meinung nach in Deutschland, die sich als EMS-Anbieter derart auf die Miniaturisierung spezialisieren wie Sie?

Klaus Appel: In Deutschland gibt es wahrscheinlich keine zehn Anbieter, die mit einer so hohen Packungsdichte bestücken können, wie wir das realisieren. Allerdings ist die Miniaturisierung nicht unser alleiniges Differenzierungsmerkmal. Den Unterschied zum Wettbewerb sehe ich vor allem in unserer Fertigungstiefe mit eigenem Werkzeug- und Maschinenbau sowie in unserer Unternehmenskultur.

Und was macht diese Kultur aus?

Wir versuchen, ohne uns selbst auferlegte Barrieren zu denken, und wagen uns immer wieder an Sondertechnologien und hochkomplexe Aufgabenstellungen heran. Mehr Funktionalität auf weniger Bauraum zu realisieren, kann nur funktionieren, wenn man über den Tellerrand hinausschaut, Lösungsansätze und Erfahrungen aus anderen Branchen annimmt und sich den Herausforderungen ohne Vorbehalte stellt.

Den Motor für unseren Erfolg bilden also die Mitarbeiter.

Technisch anspruchsvolle Entwicklungsdienstleistungen aus Deutschland sind Ihrer Ansicht nach heute besonders gefragt. Können Sie diese Behauptung untermauern?

Bei uns macht sich die derzeitige Wirtschaftskrise ausschließlich in unserem Standardprogramm bemerkbar. Bei Projekten, die Spezialwissen erfordern, spüren wir nichts von einer Flaute. Ganz im Gegenteil: Im zweiten Halbjahr hat uns eine wahre Auftragsflut erfasst. Das Geschäft zieht also aktuell extrem an.

Woher kommen diese Aufträge?

Einerseits steigt durch den Kostendruck in der Elektronikbranche auch die Anfrage-Aktivität der Kunden. Das führt aber nicht zwangsweise zu nachhaltigem Wachstum. Viel entscheidender ist, dass die Kunden erkennen, dass sie beispielsweise durch die Miniaturisierung ihrer Baugruppe die Gesamtkosten der Applikation deutlich reduzieren können. Für mich ist es daher nicht verwunderlich, dass wir von der Krise profitieren. Ähnliches habe ich

bereits im Jahr 2000/2001 erlebt. Diesmal habe ich sogar schon früher damit gerechnet, dass die Anfragen deutlich ansteigen werden. Mit rund dreimonatiger Verspätung ist meine Prognose jetzt eingetroffen.

Man könnte dennoch meinen, dass heute vor allem asiatische Anbieter, die zu noch kostengünstigeren Konditionen produzieren können, von dem Kostendruck in der Branche profitieren.

Wenn man das Projekt des Lokdekoders als Beispiel nimmt, kann man erahnen, dass wir uns mit starker asiatischer Konkurrenz auseinandersetzen müssen, zumal die Hersteller von Modelleisenbahnen vorwiegend in China produzieren lassen. Unsere Kunden vergleichen aber richtigerweise nicht Äpfel mit Birnen. Sie erkennen unsere Flexibilität und Qualitätsstandards an. In der Gesamtkostenbetrachtung können wir sogar günstiger als asiatische Unternehmen entwickeln und produzieren.

Heißt das, Sie werden als mittelständisches Unternehmen in diesem Jahr Ihren Umsatz im Vergleich zum Jahr 2008 steigern können?

Meine Erwartungen an das Gesamtjahr sind hoch. Ich bin davon überzeugt, dass wir durch eine starke zweite Jahreshälfte den Einbruch zu Anfang des Jahres



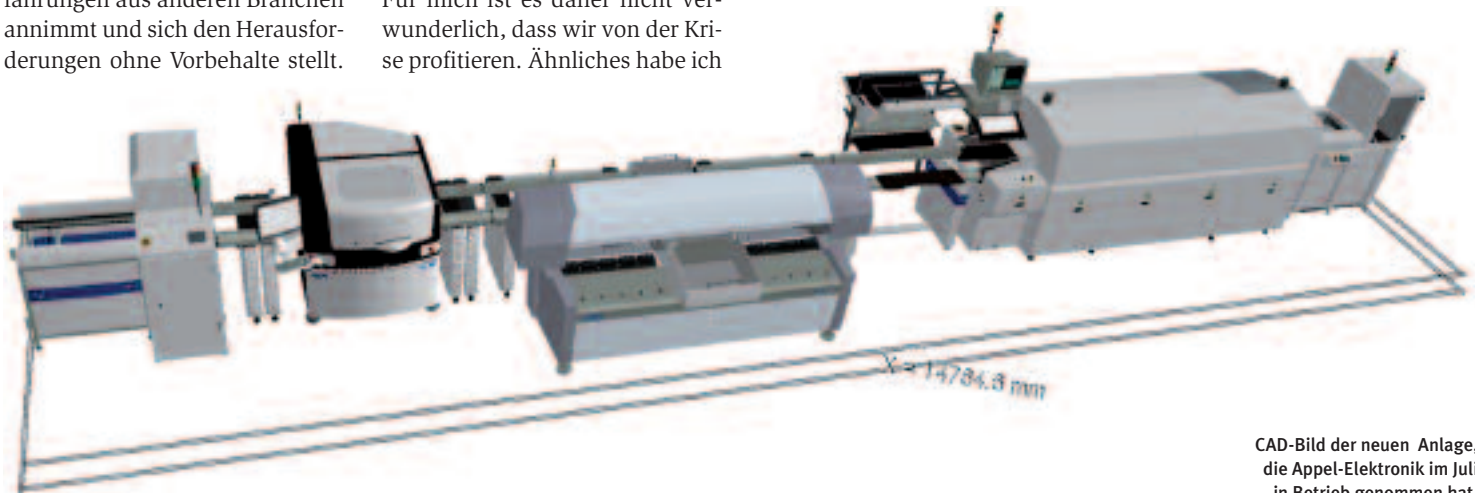
Klaus Appel, Geschäftsführer von Appel-Elektronik

» Wir haben hohe Summen investiert, um die Einstückfertigung in Serienqualität und zu Serienkosten anbieten zu können «

mehr als kompensieren werden. Wir sind auf Wachstumskurs und stellen weitere Mitarbeiter ein.

Sie haben in diesem Jahr Ihre Fertigungskapazitäten deutlich ausgebaut. Was waren die wichtigsten Investitionen?

Wir haben eine komplett neue Fertigungslinie installiert und im Juli in Betrieb genommen. Sie besteht aus einem »MY500«-Lötpastendruker, der ohne Schablone arbeitet, einer »My100DX«-Bestückungsmaschine mit einer Kapazität von 34.000 Bauteilen pro Stunde und einem nahezu 5 m langen »Rehm Vision-XS-Reflow-Ofen«. Die Hochleistungsanlagen, aufgestellt als Linie, ermöglichen es uns wegen der hohen Flexibilität, die Einstückfertigung zu Kosten eines Serienprodukts zu



CAD-Bild der neuen Anlage, die Appel-Elektronik im Juli in Betrieb genommen hat.

realisieren! Denn das erwartet mittlerweile der Kunde von uns. Mit der neuen Anlage haben wir unsere Fertigungskapazität nahezu verdoppelt.

Welche langfristigen Ziele verfolgen Sie?

Wir wollen uns als Technologieanbieter aufstellen. Das heißt, wir werden nicht nur die Bestückung und Baugruppenfertigung anbieten, sondern zunehmend komplette Systemlösungen entwickeln. Der Kunde fordert kurze Lieferzeiten und eine hohe Flexibilität bei immer niedrigeren Stückzahlen. Deswegen haben wir hohe Summen investiert, um die Einstückfertigung in Serienqualität und vor allem zu Serienkosten umsetzen zu können. Damit sind wir gut positioniert. Bis zum Jahr 2013 will ich den Umsatz von heute 3,5 Mio. auf 10 Mio. Euro steigern und

die Anzahl der Mitarbeiter mehr als verdoppeln. Das Potenzial für dieses Wachstum ist am Markt vorhanden.

Welchen Stellenwert haben EMS-Dienstleistungen in Deutschland?

Nicht nur die EMS-Branche, sondern die gesamte Elektronikbranche hat einen viel zu schlechten Ruf, bedingt durch die Massenentlassungen der großen Unternehmen. Mein Ziel ist es, im Kleinen dagegen anzugehen und sichere Arbeitsplätze in Deutschland zu schaffen. Mittlerweile muss ich allerdings einen traurigen Trend erkennen: Mangelnde Ausbildung und immer weniger Wissen haben zu einem eklatanten Fachkräftemangel geführt.

Das Interview führte Corinna Puhlmann