



# Von wegen großes V

**SOLD OUT**



Von 100 auf Null und wieder zurück. Dafür soll stellvertretend das große V in der Wirtschaftssprache stehen. Dass dies nach zwei Jahren durch die 30-Zone fahren nicht geht, müssen wir nun bitter erfahren. Die VUCA Welt und die Ungeduld macht hier einen dicken Strich durch die Rechnung, meint **Stephan Konz**.

Gegen Ende 2018 wurden wir noch von Kunden enorm unter Druck gesetzt. Wie sehen die Pläne und Aktivitäten aus, um in den kommenden Monaten noch mehr liefern zu können.

Die Ernüchterung trat schon im Januar 2019 ein. Im Anlagen- und Maschinenbau brach der Auftragseingang massiv ein und von den Wachstumsplänen oder gar bestehenden Rahmenverträgen wollte keiner mehr etwas wissen.

Und als ob das nicht reichen würde, begann das Jahr 2020 mit einer weltweit unsichtbaren Wirtschafts- und Gesellschaftsbremse. Was seither mit einer Biermarke assoziiert wurde, bestimmt nun unser Leben – „**Corona rules the world.**“

Befristete Arbeitsverträge, Leiharbeit und das Nichtersetzten von Ruheständlern und Abtrünnigen machte das Anpassen an die neue Situation aus Unternehmersicht eher leicht.

Plötzlich Heimarbeit, das kannte ich noch aus meiner Kindheit, als Mama Leiterplatten von Hand bestückte und auf dem Esstisch mit bleihaltigem Lot lötete.

Nun heißt es Abstand halten, die Überlebensfähigkeit sichern, sich an das neue Leben anzupassen.

VUCA hat wieder zugeschlagen! Und nun die Rolle rückwärts von der Rolle rückwärts. Sei Ende 2020 steigen die Auftragszahlen wieder, genau so im Januar und Februar 2021.

In der **Leiterplattenindustrie** ist es üblich seine Bedarf an die **nur noch zwei** verbleibenden **Rohmaterialhersteller** nach Taiwan zu übermitteln. Und diese Belieferung ist dann auch zugesichert. **Momentan liegen aber alle Hersteller über ihrem Kontingent.**

Ähnlich verhält es sich bei **Halbleitern, Displays und Touches. Sorry-Sold out!**

**SORRY WE'RE SOLD OUT**

**Derzeit müssen wir nahezu alle Kunden anschreiben, dass eine Belieferung von bestimmten Projekten und Produkten nicht mehr sichergestellt ist** (siehe auch MKI-Essentials Nr.1).

Diese Situation ist in dieser Form erstmalig und unabhängig von den schon vorhandenen Preissteigerungen. D.h. es lässt sich auch nichts mehr durch einen Eilzuschlag beschleunigen.

Und selbst, wenn alle Materialien zur Verfügung stünden, ist immer noch eine wichtige Komponente nicht so schnell wieder verfügbar wie gewünscht - gute Mitarbeiter (m/w/d/oder was auch immer).

Momentan fehlen in den Fertigungen der Mittelständler je nach Branche 10-25% der Belegschaft bezogen auf 2018.

**An ein symmetrisches „V“ ist nicht zu denken.**

Mit den bestehenden Belegschaften ist ein Vorkrisenniveau nicht zu erreichen, zumal die Restbelegschaft durch Corona-Einschränkungen auch keine 100% leisten kann. Was über zwei Jahre runtergefahren wurde, kann nicht in ein paar Monaten wieder recovered werden.

**Jetzt hilft nur ein ehrlicher Vertrieb mit einer offenen Kommunikation der seinen Kunden reinen Wein einschenkt** und souveräne Einkaufsabteilungen.

Bei Fragen zur aktuellen Liefersituation gerne anrufen unter

**+49 711-26 35 00 0** oder

**gruessgottle@mki.de** melden.



Wo könnte es zu Lieferproblemen kommen?

Nur bei **Multilayer Leiterplatten**, da hier das Zwischenlagen-Rohmaterial den Engpass darstellt.



Wo könnte es zu Lieferproblemen kommen?

Bei **diversen Projekten**, bei denen **Leiterplatten, Displays und el. Bauteile** benötigt werden.