eTec Spotlight.

03.2021

Schlagzeilen der eTec Consult GmbH

Chancen im Norden

„Friskt vågat hälften vunnet" heißt es in Schweden für „frisch gewagt ist halb gewonnen". Skandinavien ist eine wichtige Region für den deutschen Mittelstand. Umso erfreulicher, dass unsere nördlichen Nachbarn auf starke Wachstumsprognosen für 2021 blicken.

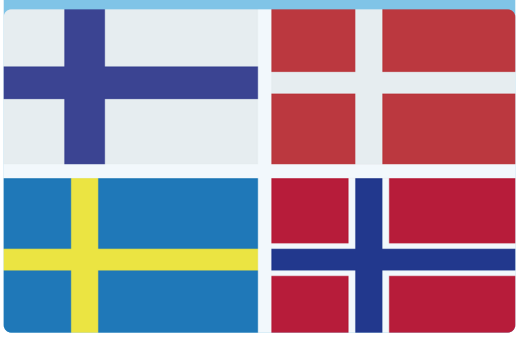
Schweden und Dänemark erwarten über 3% Wachstum in diesem Jahr. Beides sind wichtige Märkte für Maschinenbau, Automation, die Elektronikproduktion und die Elektrotechnik. Finnland rechnet immerhin mit einem Wachstum von 2,9% und hat sich für viele unserer Kunden auch als Hub für die baltischen Märkte etabliert. Norwegen erwartet im zweiten Jahr der Pandemie sogar ein Plus von 3,6%. Gerade in den wichtigen Märkten Öl+Gas sowie Chemie und Petrochemie ist die norwegische Wirtschaft Kernmarkt der Region und zudem Vorreiter in der Elektromobilität.

Wie sind Sie in Ihren nordischen Tochtergesellschaften aufgestellt?

In den vergangenen Jahren haben wir regelmäßig in allen skandinavischen Märkten Manager für die Niederlassungen unserer Kunden gefunden. Wir pflegen aktive Netzwerke zu Managern aus Automation, Elektrotechnik, Messtechnik und dem Maschinenbau.

Wir freuen uns, mit Ihnen über Ihren Bedarf in Skandinavien zu sprechen. Lassen Sie uns gerne wissen, wo wir Ihnen helfen können, um Ihre Chancen im Norden zu nutzen.

Ihr Rolf Uede



Co-opetition
Chancen & Risiken

Dass Markteilnehmer kooperieren, um neue Produkt-/ Markkombinationen anzugehen, um Kosten einzusparen, Skalen-Effekte in der Produktion zu realisieren oder Doppeleffekte in F&E zu vermeiden, ist keine neue Errungenschaft. Kooperationen werden über alle Branchen hinweg mehr oder weniger aktiv in Betracht gezogen und durchgeführt.

Der gegenwärtige, hoch gehandelte Trend zur Zusammenarbeit innerhalb konkurrierender Wettbewerbslandschaften macht Schule, bedeutet allerdings in der Konsequenz, dass zahlreiche wichtige, strategische Fragen beantwortet werden müssen.
Jede dieser Fragen bedarf sorgfältiger Analyse und Vorbereitung!

- *Werden Sie Wettbewerbsvorteile bei einer Kooperation mit Ihrem Rivalen verlieren?*
- *Können Sie Ihre USP's wirksam schützen?*
- *Wie wird Ihr Wettbewerber sich selbst weiter entwickeln wollen, können?*
- *Welche Risiken gehen Sie ein, wenn Sie nicht kooperieren?*
- *Ist der Status Quo eine Option?*

Es braucht Zwei für eine Kooperation.

Beide Partner benötigen erkennbare, wertschaffende Vorteile für ihre Entscheidung. Eine Win-Win-Kooperation braucht, wie jede Innovation, einen Startpunkt. Aber auch Perspektive und Kontrolle!

Die gegenwärtige Gesamtsituation bietet Chancen für Revision und neues Denken...

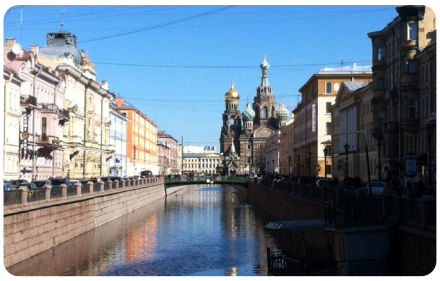
Wir vernetzen Sie für eine erfolgreiche Zukunft

Bisher strikt getrennte Datennetze wachsen in der produzierenden Industrie zusammen – Stichwort: IT/OT Konvergenz. Im Umfeld dieser Entwicklung eröffnen sich für viele Automatisierer enorme Chancen für Produktinnovationen und datengetriebene Geschäftsmodelle, die über das Geschäft mit Hardware deutlich hinausgehen. Auch im Umfeld Building Automation werden nicht erst seit Corona Schlüsselparameter wie Luftqualität, Temperatur oder Energieverbräuche in Verbindung mit den relevanten Standards wie KNX und BACnet immer stärker integriert. Damit einher geht die

zunehmende Nutzung von Übertragungsprotokollen wie MQTT sowie Wireless-Technologien.
In allen diesen Entwicklungen kennt eTec Consult nicht nur die relevanten technologischen Entwicklungen, Applikationen und Spieler auf diesem Markt. Wir haben vielmehr bereits zahlreiche Positionen nicht nur auf der ersten Ebene, sondern auch im mittleren Management und für Schlüsselpositionen in Entwicklung, Produktmanagement und Technik besetzt. Denn abseits der oben genannten Erfolgsfaktoren wissen wir vor allem, wie man diesen „neuen" Typus von Kandidaten „connecten" muss. Sprechen Sie uns gerne zu unseren Erfahrungen an, denn wir sprechen auch die Sprache des Mittelstands: ehrlich, direkt und lösungsorientiert!

Wachstum Russlands – Chance für die deutsche Industrie

Unumstritten ist auch die russische Konjunktur von der Coronakrise betroffen. Der Rückgang des Bruttoinlandsprodukts um ca. 3,5% hält sich aber vergleichsweise in Grenzen. Doch die Prognosen für die gesamtwirtschaftliche Produktion sind vielversprechend. In den Jahren 2021 und 2022 soll sie um insgesamt 4,9% zulegen.



Die Sonderwirtschaftszonen Russlands sind dicht an wichtigen Hochschulstandorten und damit nahe an der Entwicklung neuer Technologien eingerichtet. Der Fokus liegt auf Innovationen in Elektronik und Telekommunikationsausrüstungen, IT, Präzisions- und Laborgeräten, Kernphysik sowie Biotechnologie und Medizintechnik.
Derzeit gibt es sechs solcher Sonderwirtschaftszonen: Zwei davon bestehen bei Moskau, zwei in Sankt Petersburg und außerdem in Tatarstan und im sibirischen Tomsk. Die Verfügbarkeit von Forschern, Risikokapital und Ermäßigungen bei Steuern, Zöllen und Sozialabgaben sollen Investoren anlocken. Einige unseren Kunden haben diese Chancen, Marktanteile in Russland zu gewinnen, bereits erkannt.
Gerne helfen wir Ihnen, geeignete Manager in Russland zu finden – sowohl für das Start Up einer Tochtergesellschaft, den Aufbau einer Produktion oder auch, um den Wandel in Ihrer russischen Niederlassung zu gestalten. Denn in all diesen Bereichen verfügt eTec über 20 Jahre Erfahrung auf dem russischen Markt.

Tatyana Voelkel,
Consultant Russland Osteuropa

Neben einem aktiven Netzwerk zu russischen Managern braucht es auch interkulturelles Verständnis, die russische Sprache und das nötige Fingerspitzengefühl, um den/die „Richtige(n)" zu engagieren. Profitieren Sie von unserer Erfahrung und unserer Marktexpertise – wir beraten Sie gerne bei Ihrem Bedarf in Russland und den GUS-Staaten.

eTec Consult GmbH
international executive research

Kontaktieren Sie uns!

eTec Consult GmbH
Felsweg 16
35435 Wettenberg
Germany

fon: +49 (641) 9 8220-0
fax: +49 (641) 9 8220-21
info@etec-consult.de
www.etec-consult.de

Unser Team ist da, wo Sie uns brauchen!
Wir sind in über 60 Ländern bestens vernetzt!

Das gesamte eTec-Team steht Ihnen wie gewohnt zur Verfügung. Wir haben seit geraumer Zeit einen Großteil unserer Arbeitsprozesse digitalisiert und sind in der Lage, auch in der aktuellen Situation unseren vollen Service zu leisten.

Die Geschäftsleitung v.l.n.r.:
Gerhard Deiss, Frederik Horn,
Tatyana Voelkel, Dr. Rolf Keck