

■ Markttrends bei elektromechanischen Relais:

## Katalogdistributoren drücken auf die Gewinnmargen

Der Relaisdistributor Intertec Components erwartet weiteres Wachstum des Relaisweltmarktes. Die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden sich stabilisieren und eine positive Grundstimmung beleben.

Der Markt für Relais hängt vor allem an den Consumer-Produkten. Hier sollte durch steigendes Einkommen auch der private Konsum in Deutschland zulegen. Die Konsumzurückhaltung wurde ja im vergangenen Jahr vor allem auch bei Privat-Pkws deutlich. Der Kfz-Absatz sollte 2008 sicherlich auch in Deutschland und nicht nur im Export zulegen.

Insgesamt werden Relais verstärkt in der Hauselektronik, in Sicherheitsanwendungen und Komforteinrichtungen Einzug halten. Da jedoch sehr viele Bestücker in Asien und europäischen Nachbarstaaten produzieren, wird der deutsche Markt an diesem Wachstum nicht in besonderem Maße partizipieren. Ebenso zwingt die Globalisierung der Wirtschaft viele Bestücker dazu,



Oliver Pflüger, Geschäftsführer von Intertec Components: „Ich sehe keinen großen Preisunterschied mehr zwischen Relais von chinesischen Herstellern und jenen von bekannten Herstellern wie Omron, Panasonic und Tyco. Schuld daran sind die merklich gestiegenen Energie- und Rohstoffkosten, die sich weltweit auswirken.“

zu Weltmarktpreisen einzukaufen. Das hat zur Folge, dass viele Umsätze an den deutschen Niederlassungen der Hersteller vorbeigehen werden. Trotz

verstärkter Bemühungen der Hersteller, alle POS-Zahlen der Vertriebspartner zu prüfen und Zukäufe aufzudecken, ist der Trend laut Intertec-Geschäftsführer und Marketing Director Oliver Pflüger ungebrochen. Intertec Components bietet den deutschen Kunden bereits heute alle Vorteile der Globalisierung und zugleich die Sicherheit und Services eines Vertragshändlers. Oliver Pflüger bezeichnet diese Symbiose aus Franchising und Non-Franchising auch gerne als Smart-Distribution. „Mit dieser Form der Distribution können wir beispielsweise langfristige Liefervereinbarungen mit konkurrenzfähigen Weltmarktpreisen kombinieren, ohne auf Logistik-Services zu verzichten.“

Ein weiterer Trend ist die „Veramerikanisierung“ der Relais-Branche. Wichtige Distributoren in Deutschland wie Spoerle, TTI, Digi-Key, Avnet oder Arrow sind alle in amerikanischer Hand. Die Unternehmen werden daher immer mehr auf Profit achten, margenschwache Produktbereiche einstellen, häufig Mitarbeiter austauschen und somit immer unberechenbarer werden. Vorbei ist die Zeit der familiengeführten Unternehmen mit konstanten Ansprechpartnern und langfristigen Strategien.

Zunehmend wird der Relaismarkt durch den Einstieg der Katalogdistributoren auch enger für alle Marktteilnehmer. So haben bereits große Händler wie Conrad Electronic ihren Markteintritt vorbereitet und den B2B-Markt fest im Visier. Insgesamt werden die Warenströme dadurch noch schwieriger nachzuvollziehen sein und die Preise eher fallen als steigen.

Das Jahr 2007 war vor allem auch von Preiserhöhungen aufgrund gestiegener Energie- und Rohstoffkosten geprägt. Diese Gelegenheit haben viele Hersteller genutzt, um die Preise zum Teil signifikant anzuheben. Dadurch wurden auch chinesische Relais so teuer, dass es 2008 sicher viele Kunden geben wird, die wieder zu den bekannten Herstellern wie Omron, Panasonic, Fujitsu und Tyco wechseln, da diese mittlerweile nicht mehr viel teurer sind als die einstige Billigkonkurrenz aus China.

### Neue Distributionsabkommen

► **Altron und Laird Technologies schließen Distributionsvertrag.** Die in Lehrte ansässige Altron GmbH & Co. KG ([www.altron.de](http://www.altron.de)) vertreibt seit Anfang dieses Jahres die Antennen, Ferrite und Induktivitäten, elektromagnetische Abschirmungen, Telematik-Produkte sowie Lösungen für das Thermal-Management des US-amerikanischen Herstellers Laird Technologies in Deutschland.

► **Casio und Data Modul vereinbaren Partnerschaft.** Data Modul ([www.data-modul.com](http://www.data-modul.com)) ist neuer Distributionspartner für LCD-TFTs des japanischen Herstellers Casio; der Distributionsvertrag gilt europaweit. Die Produkte erfüllen die für Industrie-Anwendungen geforderten Spezifikationen, die Standard-Produkte der neuen Linien zeichnen sich durch eine Mindest-Verfügbarkeit von über fünf Jahren aus.

► **Incom schließt Vertrag mit Epson.** Der Value Added Distributor Incom Storage ([www.incom-storage.de](http://www.incom-storage.de)) wird den Discproducer PP-100 von Epson europaweit vertreiben. Das neue CD/DVD-Produktionssystem ist ab sofort bei allen Incom-Storage-Group-Mitgliedern erhältlich.

► **Digi-Key mit neuen Partnern.** Der Katalog-Distributor Digi-Key ([www.digi-key.com](http://www.digi-key.com)) vertreibt ab sofort die Kommunikations-Module und Bauteile von TriQuint Semiconductor.

► **Avnet Time erweitert Produkt-Portfolio.** Avnet Time ([www.avnettime.eu/](http://www.avnettime.eu/)), ein auf Steckverbinder und passive sowie elektromechanische Bauteile spezialisierter Distributor, vertreibt künftig die DOSA-konforme 5-V-/12-V-MicroTLynx-Wandlerserie von Lineage Power.

ro

go