Was tun, wenn der Relaishersteller nicht mehr liefert

Kapazitäten wurden herunter gefahren, Entwicklungen gestoppt, Vertriebsstrategien und Priorisierungen sehr kurzfristig geändert. Das kennzeichnete die Relaisbranche im Jahr 2010. Wie geht es weiter?

OLIVER PFLÜGER *

Bandstillstand ist ein hässliches Wort. Entweder steht das Band, weil man keine Aufträge hat oder aber neuerdings, weil man keine Bauelemente mehr just in time geliefert bekommt. Letzteres kann sich für den Mittelstand in Zukunft zu einem dauerhaften Problem entwickeln, wenn sich die Marktkonzentration bei Herstellern und Distributoren weiter verschärft. Am Beispiel der Relaisbranche soll dies exemplarisch aufgezeigt werden.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat die Relaisbranche härter getroffen als es viele Marktteilnehmer bisher wahr haben wollen. Die Kapazitäten wurden durch die Hersteller drastisch heruntergefahren, Entwicklungen gestoppt und die Prioritäten und Vertriebsstrategien geändert. Diese Entscheidungen basieren meist mehr auf kurzfristigen Marktsituationen als auf langfristigen Hersteller-Kundenbeziehungen. Jahrzehntelange Geschäftsbeziehungen werden ohne Skrupel gekappt. Viele Kunden und auch Distributionspartner der Hersteller müssen sich auf geänderte Rahmenbedingungen einstellen.

So wurde zum Beispiel die Fujitsu-Zentrale Deutschland in München in einer Nacht- und Nebelaktion geschlossen und alle Kunden nach Holland überstellt. Abgesprochene Preise gelten nicht mehr und Liefertermine werden einseitig geändert.

Rutronik hat die Tyco-Franchise verloren, viele kleine Omron-Distributoren wie Relcon und Maluska, aber auch internationale Omron-Partner, haben zum Jahresende 2010 ihre Kündigung erhalten und werden seit dem nicht mehr beliefert. Ein Grund für die Reduzierung der Omron-Franchiser könnte die bessere Nachverfolgbarkeit von Warenströmen sein, die sich mittels Ship and Debit besser darstellen lassen. Die Kontrollbedürfnisse der Hersteller sind in den letzten Jahren stark gestiegen.

Dies sind nur drei Beispiele von vielen, die noch folgen könnten, wenn sich der Markt weiter konzentriert und die chinesischen Hersteller den Druck immer mehr erhöhen.

Hongfa und Song Chuan zählen schon heute zu den ganz großen Relaisherstellern und profitieren natürlich als erste von den rasant wachsenden Kundengruppen im eigenen Land. Dass sich hier in den letzten Jahren eine klare Prioritätenverschiebung entwickelt hat, kann kein Marktteilnehmer mehr leugnen. Die asiatischen Heimatkunden genießen bei den dort ansässigen Herstellern absoluten Vorrang, erst danach kommen die USA und am Schluss Europa.

In der aktuellen Allokation (Zuordnung von beschränkten Ressourcen zu potenziellen Verwendern) ist es daher nachvollziehbar, dass begehrte Relais wie das G5V1 von Omron in Deutschland fast nicht mehr zu bekommen sind. Kleine Kontingente müssen sich die hiesigen Franchise-Distributoren mühsam erkämpfen. Für neue Aufträge teilt Omron zurzeit nicht einmal mehr Lieferzeiten mit. Besonders bemerkenswert ist die Tatsache, dass Omron selbst bei seinen besten Distributoren eine Art Wachstumsbremse eingeführt hat, nach der nur noch maximal so viel Ware im Jahr 2011 ausgeliefert wird, wie im Jahr 2010 vom jeweiligen Distributionspartner bestellt wurde. Dieses Vorgehen wird es auch großen Broadlinern massiv erschweren, neue Kunden und neue Projekte zu bedienen.

Diese Zustände sind für Kunden und Distributoren gleichermaßen nicht akzeptabel. Die Fusionen bei den Distributoren kommen erschwerend hinzu, so dass sich die Endkunden oft neu orientieren müssen: Neue Ansprechpartner, neue Lieferanten, neue Strukturen, neue Konditionen und vor allem neue Preise. Diese bewegen sich durch die Allokation, die beschriebene Konzentrationsbewegung und durch die stark steigenden Rohstoffpreise nach oben. Dies steht jedoch im Widerspruch mit der doch sehr schleppenden Innovationstätigkeit der Relaisbranche.

* Oliver Pflüger
... ist Marketing- und Finanzdirektor bei Intertec in Freising.

Bild: fotolia.com - Zoe

Relaisbranche 2010: *Bandstillstand, weil keine Bauelemente mehr just in time geliefert werden*

Bild 1: *Christian Peter, Intertec – „Die Lieferfähigkeit von freien Distributoren wird in Zukunft wesentlich besser sein, als es bei Franchisern der Fall ist. Wir, als Smart-Distributor, sind wesentlich näher dran an den Märkten und verfügen so auch über den ein oder anderen Joker, der dem Kunden im entscheidenden Augenblick helfen kann."*

Die vor ca. 10 Jahren entwickelten Halbleiterrelais galten als der große Entwicklungssprung. Die Erfolge dieser Produktgruppe blieben zwar nicht aus, jedoch ist ihr Anteil am gesamten Relaisvolumen noch sehr gering. Neben diesen reinen Produktentwicklungen hat sich die Branche natürlich auch an die geänderten Applikationen angepasst und Lösungen für gewisse Wachstumszonen entwickelt. So wurde die Gebäudetechnik und Solartechnik mehr in den Fokus genommen. Hier wird auch in der Zukunft noch mit wachsenden Absätzen zu rechnen sein. Jedoch nützen diese kleinen Lichtblicke nicht viel, wenn der Gesamtmarkt noch von zu vielen Herstellern mit fast baugleichen Typen und vergleichbarer Qualität umworben wird. Hier muss und wird sich zwangsweise in den nächsten Jahren die Spreu vom Weizen trennen. Die kleineren Hersteller wie Fujitsu werden verschwinden bzw. von großen Herstellern wie Hongfa übernommen.

Lieferzeiten und Verfügbarkeiten im Jahr 2011

Endkunden müssen sich auf bewegte Zeiten vorbereiten. Haben diese gerade erst Hoffnungen auf eine gewisse Normalität in den Lieferzeiten und Verfügbarkeiten schöpfen können, dürften sich bald neue Probleme eröffnen. Galten früher die freien Distributoren, also Händler ohne Franchiseverträge, als Distributoren zweiter Klasse, wird sich das Bild nun ändern.

Die derzeitige Allokationskrise hat gezeigt, dass freie Distributoren viele gefragte Relaistypen wesentlich schneller liefern konnten als die eingesessenen Broadline-Distris, die keine Ware von ihrer Europazentrale erhielten. Die gegenwärtigen Marktentwicklungen werden dieses Vertriebsmodell weiter stärken, da freien Händlern kein Franchisevertrag gekündigt werden kann und somit die Kundenbeziehungen auch nach einem wiederholten Strategiewechsel der Hersteller bestehen bleiben.

Intertec Components, einer der größten freien Relaisdistributoren, hat im Rahmen seiner Smart-Distribution seit Jahren ein Modell entwickelt, das die Vorzüge der Franchise und Non-Franchise-Systeme verknüpft und in Summe das beste Distributionsmodell bietet, das es derzeit am Markt gibt. Der Kunde profitiert von einem globalen Bezugsnetz, das Krisen übersteht und dauerhafte Preis- und Lieferfähigkeit garantiert.

Anwendern, die bisher nur Single-Source-Produkte in ihren Applikationen eingesetzt haben, sei vor diesem Hintergrund angeraten, sich nicht nur von einem Hersteller abhängig zu machen. Der Markt kann sich schnell ändern und ein aufwändiges und unter Zeitdruck gemachtes Redesign wird der Applikation nicht zu gute kommen.

Die einseitige Abhängigkeit sollte auch in der Belieferung vermieden werden. Der Komfort, den Lieferanten bzw. das Herstellerprodukt frei wählen zu können, ist sicher nach den schlechten Erfahrungen der letzten Monate ein absoluter Wettbewerbsvorteil. Galt noch vor wenigen Jahren die Lieferantenminimierung als oberstes Ziel, ist es mittlerweile die Sicherstellung einer geregelten Belieferung.

Kombination aus Franchiser und freiem Distributor

Bandstillstände kann sich kein OEM mehr erlauben und somit ist es für die Einkaufsabteilungen heute besser und überlebensnotwendig, die benötigten Stückzahlen auch zum besseren Marktüberblick gleich auf mehrere Lieferanten aufzuteilen. Aufgrund des Kunden- und Projektschutzes im Kreise der Franchise-Distris bietet sich hier eine Kombination aus Franchiser und freiem Distributor an. So haben die Kunden zwei leistungsstarke Partner, die sich hervorragend ergänzen können.

Die bereits erwähnte Priorisierung innerhalb der Kontinente wird sich auch auf die Kunden innerhalb der Absatzgebiete auswirken. Großkunden mit großer Einkaufsmacht werden die allokierte Ware zuerst bekommen und die kleineren und mittleren Kunden erst zeitverzögert. Die Konzentration der Franchiseverträge auf wenige große Broadliner wie Avnet, Arrow und Rutronik macht den Distributionsmarkt sehr eng und wird zu einer größeren Abhängigkeit der Endkunden von diesen führen.

In Zukunft werden die Preise durch eine konsequente Konzentration der Belieferungswege stetig steigen, da die Kunden nicht mehr viele Alternativen haben werden. Daher sollte es im eigenen Interesse des Mittelstandes sein, sich Optionen zu bewahren, auch am Franchiser vorbei langfristige Lieferungen zu erhalten.

Denn ein Vertriebskonzept, wie es Intertec Components praktiziert, zielt bei weitem nicht nur auf die Abdeckung von Bedarfsspitzen, sondern bietet die gesamte Palette von Logistikkonzepten, Nachverfolgbarkeit, Lagerware, PCN-Informationen, Musterlieferungen und vielem mehr. Die oben beschriebenen Problematiken aus dem Relaisbereich sind sicher auch in anderen Produktbereichen zu finden. // KR

Intertec Components +49 (0)8161 99130

InfoClick

- Smart Distribution bei Intertec
- Relaisanbieter bei Intertec
- Facts and Figures

www.elektronikpraxis.de **InfoClick** 2571038