

SRM

E²MS für resiliente europäische Lieferketten

Im Jahr **2024** schlossen sich die **SRM Mikroelektronik** und **CHANGE LIGHT-LY** zusammen, um das traditionelle Berliner Unternehmen wieder auf Kurs zu bringen. Dominik Schmidt, Geschäftsführer von SRM, und Jasmin Konneggen, Gründerin von CHANGE LIGHT-LY, pflegen eine langjährige Geschäftsbeziehung, die auf Vertrauen und gemeinsamen Werten basiert und ihren Ursprung in der COVID-Pandemie hat. **SRM** war ein Hauptlieferant für Jasmins Arbeitgeber – einen in Schwierigkeiten geratenen Leuchtenhersteller, der von der Pandemie und einer Reihe weltweiter Lockdowns schwer getroffen wurde.

Nach der Pandemie hatte sich die Geschäftswelt komplett gewandelt, und die Elektronikbranche befand sich in einer Lage, in der **aktiver Vertrieb, hohe Online-Sichtbarkeit und umfassende Vernetzung** erforderlich waren. Begriffe, die den meisten Unternehmen der Branche – einschließlich **SRM** – fremd waren.

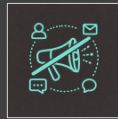


Daher bestand das erste Projekt von **CHANGE LIGHT-LY** darin, diese Probleme für **SRM** anzugehen und zu lösen, um das Unternehmen sichtbar, zukunftssicher und zu einem zuverlässigen, anerkannten Akteur auf der Bühne der europäischen Elektronikbranche zu machen.

2024



Sinkender Umsatz



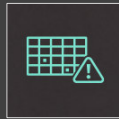
Kein aktiver Vertrieb



Fehlende Sichtbarkeit



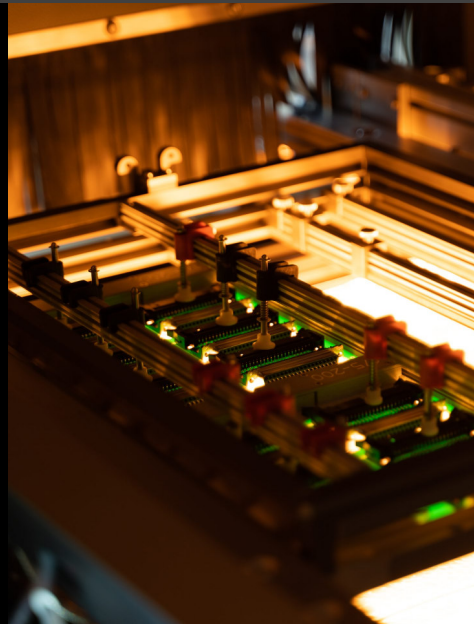
Ineffiziente Prozesse



Zu wenig Transparenz

Daher begab sich **CHANGE LIGHT-LY** im März 2025 auf die Suche nach Partnern und Lösungen, um **SRM** durch die Optimierung seiner Prozesse und seines Marktansatzes rentabler und sichtbarer zu machen. Auf der Embedded World kam es zur ersten Begegnung mit **bee produced**, einem in Wien ansässigen Softwareunternehmen, das sich auf die Optimierung der Angebotserstellung und Auftragsabwicklung im EMS-Bereich spezialisiert hat.

bee produced lieferte nicht nur eine Lösung für die Auftragsbearbeitung, nach der **SRM** dringend suchte,



sondern erwies sich auch als erster Partner, der **SRM** und **CHANGE LIGHT-LY** auf ihrem Weg zu europäischer Zusammenarbeit und Souveränität in der Elektronik begleitete.

Allein im Jahr 2025

- besuchten sie 5 europäische Messen und Veranstaltungen,
- reichten gemeinsam 2 europäische Förderprojekte ein
- steigerten die Sichtbarkeit und die Anzahl der Follower um 20%

Im September 2025 gründeten sie offiziell die Initiative **ProudlyEngineeredInEurope** – die eine eigene Erfolgsgeschichte darstellt und separat erzählt werden soll.

2026



20% mehr Umsatz im Jahr 2025



Neukunden: Entwicklung & EMS



EMS-Kundenportal



Europäisches Partner-Netzwerk



Transparenz in der Konformität