

Christian Dunger zur Verknappung

»Die Situation verschärft sich weiter!«

Im Zeichen der Knappheit denken die Hersteller um: Nicht mehr der Preis zählt, sondern die Verfügbarkeit. Kopfzerbrechen bereitet allerdings die Abkündigungswelle.

Die Situation verschärft sich wieder, besonders in China«, sagt Christian Dunger, Vorstandsvorsitzender der WDI AG. Es gebe massive Preiserhöhungen, erstens, weil die Vorprodukte knapp sind und damit teurer werden, zweitens durch vorherrschenden Personalmangel in der Produktion und weil die Logistikkette immer noch stark gestört ist.

»Es sind nicht genügend Container, und die, die es gibt, stehen dort, wo man sie nicht braucht, denn keiner will leere Container über die Meere schicken. Eigentlich müsste man „alles auf Anfang“ stellen – aber das geht in der Praxis nicht«, sagt Christian Dunger, Vorstandsvorsitzender von WDI. Die Frachtkapazitäten werden sich seiner Einschätzung nach in absehbarer Zeit nicht erholen, der Bedarf sei um ein Vielfaches höher als die Seefrachtkapazitäten. Es gehe hier gar nicht mehr in erster Linie um die Preise, sondern um die Frachtkapazitäten, die ein Unternehmen zugeteilt bekommt. Für ihn ist diese missliche Lage in der Seeschifffahrt allerdings kein größeres Problem: Weil sich WDI als Spezialdistributor auf den Vertrieb frequenzgebender Produkte fokussiert hat, ist sein Unternehmen nicht auf den Transport in Containern angewiesen. Quarze und Oszillatoren sind ja klein. Zehn bis zwölf Paletten, die einmal pro Woche per Luftfracht kommen, genügen. »Das Verfahren ist schon lange eingespielt und läuft gut«, so Dunger.

Allerdings ist das nur ein schwacher Trost. Denn auf dem Gebiet der frequenzgebenden Produkte fällt besonders ins Gewicht, dass die Fertigungskapazitäten schon für die Vorprodukte fehlen, allen voran an die Gehäuse, wie Dunger beklagt: »Da sprechen wir teilweise schon von Lieferzeiten in Einheiten von Jahren.« Viele wüssten gar nicht, wie viele Vorpro-

dukte sie in der kommenden Woche überhaupt beziehen könnten. Auf jeden Fall gebe es eine wöchentliche Zuteilung der Fertigungskapazitäten: »Diese Kapazitäten entsprechen aber nur ungefähr 10 bis 20 Prozent des tatsächlichen Bedarfs.«

Das hätte den Kommunikationsbedarf zwischen WDI und ihren asiatischen Partnern drastisch erhöht. WDI hat deshalb eine Task Force aufgebaut, die zwischen 7 Uhr morgens und 14 Uhr nachmittags permanent mit Asien in Kontakt steht. »Außerdem hat sich herausgestellt, dass aufgrund der Situation hier vor Ort „Native Speaker“ erforderlich sind, die die gleiche Mentalität haben und die gleiche Sprache sprechen wie unsere Lieferanten in Asien. Diese Kolleginnen und Kollegen im Team zu haben hat uns in der aktuellen Phase sehr gestärkt.« Diese Task Force sei inzwischen zu einer eigenen Abteilung herangewachsen, die weiter ausgebaut werde.

Dazu kommt, dass in der Volksrepublik China wegen Corona viele Arbeitskräfte gar nicht an ihren Arbeitsplatz dürfen. Wegen dieser Personalprobleme sind die Betriebe oft nur zu 50 bis 60 Prozent ausgelastet. »Dieser Blumenstrauß an Gemeinheiten trifft nun auf eine extrem hohe Nachfrage aus aller Welt«, so Dunger.

Das führe bei den Anwendern zu einem Umdenken. Viele würden jetzt schon für einen Bedarf von zwei Jahren bestellen, weil sie auf keinen Fall in die Situation kommen wollen, ihre Kunden nicht beliefern zu können. Und das trotz hoher Preise oder in vielen Fällen gar keiner Preisangaben: »Einige unterzeichnen Verträge, in denen die Preise für die Produkte gar nicht festgelegt sind.«

Der Wert der häufig nichtelektronischen Endprodukte liegt jedoch viel höher als der Wert einer Baugruppe, die dort bestimmte Steuerungsfunktionen übernimmt. Über die Gesamtkosten betrachtet falle das relativ gering ins Gewicht. »Die Preissituation wird jetzt eben akzeptiert; die Anwender suchen vor allem nach Möglichkeiten, weiter liefern zu können«, so beobachtet Dunger. Sein Fazit: »Nicht mehr



Christian Dunger, WDI

„Die Preissituation wird jetzt eben akzeptiert; die Anwender suchen vor allem nach Möglichkeiten, weiter liefern zu können. Verfügbarkeit und die Logistik stehen im Vordergrund.“

der Preis, sondern die Verfügbarkeit und die Logistik stehen im Vordergrund.«

Er macht aber auch noch auf eine weitere gravierende Folge der Krise aufmerksam. Viele Anbieter nutzten die Situation, um ihr Angebotsportfolio aufzuräumen: »Es finden wahre Abkündigungsorgien statt.« Das führe dazu, dass ältere, größere Bauformen kaum noch hergestellt würden, beispielsweise SMDs der Größen 7 mm x 5 mm und 6 mm x 3,5 mm. Am deutschen, von der Industrie geprägten Markt, wo die Bauelemente oft über einen langen Zeitraum zum Einsatz kommen, sei das ein Problem. Denn wenn die größeren Bauformen nicht mehr zur Verfügung stehen, »müssen die Anwender Redesigns durchführen.« Es geht nicht nur um den Platz auf der Leiterplatte. Es ändern sich auch weitere Parameter wie z.B. der ESR-Wert und die zur Verfügung stehenden Frequenzspektren. Auch hier spielen die Gehäusezulieferer, von denen es weltweit nur wenige gibt, also eine nicht zu unterschätzende Rolle. Denn die Gehäusehersteller arbeiten derzeit bei maximaler Auslastung. Sie sind vor allem daran interessiert, dem starken Bedarf aus dem Sektor der Konsumelektronik nachzukommen. Consumer-Geräte benötigen aber sehr kleine Gehäuse. Deshalb stellen sie die Linien für die Fertigung der älteren, größeren Gehäuse zugunsten der Konsumelektronik-Gehäuse ein. (ha)