



(Bild: SFIO CRACHO – Shutterstock)

Distribution im Jahre 2018:

# Der Markt im Wandel – oder Business as usual?



**D**as Kalenderjahr 2018 ist ein extrem spannendes Jahr und die Distribution mitten drin. Aufgrund der derzeitigen Wandlung vom Käufer- zum Verkäufermarkt und der allseits angespannten Liefersituation für bestimmte Bauteile ist die enge Verzahnung der Distribution als Bindeglied zwischen Hersteller und Endkunde im Moment ein Schlüssel zum Erfolg. Die lokalen Netzwerke haben sich mittlerweile zu globalen Netzwerken entwickelt. Alles ist miteinander verbunden und eine weltweite Beschaffung, Logistik, Produktion und Kommunikation findet rund um die Uhr statt. Ein Rädchen muss perfekt ins andere greifen, um die immer komplexer gewordenen Abläufe reibungslos, schnell und termingerecht umsetzen zu können.

**Falko Ladiges von WDI nimmt Stellung zu aktuellen Themen, welche die Distribution, Hersteller und Anwender beschäftigen. Besprochen werden aktuelle Trends und Innovationen im Bauteilebereich, Applikationsfokus sowie die momentane Situation der Bauteilebeschaffung.**

Von Alfred Goldbacher

**? Wie sehen Sie den Wandel des Elektronikmarktes in der aktuellen Situation? Hat es schon länger Anzeichen für diese recht extreme Entwicklung gegeben?**

**! Falko Ladiges:** Der Markt hat sich in den letzten zwölf Monaten vom Käufer- zum Verkäufermarkt gewandelt. Über Jahre hinweg waren Bauteile im Übermaß vorhanden. Hersteller oder auch

Distributoren haben Marktanteile gekauft, ohne wirklich neues Geschäft zu generieren. Dies zum Vorteil der Käufer, die letztlich den Preis diktieren konnten, der immer weiter in den Keller gedrückt wurde, und viele Hersteller und Distributoren nur noch über große Volumina im Ertragsbereich bleiben konnten. Kleine Bestellungen und individuell auf Kunden abgestimmte Konzepte waren kaum noch kostendeckend abzuwickeln. Viele Kunden und auch Hersteller haben sich abhängig gemacht: Kunden, weil Sie auf Zweit- oder Drittfreigaben beim Design-in verzichtet haben, und Hersteller, weil Sie Produkte geliefert haben, die sie nicht selbst gefertigt haben, weil sie in der jetzigen Situation bei der Belieferung ebenfalls hintenan stehen. Hersteller haben sich nicht unbedingt auf Ihre Kernkompetenzen und Key-Produkte konzentriert, sondern wollten alle ein Komplettpaket anbieten.



## Falko Ladiges

machte von 1994 bis 1996 Lehre und Abschluss zum Bankkaufmann. 1997 begann er sein Studium und schloss es 2001 als Diplom-Kaufmann (Duales Studium an der FH Nordakademie in Elmshorn) erfolgreich ab. Seit 2001 ist Ladiges bei WDI im Produktmarketing tätig und übernahm 2009 zusätzlich die Leitung Produktmarketing PEMCO bei WDI.

[fladiges@wdi.ag](mailto:fladiges@wdi.ag)

### **? Und wie bewältigen Sie als Distributor nun die aktuelle Situation?**

**! Ladiges:** Die Angebotsituation hat sich durch Konsolidierungen und Übernahmen in der Distribution, aber auch durch Zusammenschlüsse von Herstellern verschoben und so zu den jetzt vorhandenen Problemen geführt. Kunden bekommen bestimmte Bauteile nicht mehr, weil der „neue“ Distributor zum Beispiel den benötigten Hersteller aus dem Programm genommen hat oder der Kunde nicht mehr die Wertschätzung erfährt, weil er in der neuen Organisation kein A-Kunde mehr ist. Und es gibt noch viele andere Gründe: Weil zum Beispiel Betreuer wechseln oder bei der Fusion von Herstellern doppelte Produkte plötzlich abge-

kündigt werden, unrentable Linien und Fertigungsstandorte geschlossen werden und allein schon deshalb eine Verknappung entsteht. Über die letzten Jahre hinweg sind die Rohmaterialpreise zum Teil erheblich gestiegen, doch Verteuerungen bei den Bauteilen waren aus genannten Gründen nicht umsetzbar. Das heißt, die Verteuerungen gingen auf das Konto der Hersteller und/oder Distributoren, die über Ihre Margen die Kompensation zum Kunden aufzufangen haben. Dies funktioniert nun im aktuellen Markt nicht mehr. Er ist gekippt vom Käufer zum Verkäufermarkt. Zu spüren ist dies nicht nur durch schmerzliche Lieferengpässe bis hin zu allokativen Produkten, sondern auch durch Kostenweitergaben an die Kunden und die damit verbundenen Preisadjustierungen nach oben, die nicht mehr weiter kompensiert werden konnten.

### **? Gab es einen ungefähren Zeitpunkt, von dem an sich die beschriebenen Faktoren massiv ausgewirkt haben?**

**Ladiges:** Abzusehen war das Ganze schon ab Mitte 2017; doch dort, wo genügend Bauteile irgendwie und irgendwo beschaffbar waren, wurden die frühzeitigen Anzeichen meist nicht beachtet. Andere hofften darauf, dass diese Delle schnell wieder vorübergehen würde. Es wurde auch keine Panik verbreitet. Auch wurde von vielen Herstellern keine Allokation ausgerufen,

sondern nur für bestimmte Produkte oder Baugrößen die Lieferzeit zum Teil deutlich verlängert.

### **? Stecken Sie als WDI ebenso in derselben Liefernot wie all die übrigen Distributoren?**

**! Ladiges:** Die aktuelle Situation betrifft uns natürlich auch – wenn auch nicht so massiv wie andere Mitbewerber. Aufgrund unserer Ausrichtung lie-

## **Falko Ladiges, Teamleiter PEMCO bei WDI: Der Distributor kann die aktuelle Lieferknappheit für verschiedene Produktgruppen dann lösen, wenn die Anwender bereit sind, Freigaben für neue Zulieferer zu erteilen.**

fern wir viele Bauteile, die nicht von der allokativen Situation betroffen sind. Zudem haben wir Hersteller im Lieferprogramm, die trotzdem lieferfähig sind. Das heißt, wir können im Moment vielen unserer Kunden helfen, sofern Sie jetzt bereit sind weitere Hersteller freizugeben, die Ihre aktuellen Lieferengpässe überbrücken könnten.

### **? Gibt es Anzeichen, dass sich die aktuell angespannte Situation bei der Bauteileversorgung kurzfristig wieder entspannt?**

**! Ladiges:** Da über die letzten Jahre die Lagerhaltung bei den Kunden auf kleinstmöglichem Niveau gehalten wurde, wird jetzt natürlich von der Hand in den Mund gelebt. Jegliche Mengen, die zu bekommen sind, werden für die aktuellen Produktionen verwendet. Für weitere Dispositionen sind viele Kunden gezwungen, bereits bis Ende 2019 zu planen – schon aufgrund der Umstände, dass bestimmte Bauteile 50 oder sogar bis zu 100 Wochen Lieferzeit haben. Solange diese Bedarfe nicht realistisch planbar abgedeckt werden können, zeichnet sich auch keine Entspannung der Situation ab.

### **? Welche Trends erkennen Sie bei Bauteilentwicklungen und welche Applikationen stehen derzeit in besonderem Fokus bei Herstellern und Kunden? Was wird vom Markt verlangt?**

**! Ladiges:** Immer kleiner und leistungsfähiger sollen Bauteile sein; also möglichst kleine Abmessungen bei Verwendung in erweiterten Temperaturbereichen sowie höhere Leistungen im gleichen oder kleineren Package. Bei Quarz-/Oszillatorprodukten geht der Trend dahin, möglichst kleine Bauformen einzusetzen: Bauteile in der Größe  $5 \times 7 \text{ mm}^2$  waren vor kurzem noch Standard und gelten heute bereits als überholt. Bei Oszillatoren beispielsweise werden schon Bauformen von  $1,5 \times 0,8 \text{ mm}^2$  angeboten. Bei Induktivitäten geht der Trend ebenfalls in Richtung kleinerer Bauformen bei erhöhter Leistung und erweitertem Temperaturbereich. Erreicht wird diese Verkleinerung beispielsweise durch besondere

Produktionsverfahren und durch Verwendung spezieller Metalllegierungen.

### **? Gibt es noch weitere Forderungen von Seiten Ihrer Kunden?**

**! Ladiges:** Von vielen Kunden häufig gefordert sind Temperaturbereiche beziehungsweise Spezifikationen nach Automotive-Standards; also Kennwerte, die von  $-55$  bis  $+125^\circ\text{C}$  oder sogar bis  $+155^\circ\text{C}$  eingehalten werden – selbst dann, wenn der Kunde gar kein Automotive-Kunde ist und seine Produkte rein für den industriellen Einsatz gedacht sind. Bauteile die den geforderten Spezifikationen entsprechen, vermitteln dem Anwender eine gewisse Sicherheit, das sie ja nach strengen Automotive-Vorgaben getestet oder danach gefertigt wurden und demnach auch unter widrigen Bedingungen voll einsetzbar sind sowie zudem noch über eine bessere Langzeitstabilität verfügen.

### **? Gilt dies für bestimmte Anwendersegmente im Besonderen oder werden diese Verbesserungen von allen Branchen geäußert?**

**! Ladiges:** Der Automotive-Sektor ist bekanntlich einer der am meisten wachsenden Bereiche in der Elektronik. Doch auch Systemhersteller aus den Bereichen IoT, Industrie 4.0, Wearables, Home Security, Smart Home sowie Vernetzung von Produkten fordern, dass die Komponentenhersteller ständig weitere Produktinnovationen auf den Markt bringen.

**? Wie sind Sie als WDI für die aktuelle Marktlage aufgestellt und inwiefern beeinflusst es ihr tägliches Handeln und ihre strategische Ausrichtung?**

**! Ladiges:** Wir sind generell so aufgestellt, dass wir die gleichen Produkte von verschiedenen Herstellern liefern können. Viele unserer Kunden wollen bei Neuprojekten gleich mehrere Freigaben durchführen oder aufgrund von Lieferantenreduzierungen auch nur von einem Lieferanten hierzu betreut werden. Durch unseren Fokus auf beratungsintensive Produkte haben wir bei vielen Herstellern und Produkten die aktuelle Beschaffungsproblematik eher nicht. Doch sind natürlich viele unserer Kunden derzeit auf der Suche. Wir können hier häufig durch kurzfristige Freigaben unserer Hersteller auch helfen. Unsere strategische Ausrichtung beeinflusst die aktuelle Situation nicht. Es macht keinen Sinn, in eine Art Aktionismus zu verfallen und einfach weitere Hersteller ins Sortiment aufzunehmen. Zum einen ist es schwierig, gänzlich unbekannte Hersteller bei den Kunden zu platzieren und zum anderen wollen wir unseren Verpflichtungen eines Distributors in beide Richtungen – zum Kunden und zum Hersteller hin – gerecht werden. Dies bedeutet eine vertrauensvolle Basis zu schaffen, um zusammen ein substanzielles und langfristiges Geschäft miteinander aufzubauen. Kurzfristig ist so etwas kaum umsetzbar und würde am Ende, sobald sich der Markt wieder beruhigt hat, in jede Richtung zu unzufriedenen Partnern führen.

**? Welche innovativen Hersteller/Produkte stehen bei Ihnen im Fokus?**

**! Ladiges:** Wie schon erwähnt, stehen Hersteller mit innovativen und ber-

tungsintensiveren Produkten im Fokus. Zu nennen wären etwa der Hersteller Mill-Max, mit stetig wachsendem Produktsortiment im Bereich der Federkontakte und Module, oder der Hersteller Crystek mit innovativen HF-Produkten im Hosentaschenformat. Crystek verwendet das gleiche Gehäuse für verschiedene Bauteile wie Dämpfungsglieder, DC-Blocks, Frequenzdoppler, Filter (Hoch-/Tief-/Bandpass-/SAW) und Pocket-Referenzoszillatoren. Alle sind mit einfacher Montage durch SMA- oder BNC-Anschlüssen ausgestattet und somit prädestiniert für Einsatz im Labor oder für Testgeräte.

**? Gibt es noch weitere Vertragspartner, die Sie hier nennen möchten?**

**! Ladiges:** Ja natürlich! Susumu zum Beispiel ist als Spezialist für hochwertige Dünnschichtprodukte – also Widerstände, Netzwerke und HF-Komponenten – bekannt. Susumus Produkte zeichnen sich unter anderem durch exzellente Langzeitstabilität aus. Der Hersteller Piher ist zwar vielen durch die Trimmerprodukte bekannt, aber genauso auch ein weltweit führender Spezialist für Sensing- und Automotive-Produkte. Nicht vergessen will hier den Hersteller Nikkohm, dessen Kernkompetenzen bei den Hochlastwiderständen im TO-Gehäuse in Dickschicht- und Dünnschichttechnologie sowie bei HF-/Mikrowellenprodukten angesiedelt sind. SMC-Dioden schließlich bietet als Hersteller immer kleinere und spezielle Schaltkreisschutzelemente und Dioden für Überspannung und Stromspitzen an. Dieses Produktsegment ist uns wichtig, da ICs für immer kleinere Spannungen ausgelegt werden, und so anfälliger für Störungen oder Beschädigungen durch Spannungsspitzen und Stromüberbelastungen sind. go

### Das Geschäftsmodell von WDI

WDI vertritt inzwischen mehr als 70 renommierte Hersteller aus den Bereichen der frequenzbestimmenden Bauelemente (FCP) wie Quarze, Oszillatoren, Resonatoren und Real-Time-Clock's (RTC's) sowie passiver und elektromechanischer Bauelemente (PEMCO) und hat somit ein breit gefächertes Portfolio und Partner, die weltweit agieren und ein konkretes Bild der aktuellen Elektronikbranche liefern.

Der Fokus bei WDI liegt auf der Beratung und ganzheitlichen Betreuung von Kunden – von der Erstbemusterung bis zur Serienproduktion. Betreut werden zwar hauptsächlich Kunden, die Ihren Hauptsitz im deutschsprachigen Raum (DACH) haben, doch die Belieferung an deren Fertigungen oder Partner erfolgt inzwischen weltweit.