

# Stor EMS-indflydelse på EOT

Overraskende mange EMS- og printvirksomheder havde stande på EOT-messen. Forklaringen ligger nok i de stadig mere udviskede grænser mellem udvikling og produktion inden for elektronikken og navnlig de embeddede-/IoT-baserede løsninger

Af Rolf Sylvester-Hvid, EOT, Herning

Det personlige møde og diskussionen over produkterne stimulerer interessen gensidigt og danner grundlag for nye forretningsmodeller og fremtidige produkter. Det er sagt mange gange før i Herning, og på det punkt var EOT ingen undtagelse. Der var enkelte udstillere, som ikke havde haft en optimal messeoplevelse efter tre dage i Hernings Messecenter, men størstedelen af både udstillere og besøgende var ganske godt tilfredse med kvaliteten i de møder, der fandt sted.

Vi oplevede fra redaktionen flere samtaler, der tydeligvis blev til forretningsaftaler, og der var nysgerrighed omkring de nyeste teknologier inden for så forskellige teknologier som LoRa over lyd-healing til trykt elektronik på dronevinger fra folk, der normalt ville være uden for branchen. Det tyder på, at EOT formåede at tiltrække dele af samfundet, som man normalt ikke har kontakt til i den mere indspiste del af elektronikbranchen. Det skaber ekspansion. Christina Rosenlund, der er en vigtig brik i EOT's udformning, er generelt meget tilfreds med den form, EOT

efterhånden har fået, og der er mange dele af konceptet, som fungerer godt. Selvfølgelig giver erfaringer fra nu flere EOT-events også anledning til at overveje ændringer. Blandt andet skal konferenceprogrammet nok have færre, men bedre kategoriserede indlæg, så der bliver tegnet en rød tråd igennem foredragene, så man fortsat – og måske i endnu større grad – genererer en faglig interesse, men ikke trækker de besøgende væk fra standene. De knap 1.500 besøgende på dette års event fik dog en masse med sig hjem fra såvel konference som standene

proprietære løsninger til IoT-teknologierne, der jo er omdrejningspunktet i megen elektronikudvikling i dag – og i morgen ...

## Agilitet er afgørende

Møn Print – som har beholdt navnet trods opkøbet fra Icape side – er måske en smule uventet på EOT, men omvendt er Møn Print nok markedets mest udadvendte printleverandører, så det vil mere være undtagelsen end reglen, hvis ikke man løber på Tina Pedersen og Jan Husen på de danske tekniske messer (og nu også messer i Tyskland).

- Vi har under Icape fået frie hænder til at indføre en forretningsmodel, der går imod normerne i branchen. Hvor andre trader-virksomheders strategi drejer sig om at finde producenter, som man kan tilpasse sin forretning til, så går vi hos Møn Print mod strømmen. Vi styrer egenhændigt processer, leverandører samt design og logistik med udgangspunkt i virksomheden på Møn. Det er altså ikke en fjern afdeling i Kina, der dikterer forholdene. Det gør vi, og det foregår med Icape's velvillighed, også selv om det er en anderledes måde at drive en printvirksomhed baseret på trading på, fortæller Tina Pedersen, der er direktør for Møn Print.

For Icape's CEO, Bing Ling Leshellam, er Møn Prints model noget usædvanlig, men hun har tiltro til, at folkene hos Møn Print kender marked og kunder så godt, at metoden fungerer. Målet er at sikre maksimal agilitet – og lavere omkostninger – i forhold til kundernes projekter, der ofte involverer små styktal med hurtige leverancer. Det er oplagt til udviklingsopgaver inden for elektronikindustrien, og det er en model, som Møn Print i forvejen har 30 års erfaring med, så ingen grund til at pille ved noget, der dokumenteret bare virker.



Kim Engmark og polske Nordes har fundet hinanden. Nordes producerer i Polen, og Kim Engmark har kendt virksomheden siden 2016. Teknisk har den Wrocław-baserede EMS'er dog udviklet sig markant – både teknisk og i kontakten udad mod ikke mindst Danmark.

## "Syretest" af polsk produktionsmodel

Nu vi taler om produktion uden for landets grænser, så er Nordes en af "de nye i klassen" inden for EMS-virksomhed. Men nærheden til dansk industri er nu alligevel blevet mere synlig, navnlig efter Kim Engmark er blevet koblet på Nordes. Han kender virksomheden fra sin tidligere ansættelse i Alpha Elektronik i Næstved (i dag under ETK EMS), hvor man tilbage i 2016 ledte efter en polsk partner til at varetage manuel montage. - Jeg stødte dengang på Nordes, der holder til i Wrocław i Polen, og vi har holdt kontakten siden. Nordes ville gerne mere aktivt ind på det danske marked, da Danmarks ofte high-mix low-volume produktion går godt i spænd med

Nordes' produktionsapparat. Det førte så til, at de spurgte, om jeg ville repræsentere Nordes i Danmark, og det ligner en god idé. Udstilling på EOT er en slags "syretest" for at se, hvordan markedet tager imod idéen om produktion i en polsk virksomhed, der både teknologisk og udstyrsmæssigt bliver stadig mere high-tech, siger Kim Engmark. De besøgende på EOT har da også taget pænt imod konceptet – og Nordes. Både virksomheden og de besøgende, der har rundet Nordes' stand, tror på idéen, og især onsdag var en rigtig god dag for Nordes og Kim Engmark, som fik etableret en række gode leads.

## Gensidig dygtiggørelse

GPV var også meget synlig på EOT, og ikke mindst virksomhedens CEO, Bo Lybæk, var nærmest overalt i Herning-messens M-hal – både på standen og som taler på konferencen. Angiveligt gav det mange gode leads at udstille, og Bo Lybæk og GPV's folk på standen virkede meget tilfredsede med arrangementet.

- Vi har haft godt med besøg, og der ligger en lang række fordele i, at vi under messerne er i stand til at udfordre hinanden face-to-face. Det fjerner en masse filtre, så man hurtigt kommer ned i den tekniske substans, der fører til forretning hen ad vejen. En meget vigtig sidegevinst er, at de tekniske samtaler også fører til en gensidig dygtiggørelse. Vi bliver kort og godt klogere af at udfordre hinanden gennem de personlige kontakter, og det er jo dét hele messekonceptet går ud på, konkluderer Bo Lybæk.



Tina Pedersen har fået vendt trading-verdenen på hovedet med et koncept, hvor Møn Print styrer alle processer, logistikken og designet i Icape – fremfor omvendt. Det sikrer en bedre smidighed i forhold til kundernes ønsker og generelt bedre priser.

i udstillingsområdet – ikke mindst fra de ganske mange EMS-virksomheder, der udstillede på EOT. Man kan måske undre sig lidt over interessen fra EMS-markedet i en messe som EOT, men forklaringen er nok, at grænserne mellem produktudvikling og fremstilling bliver mere udviskede, og flere EMS'er tilbyder også



**Drake rectifiers kan levere op til 500KVA power pr. system, og kan kobles sammen for endnu højere output.**

**Det gør produktet velegnet til bl.a. Power-to-X projekter, Katodisk Beskyttelse, Elektro-chlorering m.m.**



**Systemet tilpasses efter behov, bl.a. til:**

- Op til IP65
- Olie/luft/vand køling
- krævende miljøer (marine, off-shore, ørken)
- Hazardous omgivelser (Zone 1 og Zone 2)

[www.repcomp.dk](http://www.repcomp.dk)



Bo Lybæk understreger betydningen af, at kunder og leverandører kan udfordre hinanden teknologisk under messer som EOT. Det fører til en gensidig dygtiggørelse, der kommer hele industrien til gavn.