

Passive Bauelemente: Distributoren surfen auf der Bedarfswelle

Hersteller nutzen die Chance zur Preiserhöhung

Jahrelang war der Markt für passive Bauelemente ein Käufermarkt, das scheint sich nun wieder zu ändern. Für die Distribution eine Herausforderung, schließlich muss sie auch in Zeiten der Verknappung sicherstellen, dass auch kurzfristige Aufträge noch bedient werden können.

Eine der Hauptaufgaben der Distribution besteht darin, kurzfristig auftretende Bedarfe abzudecken. Diese Aufgabe wird für passive Bauelemente spätestens seit Jahresbeginn von Monat zu Monat schwieriger. Martin Behlke, Managing Director der Ecomal, spricht von Standardlieferzeiten, die heute um vier Wochen über denen zu Jahresbeginn liegen. Um in dieser Situation der kontinuierlichen Bedarfssteigerung auch kurzfristige Aufträge bedienen zu können, ist auf Seiten des Distributors eine vorausschauende Distribution nötig. Genau das wird nach Aus-

sagen aus der Branche aber immer schwieriger, da die Hersteller trotz Vollauslastung den aktuellen Bedarf nicht befriedigen können.

Während die einen etwas schamhaft von Zuteilungsankündigungen sprechen, nennen andere wie Horst Mergener, Geschäftsführer der Be-tronik, die Dinge bei Namen: Allokation. Im Widerstandsbereich ist dieser Zustand, einhergehend mit Preissteigerungen, nach seinen Worten heute schon Realität. Bei Keramik- und Tantalkondensatoren sowie Induktivitäten und Elektrolyt-Kondensatoren bewegen sich die Zeichen langsam ebenfalls auf Zuteilungsankündigungen zu. Für Lieferzeiten von 35 Wochen, wie sie Mergener beispielsweise für einige High-Caps von Marktführer Murata mit Kapazitäten über 1 μF nennt, dürfte es wohl kein anderes Wort wie Allokation geben.

Thomas Jell, Sales Manager Passive Components bei Codico, kann Mergeners Einschätzung, was High-Caps betrifft, nur bestätigen: »Sie sind

nur mehr sehr schwer zu bekommen, und Anfragen bei Herstellern werden zum Teil schon gar nicht mehr bestätigt.« Angespannt ist nach seiner Auskunft derzeit auch die Situation bei Folienkondensatoren, Lieferzeiten von 20 Wochen seien hier inzwischen schon keine Seltenheit mehr. Unter dem Eindruck steigender Bedarfe in der Lichttechnik sowie des anhaltenden Booms im Bereich Flachbildschirm-Fernsehgeräte spitzt sich zudem die Situation bei Elektrolytkondensatoren zu. Kommen außerdem, wie eben erst geschehen, hausgemachte Probleme bei einem großen Hersteller hinzu, ziehen die Lieferzeiten für Bechergrößen wie 10x16, 10x20 und 10x23 sofort spürbar an.

Gerade der Bereich der SMD-Elektrolytkondensatoren gehört deshalb auch für Andreas Bregler, Dep. Vice President European Product Marketing bei Avnet Time, zu den Produkten, die die Anwender besonders im Auge behalten sollten: »Hier liegen die Lieferzeiten schon heute teilweise bei 20 bis 22 Wochen«, begründet er seine Mahnung, »und alles deutet derzeit darauf hin, dass sie weiter steigen werden.« Auch Bregler bestätigt, dass die ersten Hersteller beginnen, die Situation für moderate Preiserhöhungen zu nutzen. Jüngstes Beispiel dafür sei Vishay, das die Preise über das gesamte Produktspektrum hin angehoben habe. Nur der Bereich Ferrite fällt bislang noch etwas aus dem Rahmen, wie Bregler berichtet, »anders als in den übrigen Produktbereichen haben sich dort die Lieferzeiten bisher nur moderat erhöht«.

Während sich die Auskünfte der übrigen Distributionsspezialisten vor allem auf Standardprodukte beziehen, macht Christian Dunger, Geschäftsführer der WDI, darauf aufmerksam, dass neben den SMD-Produkten derzeit gerade auch die Situation bei kundenspezifischen Produkten sehr angespannt ist. »Waren in diesem Bereich in der Vergangenheit Lie-



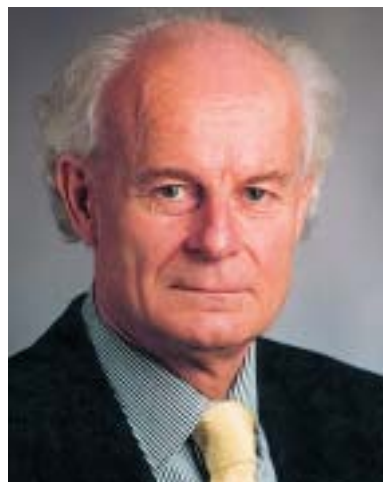
Andreas Bregler, Avnet Time

» Gerade bei SMD-Elektrolytkondensatoren weisen wir unsere Kunden darauf hin, dass die Lieferzeiten noch weiter steigen werden. Sie liegen heute schon bei 20 bis 22 Wochen. «



Martin Behlke, Ecomal

» Angesichts der höheren Investitionen in Dünnschichtlinien in den letzten Jahren sind Dickschicht-Bauelemente heute deutlich stärker von Lieferzeiterhöhungen betroffen. «



Horst Mergener, Betronik

» Wenn Hersteller von Multilayer-Keramikchip-Kondensatoren schon heute für einige Werte von MLCCs mit mehr als 1 µF Lieferzeiten von 35 Wochen nennen, ist das wohl eine Allokation. «



Christian Dunger, WDI

» Die konstant hohe Produktionsauslastung der Hersteller im Bereich Standardprodukte wird ihnen in naher Zukunft wenig Raum für die Herstellung kundenspezifischer Produkte lassen. «

ferzeiten von acht Wochen die Regel«, schildert er die Veränderungen der letzten Monate, »liegen wir heute bei 16 Wochen und darüber«. Dunger sieht die Gefahr, dass sich gerade bei Non-Standard-Produkten in den nächsten Wochen die Situation weiter zuspitzen wird: »Die konstant hohe Auslastung der Hersteller im Bereich Standardprodukte wird ihnen für die Herstellung kundenspezifischer Produkte wenig Raum lassen.«

Joachim Pfülb, Produktmanager Passive Bauelemente bei Beck Bauelemente, rechnet in absehbarer

Zeit nicht mit einer Entspannung der angespannten Liefersituation. Für ihn hängt die Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte vor allem von der weiteren Entwicklung in Asien ab. Entscheidend sind für ihn dabei drei dominierende Anwendungsbereiche für passive Bauelemente: Flat-TV, Wireless und Mobilkommunikation. Alles, was klein sei und im SMD-Package angeboten wird, steht für ihn auf der roten Liste mit Lieferzeiten zwischen 16 und 28 Wochen. Pfülb weist auch noch einmal darauf hin, dass Allokationsszenarien von Seiten der

Bauelemente-Hersteller in der Vergangenheit zu Preiserhöhungen genutzt wurden. Anders als vor sechs Jahren seien diese Bestrebungen aber vor allem von den steigenden Rohmaterialpreisen getrieben. Pfülb nennt in diesem Zusammenhang Preissteigerungen von 27 Prozent für Aluminium und gar 51 Prozent für Kupfer gegenüber dem letzten Jahr.

Auch wenn es keiner so direkt sagen mag: Nach einigen Jahren der Baisse, gerade auch im Distributionsgeschäft mit passiven Bauelementen, ist das Pendel derzeit dabei, zurückzuschwingen. War der Markt für passive Bauelemente jahrelang ein ausgesprochener Käufermarkt, scheint er sich nun wieder zu Gunsten der Verkäufer zu drehen. Das mögen, wie Mergener bemerkt, die Abnehmer elektronischer Bauteile bedauern, dennoch müssen sie es zu Kenntnis nehmen und ihr Orderverhalten der veränderten Marktlage anpassen. Sollten sie weiter auf Spot-Geschäfte spekulieren, könnte es sein, dass ein »simples« C-Produkt mit einem Marktwert von wenigen Zehntel-Cent ihre Produktion stilllegt.

Mit einer Entspannung der angespannten Marktlage ist nach Einschätzung der deutschen Distributoren aus heutiger Sicht in den nächsten Monaten nicht zu rechnen. Sorgen bereitet langjährigen Branchenkennern wie Mergener jedoch ein möglicher Bullwhip-Effekt: Sollte sich angesichts der jetzigen Situation die Auftragslage durch »vorsorgende Auftragserteilung« weiter aufschaukeln, könnten diese Luftbuchungen die Situation noch zusätzlich verschärfen. Die Konsequenzen dieses Peitschenhieb-Effekts dürften dem Großteil der Hersteller, Anwender und Distributoren noch in Erinnerung sein. Mergeners Sorge ist deshalb, dass in der globalisierten Welt des Jahres 2006 die komplexen und dynamischen Abhängigkeiten in der Supply-Chain noch deutlich höher sind als im Boomjahr 2000. Was dann folgte, ist bekannt. (eg) ■