

Quelle: <http://www.getinsight.de/interviews/investitionsneigung-steigt-starke-resonanz-auf-neue-produkte-guidance-2014-bestaetigt/190/?print>
(Stand: 26.05.14, 13:22 Uhr)

23.05.2014 > Interview – Viscom AG

Investitionsneigung steigt, starke Resonanz auf neue Produkte, Guidance 2014 bestätigt

1. Herr Pape, wie ist der Messeverlauf hier in Nürnberg?

"Wir sind recht zufrieden mit dem Verlauf der SMT in Nürnberg (06. bis 08.05.2014). Die Anzahl der Messekontakte (Leads) liegt zwar zum gegenwärtigen Zeitpunkt leicht hinter der des Vorjahres; die Ernsthaftigkeit des Interesses der Kunden, so die Einschätzung des Vertriebs, ist zugleich jedoch sehr ausgeprägt. Die Zahl der sogenannten „A-Leads“, die auf eine hohe Wahrscheinlichkeit der Auftragsvergabe hinweisen, ist also recht groß.

Das wir als „rundum 3D-Anbieter“ goldrichtig liegen, haben bereits die global bedeutenden Industriemessen in diesem Jahr gezeigt. Viele Kunden sind überzeugt davon, mit der 3D-Vermessung endlich alle Fehler finden zu können. Das ist aber nur mit dem richtigen Ansatz technisch sinnvoll. Wir sind uns sehr sicher, eine technologisch hervorragende Lösung anbieten zu können, die auch tatsächlich 3D vermessen kann und das in einem für die vollumfängliche Prüfung der Leiterplatte notwendig großen Messbereich."

2. Wie entwickelt sich in diesem Zusammenhang das Marktumfeld?

"Ausreichender Messbereich ist ein kritischer Gesichtspunkt. Viele Geräte am Markt haben aus unserer Sicht starken Verbesserungsbedarf, um eine vollständige 3D-Vermessung zu gewährleisten. Unsere Systeme benutzen zur Vermessung einen orthogonalen Projektor und vier oder acht geneigte Kameras, was auch den großen Vorteil sehr hoher Prüfgeschwindigkeit hat.

Auch die Flexibilität der Systeme wird für die Kunden immer wichtiger. Deshalb kommt das neue 3D-AOI-System Viscom S3088 ultra sehr gut an. Es verbindet die Flexibilität der AOI-Systeme der Viscom S3088-Familie mit den Stärken des Hochleistungskameramoduls XM-3D. Die AOI-Systeme S3088 sind darauf ausgelegt, unterschiedliche Anforderungen von der Kleinserie bis zur High-Volume-Low-Mix-Fertigung, flexibel abzudecken. Das XM-3D-Kameramodul ermöglicht dazu besonders schnelle Inspektionen sowohl bei hochauflösenden geneigten Ansichten als auch bei 3D-Analysen."

3. Erschließen Sie sich neue Absatzmärkte und Kundengruppen?

"Insbesondere 3D ist ein Thema bei der optischen Prüfung von elektronischen Bauteilen, das die Kunden fasziniert. Ihr Interesse jedenfalls ist sehr groß. Ob wir damit tatsächlich neue Kundengruppen erschließen, ist noch offen, denn dazu ist das Thema noch zu neu. In jedem Fall ist es unser Anspruch, als Innovations- und Qualitätsführer technologisch sinnvolle Lösungen zu präsentieren. Das wird - auch hier auf der SMT - honoriert."

4. Erstmals präsentieren Sie hier in Nürnberg das VISCOM S3088 CCI System für die Inspektion von Schutzlacken - ein neuer Volumenmarkt?

"In der Tat, mit der S3088 CCI sind wir sehr weit vorn im Wettbewerbsumfeld. Es ist ein brandneues Produkt, das wir erstmals hier in Nürnberg der Öffentlichkeit zeigen. Das Kundeninteresse ist sehr erfreulich. Wir sind dabei in ein neues Segment vorgestoßen, das aktuell in aller Munde ist. Unsere Lösung ist „IPC-konform“; weitere Systeme für andere Coating-Wege sind in der Entwicklung.

Die „S3088 CCI“ überprüft trockene Schutzlackschichten auf elektronischen Baugruppen zum einen auf Vollständigkeit, zum anderen wird die Lackdicke gemessen. Die künftige Nachfrage wird wohl recht automobilgetrieben sein, wenn man bedenkt, wie wichtig Spritzwasser- und Feuchtigkeitsschutz bei der Elektronik im Auto ist. Aber es sind auch mobile Endgeräte, die zunehmend in tropisch-feuchten Regionen verkauft werden und bei denen der Schutzlack kritische Bedeutung bekommt."

5. Muss in der Industrie dahingehend noch eine Grundsatzentscheidung getroffen werden?

"So ist es. Im Automotivbereich ist der Druck der OEM's auf die Lieferanten so groß, dass diese folgen müssen. Im Consumerbereich steht die Entscheidung einiger High-End-Anwendungen kurz bevor. Nach und nach werden geringerwertige Produkte folgen. Es dürfte sich schon bald ein spannender Markt entwickeln, in dem wir uns gute Chancen ausrechnen."

6. Hat sich auch der allgemeine konjunkturelle Hintergrund aufgehellt?

"Ja, das schätzen wir so ein. Dieses Szenario war auch Planungsgrundlage für das laufende Geschäftsjahr. Wir erwarten einen Jahresumsatz von € 55 - 60 Mio. und eine EBIT-Marge zwischen 13 - 15 %."

7. Die Schwankungen im Ordereingang sind in den vergangenen Jahren immer größer geworden - ein Trend?

"Die Bieterverfahren verschärfen sich und die Zahl der Parallelanfragen nimmt zu. Dies gilt insbesondere für die Automobil-Zulieferindustrie, in der wir traditionell sehr stark vertreten sind. Unsere Kunden bieten immer öfter für dasselbe Projekt bei den anfragenden OEM's. Mit unserer Marktposition haben wir gute Chancen das Projekt letztendlich zu gewinnen.

Diesen Trend sehen wir aber auch in anderen Industrien, wie z.B. für die EMS-Kunden in Asien, von denen wir zunehmend Anfragen erhalten, die jedoch nicht immer zu einem Auftrag führen und zeigen, dass wir in dieser Kundengruppe noch nicht so stark vertreten sind wie gewünscht.

Der beschriebene Weg der Diversifizierung bleibt also eine sinnvolle strategische Zielsetzung. In diesem Zusammenhang sind wir besonders stolz auf das im Q1/14 vermeldete Großprojekt über rund € 4 Mio. aus der „3C“-Kundengruppe."

8. Warum?

"Das erwähnte Großprojekt ist ein sogenannter „Marketing-Hook“. Ein Art Brückenkopf, von welchem aus die Kundenbeziehung weiter ausgebaut werden kann. Langfristige Projekte mit diesem in Asien wohlbekannten Hersteller sollen folgen - die Gespräche dazu laufen bereits. Zusätzlich sollte die Entwicklung dort auch unsere Positionierung bei anderen EMS-Anbietern positiv beeinflussen. Aus diesem Grund haben wir auch bewusst unser Vertriebsteam in China verstärkt. Sie wissen ja, dass wir immer stärker das „global application team“ einsetzen, welches im Grunde in den Zielregionen den Know-how-Transfer - von Hannover in Richtung Kunden - erheblich beschleunigt und verbessert. Das hilft auch in der Projektakquisition. Wir hoffen auf entsprechende Erfolge in der Zukunft."

9. Es gilt also nachhaltig in den Markt zu investieren?

"Dort, wo wir Nachholbedarf sehen - im EMS- und „3C“-Segment - in jedem Fall. Das gilt aber auch im Automobilzulieferbereich, wo wir vom Wettbewerb stark bedrängt werden, weil dieses Segment besonders lukrativ ist. Der Wettbewerb schläft nicht; das gilt aber auch für uns! Selbst dort wo wir Kunden verloren haben oder verloren geglaubt haben; stellen wir fest, dass dieser nicht selten schnell merkt, was er an uns hatte."

10. VISCUM legt Wert auf Innovation, Flexibilität und Integration - ein USP?

"Ja, eine Positionierung, die wir uns ganz gezielt ans Revers heften. Wir sind eine der wenigen Firmen, die ein vollständiges Portfolio an Prüfsystemen für die komplette SMT-Linie anbieten. Wir halten alle Prüfmöglichkeiten, die man optisch und röntgentechnisch sinnvoll durchführen kann, vor. Damit kann man im Grunde alle wesentlichen Informationsquellen entlang des Produktionsprozesses vernetzen. Genau dieses Thema bieten wir unter dem Namen „Quality Uplink“ an."

11. Welche Entwicklungstrends verfolgt VISCUM?

"Seit einiger Zeit ist es 3D, das auch ein positives Echo vom Markt erfährt. Optische Prüfverfahren verfeinern und röntgentechnische Systeme weiterentwickeln - dort sind wir technologisch besonders stark. Unsere Neuerungen zeigen wir auch hier in Nürnberg und weitere werden folgen."

Wir werden z.B. im kommenden Jahr ein für den Inlineeinsatz besonders leistungsfähiges Röntgensystem entwickeln. Wir bieten heute bereits mit der „X7056FPD“ ein System an, das mit einem verfahrbaren Flat Panel Display arbeitet und somit sehr präzise 3D-Bilder für hochpräzise Auswertungen - bei einem etwas geringeren Durchsatz - liefert. Kunden aus der professionellen Kommunikationstechnik z.B. Luft- und Raumfahrt und Satellitenkommunikation mit hohem Qualitätsanspruch und niedrigen Taktzeiten setzen das System sehr gerne ein."

Integration ist ein weiterer Schwerpunkt der Arbeit. Höherer „First-Pass-Yield“ und geringere Fehlerquoten bedeuten höhere Effizienz im Prozess. Hier ist das Haupteinsatzfeld der AOI- und AXI-Prüfung. Mit der Software-Interface-Integration werden wir das weiter fördern."

All das soll dazu beitragen die Zahl der Kundengruppen zu verbreitern, so dass wir nicht mehr so automobillastig sein werden. Elektronikfertiger in Asien und die „3C“-Kundengruppe stehen in diesem Zusammenhang im Akquisitions-Fokus."

12. Braucht VISCOM mehr Entwicklungspersonal, alle sprechen von Fachkräftemangel?

"Zur ersten Frage: Ja!

Wie in der Vergangenheit wollen wir hierbei auch künftig auf Effizienz und eine gewisse Flexibilität achten. Deshalb arbeiten wir - wie im Fall der Entwicklung unseres „XM-Moduls“, unserer jüngsten Kamera-Technologie - projektgebunden und mit gutem Erfolg mit Partnern zusammen und bauen nicht in jedem Fall und ausschließlich nur eigene Ressourcen auf.

In einigen Projekten arbeiten wir mit Hochschulen, mit Forschungseinrichtungen und im Verbund mit anderen Unternehmen zusammen. Das Thema 3D und 3D-Visualisierung ist zum Beispiel an der Uni Hannover angesiedelt; mit der Fraunhofer-Gesellschaft sind wir beim Thema „Big Data“ gemeinsam unterwegs.

Zur zweiten Frage: Ja, es wird nicht einfacher. Von einer Mangelsituation können wir aber nicht sprechen. Wir haben das Glück, dass VISCOM einen sehr guten Ruf in der Branche genießt, Mitarbeiter also gerne zu uns kommen. Interessante Arbeitsplätze und ein gutes Betriebsklima sorgen dafür, dass die Fluktuationsrate nach wie vor sehr gering ist."

Kurzprofil



Viscom AG

Branche: **Vision Technology**

Transparenzlevel: **General Standard**

Investmentstil: **Value**

ISIN: **DE0007846867**

Bloomberg Code: **V6C:GR**

Reuters Code: **V6CG.DE**

Preis: **17,04 Euro** am 26.05. um 12:00 h

Free Float: **24,5%**

Website: www.viscom.de

Gesprächspartner

Volker Pape (CMO)

getinsight Research hat auf die Inhalte des Interviews keinen Einfluss und kann daher für die Richtigkeit und Vollständigkeit dieser Inhalte keine Haftung oder Gewähr übernehmen. Die geäußerten Inhalte entsprechen ausschließlich den Ansichten und Schlussfolgerungen des Äußernden. Derartige Interviews stellen weder eine Anlageberatung noch eine Aufforderung zu jeglichem Handel mit Wertpapieren dar und sind als Entscheidungsgrundlage für solche Geschäfte ungeeignet.