

30 Jahre EMS-Dienstleister Hadimec mit Sitz in Mägenwil

# Christian Villiger: «Mein Start war etwas turbulenter als erwartet»

Die 1987 gegründete Hadimec AG ist ein moderner E<sup>2</sup>MS-Dienstleister mit Kundenswerpunkt in der DACH-Region, der seine Kunden entlang des gesamten Produktlebenszyklus unterstützt. Im Interview mit CEO Christian Villiger erfahren wir, wie sich das KMU über die letzten 30 Jahre am Industriestandort Schweiz behauptet und mit dem Wandel in der Elektronik laufend weiterentwickelt hat.

» Daniel Böhler, Text, Fabienne Vukotic, Bilder



Christian Villiger: «Trotz der wirtschaftlich schwierigen Ausgangslage mussten wir in Mägenwil keine Arbeitsplätze abbauen»

**30 Jahre Hadimec, 30 Monate CEO, wie fühlen Sie sich?**

**Christian Villiger:** Sehr gut (und etwas nachdenklich), es war aber kein einfacher Start. Kaum hatte ich vor zweieinhalb Jahren als CEO der Hadimec AG angefangen und war schon etwas eingearbeitet, ist am 15. Januar auch schon der Schweizer Franken auf Parität mit dem Euro gepurzelt. Das war dann sofort die erste grosse Herausforderung für mich, welche es mit Hochdruck anzugehen galt. Nachwehen spüren wir heute noch, insbesondere in der allgemeinen Skepsis gegenüber der Wettbewerbsfähigkeit des Industriestandorts Schweiz.

**Wie würden Sie Hadimec skizzieren, für was steht das Unternehmen?**

**Villiger:** Wir sind ein leistungsfähiges, gut positioniertes KMU im E<sup>2</sup>MS-Business, das primär in der DACH-Region aktiv ist. Mit unserem breiten Dienstleistungsangebot erfüllen wir alle Anforderungen an einen modernen Elektronikfertiger. Wir können unsere Kunden über den gesamten Lebenszyklus der Produkte hinweg unterstützen, angefangen beim Engineering, Prototyping, der Serienfertigung und allen nötigen Dienstleistungen im After Sales. Speziell erwähnen will ich das Obszoleszenz-Management. Dafür haben wir eine namhafte Datenbanklizenz im Einsatz.

**Wie hat sich das Geschäft in den drei Jahrzehnten verändert?**

**Villiger:** Vor 30 Jahren haben die Kunden bei uns als Distributor Stecker bezogen, später Kabel und seit rund 20 Jahren auch bestückte Leiterplatten. Heute jedoch sind wir meistens Systempartner. Das heisst, wir produzieren für unsere Kunden komplette Lösungen und ganze Systeme. Diese bestehen oft aus verschiedenen Elektronikbaugruppen sowie den notwendigen Verbindungs- und Kontaktsystemen. In vielen Fällen werden diese bereits in Gehäuse oder entsprechende Mechanik eingebaut. Somit haben wir uns zum Systemintegrator weiterentwickelt und können unsere Kunden heute nach dem Ship-to-Line-Konzept beliefern.

**Es bedarf stetiger Investitionen in neue Betriebsmittel**

**Was unterscheidet Sie vom Wettbewerb?**

**Villiger:** Die Hadimec hat eine sehr flache Führungshierarchie und ist somit sehr schnell und flexibel aufgestellt. Unser gesamtes Führungsteam, die Account Manager und alle technischen Stabsstellen verfügen über langjährige EMS-Branchenerfahrung, was den Kunden zugute kommt. Wir haben nicht die Ambition, der grösste EMS-ler zu sein oder zu werden, jedoch wollen wir zu den «best in class» gehören. Und da wir unseren Kunden sehr gut zuhören und sehr individuell auf ihre Wünsche und Bedürfnisse eingehen, ergeben sich immer wieder komplett neue und innovative Lösungen.

### **Worin sehen Sie die Vor- bzw. Nachteile für Ihr EMS-Unternehmen, speziell im Hinblick auf den Standort Schweiz?**

**Villiger:** Ich glaube, die Vorteile überwiegen immer noch klar, auch wenn vielen das nicht mehr so bewusst ist. Innovation, Kreativität, Flexibilität und Zuverlässigkeit sind sicher einige wesentliche Faktoren, die uns vom nahen und fernen Ausland unterscheiden. Dazu kommen der hohe Ausbildungsstand aller Mitarbeiter und eine hohe Produktivität. Nachteile sind u. a. der starke Franken, der vor allem für die Exportmärkte eine schwere Bürde darstellt. Verschärft wird der Kostendruck durch immer mehr Vorschriften und Auflagen.

### **Nennen Sie uns bitte einige wichtige Kennzahlen – Mitarbeiter, Umsatz, Branchen?**

**Villiger:** Die Hadimec-Gruppe realisiert heute knapp 30 Mio. Franken Umsatz mit rund 140 Mitarbeitenden. Insgesamt verfügen wir über eine Betriebsfläche von ca. 13 000 m<sup>2</sup>, wovon rund 8000 m<sup>2</sup> reine Produktionsfläche ist. Aktuell fertigen wir über 2000 verschiedene Produkte und produzieren im Schnitt einen Prototyp (NPI) pro Tag. Die wichtigsten Branchen sind: Industrie- und Maschinenbau, Datenübertragung, Medizintechnik, Home-Automation, Transportation, Energy und Kreuzfahrtschiffe.

### **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter, Tag für Tag Höchstleistungen zu erbringen?**

**Villiger:** Das ist eine komplexe Aufgabe, da wir aufgrund des hohen Kostendrucks kaum «Motivations-Spritzen» über die monetäre Ebene geben können. Wir bieten unseren Mitarbeitern sehr spannende Tätigkeiten und helfen Ihnen bzw. fordern sie auf, Generalisten zu werden, um sie universell einsetzen zu können. Das schliesst Weiterbildungen in Spezialthemen wie IPC-Standards ein.

### **Welche Rolle spielt das IoT für Ihre Firma und was bieten Sie in diesem Umfeld?**

**Villiger:** Die Integrationstiefe von IoT schreitet bei unseren Kundenprojekten stetig voran. Es gibt praktisch keine neuen Produkte mehr, die nicht mit der «Umwelt» kommunizieren können. Sei es via Kabel, WLAN, GSM usw. Produktionstechnisch stellt uns das nicht vor besondere Herausforderungen. IoT fordert uns jedoch im Bereich Prüffeld, wo die elektrischen Tests, die Konfiguration von MAC-Adressen usw. erfolgen. Daten müssen geloggt werden, Seriennummern mit IP-Adressen verlinkt werden und so weiter. Die Anforder-



Christian Villiger mit Jacques Sutter, Head of Business Development & Marketing

ungen an die Datenverwaltung und Rückverfolgbarkeit nehmen dabei stetig zu.

### **Am 22. Juni ist in Mägenwil Tag der offenen Tür**

#### **Was ist die derzeit grösste Herausforderung – technisch und ökonomisch?**

**Villiger:** Eine grosse Herausforderung ist sicher, die Kundenbedürfnisse zufriedenstellen zu können. Dies wird heute durch eine grosse Planungsunsicherheit im Markt geprägt, oft sind sehr schnelle Reaktionszeiten gefragt. Technisch gesehen, müssen wir unsere Dienstleistungen und Prozesse der Entwicklung im Elektronikbereich angleichen und State of the Art halten. Speziell die kontinuierliche Miniaturisierung als auch die Zunahme der Packungsdichte erfordern stetige Investitionen in neue Betriebsmittel. Gerade diese Tage nehmen wir einen neuen Hochleistungsiebdrucker in Betrieb.

Wirtschaftlich gesehen geht es darum, die Kostenstruktur, die Kostentreiber, aber auch das Potenzial von Verschwendung dauernd zu überwachen und falls nötig, umgehend Korrekturen einzuleiten. Seit zwei Jahren beschäftigen wir bei uns einen Controller, der nebst vielen anderen Aufgaben seinen Schwerpunkt im Bereich der kontinuierlichen Überwachung der Warenwirtschaft hat, denn unser Business ist durch einen hohen Materialkostenanteil getrieben. Dies birgt im-

mer wieder Risiken bei Lagerbeständen oder MOQs (minimum order quantities).

#### **Auf was sind Sie besonders stolz, auf was eher nicht?**

**Villiger:** Besonders zufrieden bin ich, dass es uns trotz der schwierigen wirtschaftlichen Ausgangslage gelungen ist, die Arbeitsplätze in Mägenwil zu sichern und 2016 mit einem kleinen Wachstum den Sturm überstanden zu haben. Ein zweites Ziel haben wir mit dem Rebranding der Hadimec und ihrer Tochter Britze Elektronik erreicht. Dieses kommunizierten wir bereits im Herbst 2016 mit unserer neuen Website. Noch nicht ganz zufrieden bin ich mit dem Status der Integration der beiden Unternehmen. Diese ist noch nicht so weit fortgeschritten, wie ich mir das vorstelle. Ausserdem hinkt unser Wachstum nach wie vor etwas hinter den Erwartungen her.

#### **Wie feiern Sie das Jubiläum?**

**Villiger:** Eher im kleinen Rahmen. Am 22. Juni ist ein Tag der offenen Tür in Mägenwil geplant. Im Herbst machen wir einen Ausflug mit der Belegschaft. Ein grosser Dank gilt unseren engagierten und flexiblen Mitarbeitern sowie unseren treuen Kunden, mit denen wir das Jubiläum individuell feiern werden. <<

#### **Infoservice**

Hadimec AG  
Alte Bruggstr. 32, 5506 Mägenwil  
Tel. 062 889 86 00, Fax 062 889 86 10  
info@hadimec.com, www.hadimec.com