

# «Wir machen die 40 voll»

*Hadimec besteht seit 37 Jahren. Wie sich der E<sup>2</sup>MS-Dienstleister entwickelt hat und sich bis zum 40-Jahr-Jubiläum aufstellen will, darüber sprechen CEO Christian Villiger, Jacques Sutter, Head of Business Development & Marketing, und Michael Wiederkehr, Head of Inside Sales, im exklusiven Interview mit der «Technischen Rundschau/Polyscope».*

**H**err Villiger, Herr Sutter, Herr Wiederkehr: Hadimec gibt es seit 37 Jahren, Sie, Herr Villiger, sind jetzt seit etwas über zehn Jahren CEO. Wie hat sich die Branche in dieser Zeit verändert?

**Christian Villiger:** In der vergangenen Dekade fanden mehrere ausserordentliche Ereignisse statt: So begann das Jahr 2015 gleich mit dem Euro-Crash, nachdem die Schweizerische Nationalbank den Mindestkurs von 1,20 Franken je Euro aufgegeben hatte. Das hat in der Branche sehr viel Unruhe ausgelöst. Massiv zugenommen haben zudem logistische Herausforderungen. Weitere Themen sind die sinkende Zuverlässigkeit der Lieferketten und steigende Preise. Wir hatten daher damals und auch nach der Covid-Pandemie den Eindruck, es könnte zu einer Rückverlagerung von Produktionsstätten kommen. Doch mussten wir erleben, dass Menschen sich nicht sehr lange an ein Problem erinnern können – dieses Reshoring hat bisher praktisch nicht stattgefunden.

*Wie steht Hadimec denn heute da: Wie ist das Jahr 2024 verlaufen und was erwarten Sie für 2025?*

**Villiger:** Das Jahr 2024 ist im Vergleich zu 2023, das ein Peak-Jahr war, eher enttäuschend verlaufen mit einem Einbruch im tiefen zweistelligen Bereich – dies über alle Branchen hinweg, was atypisch ist. Für das Jahr 2025 rechnen wir nun mit einer ähnlich gelagerten Entwicklung.

**Jacques Sutter:** Das Problem, vor dem wir im Moment stehen, ist, dass in der derzeitigen Situation auch unsere Kunden kaum Prognosen stellen und somit die Planungsgrundlage auf allen Stufen mit vielen Unsicherheitsfaktoren behaftet ist.

**Villiger:** Ja, das ist ein wichtiger Punkt: Bis vor einigen Jahren liess sich die Situation immer einem Ereignis zuordnen: Finanzkrise, Währungsthemen, Krise der Solarbranche, Corona. Jetzt spielen viele Unwägbarkeiten gleichzeitig eine Rolle, von geopolitischen Unsicherheiten über den neuen amerikanischen Präsidenten bis zur Krise in der E-Mobility. Die Branche wartet daher ab und – auch das gab es vorher nicht – es zeichnet sich noch länger keine konkrete Veränderung ab.



«Think global – Act local», so das Motto von Hadimec. Von links: Jacques Sutter, Head of Business Development & Marketing, Christian Villiger, CEO, und Michael Wiederkehr, Head of Inside Sales, Hadimec.

*Wie gehen Sie damit um?*

**Villiger:** Was wir machen, ist, dass wir etwa unseren Kundenservice noch weiter verbessern. Zudem fahren wir die Strategie, einerseits unsere Kostenstruktur zu optimieren, andererseits aber so aufgestellt zu sein, dass wir sofort durchstarten können, wenn es wieder losgeht. Und nicht zuletzt hat Hadimec ein Alleinstellungsmerkmal: Wir sind nicht ein reiner Industrieelektronik-Hersteller, sondern verfügen – entstanden in den 80er-Jahren aus den Bereichen Telekommunikation und Rüstung – auch über eine eigene Kabelproduktion und ein Stecker-Konfektions- und Distributionsgeschäft. Wir arbeiten nun daran, unsere Aktivitäten in diesem Geschäftssegment wieder zu verstärken. Denn es ist davon auszugehen, dass der Defense-Markt über eine längere Periode wachsen wird.

*Wenn wir die technologische Seite betrachten: Welche Herausforderungen sehen Sie?*

**Villiger:** Wir passen unsere Dienstleistungen und Prozesse kontinuierlich an die Entwicklungen im Elektronikbereich an. Hierzu zählt der Trend zur Miniaturisierung und die weitere Zunahme der Packungsdichte. Extrem stark entwickelt hat sich zudem durch die E-Mobilität der Bereich Leistungselektronik. Ebenfalls ein Trend ist, dass wir in der Elektronik inzwischen einen hohen Software-Anteil vorfinden.



Das Unternehmen hat in den vergangenen drei, vier Jahren in einige Produktionsanlagen investiert, so etwa in das Flying-Probe-Testsystem von Takaya (links) oder die 3D-AOI von Parmi. (Bilder: Hadimec)

**Michael Wiederkehr:** Ein bedeutender Trend für EMS ist zudem die Anwendung von Künstlicher Intelligenz in Verbindung mit Industrie-4.0-Technologien. Dies ermöglicht eine proaktive Bedarfsplanung, die historische Daten, Marktanalysen und geopolitische Ereignisse berücksichtigt, um optimale Reaktionszeitpunkte systematisch zu unterstützen. Hierfür ist eine verstärkte Vernetzung verschiedener Systeme erforderlich, beispielsweise durch den Einsatz von EDI-Schnittstellen, die einen automatisierten Datenaustausch ohne menschliches Eingreifen ermöglichen. Im After-Sales-Bereich gewinnen Dienstleistungen wie Wartung, Reparatur und umweltgerechtes Recycling zunehmend an Bedeutung. Dabei müssen neue Anforderungen, etwa die Ermittlung oder Reduktion des CO<sub>2</sub>-Fussabdrucks und PFAS-Bestandteile, berücksichtigt werden.

**Sutter:** Eine Herausforderung in der Produktion ist für uns zudem: Im Power-Bereich haben wir es mit riesigen Modulen zu tun, Chips wiederum sind sehr klein – mit dieser Bandbreite muss man umgehen können. Darum haben wir in den vergangenen drei, vier Jahren in einige neue Produktionsanlagen investiert – von einer SMD-Fertigungslinie über eine Wellenlötanlage, einem Flying-Probe-Tester bis zu einer automatischen optischen 3D-Inspektion. Und man muss klar sagen: Hätten wir das nicht gemacht, wären wir jetzt nicht da, wo wir sind.

*Was planen Sie denn in Sachen Investitionen in nächster Zeit?*

**Villiger:** Wir wollen unsere Prozesse weiter automatisieren. Damit wollen wir unsere Abhängigkeit von Low-Cost-Countries reduzieren, und dies in einem ganz spezifischen Markt: Wir versuchen uns aus dem Standort Schweiz heraus im Low-Volume-High-Mix-Markt mit einem hohen Automatisierungsgrad zu positionieren.

*Sie verfügen durch eine Partnerschaft auch über einen Standort in Osteuropa. Was ist hier geplant?*

**Villiger:** In Rumänien arbeiten wir mit einem Partner für High-Volume-Low-Mix-Produkte zusammen. Denn so können wir auch Kunden bedienen, die beides benötigen – Massenprodukte und spezialisierte Lösungen. In mühsamer Kleinarbeit haben wir es aber geschafft, bis heute trotzdem die meisten Projekte in der Schweiz herzustellen. Denn unser Ziel ist es, weiterhin aus der Schweiz heraus E<sup>2</sup>MS-Dienstleistungen für High-Tech-Produkte anzubieten.

*Welche Standortvorteile bietet Ihnen der Werkplatz Schweiz?*

**Villiger:** Die Schweiz hat im Vergleich etwa zu Deutschland Vorteile, was Effizienz, Zuverlässigkeit und Qualität betrifft. Gleichzeitig verfügen wir über eine weniger stark ausgeprägte Bürokratie und ein flexibleres Arbeitsgesetz. Diese Faktoren, gepaart mit einer sehr guten Ausbildung, ergeben einen kleinen Vorsprung – zu dem wir äusserst Sorge tragen müssen.

**Sutter:** Ein weiterer Punkt sind die Frachtkosten: Diese haben sich inzwischen massiv erhöht – ein Effekt, der viele europäische Kunden dazu bewegt, wieder vermehrt High-Tech-Produkte in «short distance» produzieren zu lassen.

*Ihre Produkte stehen auch in Konkurrenz mit Produkten aus Fernost: Was können Sie diesen entgegensetzen?*

**Sutter:** Wir haben Kunden, die in Fernost produzieren lassen, jedoch aus Gründen der Flexibilität, Logistik und Qualität mit einem Teil ihrer strategischen Produkte in die Schweiz zurückgekommen sind. Auch die politische und wirtschaftliche Stabilität ist den Kunden heute sehr wichtig sowie die räumliche Nähe und eine schnelle Reaktionszeit.

**Villiger:** Wie erwähnt findet damit aber nicht ein Reshoring statt. Als Tendenz wahrzunehmen ist jedoch, dass Kunden sensible oder strategisch wichtige Produkte weniger schnell outsourcen. Denn wenn wir eines gelernt haben, dann dass wir Asien massiv unterschätzt haben. Aus Sorge davor, dass Know-how zu schnell abfließt, sind Unternehmen daher heute weit zurückhaltender damit, neue Technologien in Fernost produzieren zu lassen. Solche Nischen bieten uns Chancen.

*Wo wird sich Hadimec in den nächsten Jahren positionieren?*

**Villiger:** Unser Unternehmen existiert seit 37 Jahren unter dem Namen Hadimec am Standort in Mägenwil. Das ist in unserer Branche eher ungewöhnlich. Daher haben wir natürlich vor, bald das 40-jährige Bestehen zu feiern (*lacht*). Insgesamt wollen wir im Segment Low-Volume-High-Mix weiter wachsen. Denn Hadimec ist heute ein sehr gut aufgestellter One-Stop-Shop für elektronische Systeme und Baugruppen. ■

Interview: Selina Mathis

[www.hadimec.ch](http://www.hadimec.ch)