

► Fortsetzung von Seite 1

Engpässe beflügeln Independent Distribution . . .

oder Siemens sind von den Lieferengpässen betroffen, der Mittelstand leidet ebenso wie kleine Entwicklungsbüros. »Es brennt flächendeckend«, fasst Friedrich Schnürpel, Geschäftsführer der Münchner ecourt, zusammen.

Most Wanted: die Top 20 der Hersteller

Die Engpässe erstrecken sich querbeet über das gesamte Bauelementespektrum: Sie reichen von linearen ICs über Logik-ICs, Controller, Transistoren und Dio-

den bis hin zu Kondensatoren und Filtern. Texas Instruments, ON Semi, STMicroelectronics, Maxim und Vishay führen die Anfragen der Kunden an, aber auch Infineon und zum Teil Freescale sind von der Verknappung stark betroffen. »Die Top 20 der aktiven und passiven Bauelementehersteller werden derzeit am stärksten nachgefragt«, sagt Michael Negel, Vorstand der ce Global Sourcing.

»Engpässe treten selbst in Produktsegmenten auf, in denen keiner mit Lieferproblemen gerechnet hatte«, beobachtet Friedrich

Schnürpel. Hierzu zählen beispielsweise SMD-Teile, diskrete und lineare Bauteile – allem voran das so genannte »Hühnerfutter«, das sich auf jeder Platine findet, wie zum Beispiel 0207-Widerstände oder Keramikkondensatoren. »Teilweise werden von den Herstellern gar keine Lieferzeiten mehr gequotet«, berichtet Schnürpel, der zudem befürchtet, dass sich die Situation auch im Bereich der hochwertigen Bauteile wie beispielsweise Prozessoren und Grafikchips noch verschärfen könnte.

Nicht alle Hersteller sind gleichermaßen betroffen. So verfüge zum Beispiel Linear Technology über eine gut sortierte Die-Bank und sei bei Engpässen weitestgehend außen vor, schildert Kornelius Schmitz. Aber immer wieder werde man auch mit schwer nachvollziehbaren Entscheidungen von Herstellern konfrontiert. So blockiere etwa TI die Warenauslieferungen an Vertragsdistributoren, wenn diese zu Resellern ausgeliefert werden sollen. »Und die meisten der großen, weltweit aufgestellten Distributoren sind logistisch nicht willens oder in der Lage, Bestände, die sie beispielsweise in Nordamerika und Asien am Lager haben, für Kundenaufträge nach Europa zu routen«, kritisiert Schmitz.

geschöpft werden konnte, sind deren Lager nach eigenem Bekunden mittlerweile nahezu vollständig geleert. Das bekommt auch der freie Markt zu spüren. »Zwar läuft unser Geschäft sensationell, aber es gestaltet sich inzwischen schwierig, an die gesuchten Waren zu kommen«, schildert Friedrich Schnürpel.

Vernetzung ist im Brokerage-Markt ein absolutes Muss

Eine gute Vernetzung ist für die Independent Distribution ein absolutes Muss. »Wir können auf ein breit gestreutes, globales Einkaufsnetzwerk mit Büros in Asien und Amerika zurückgreifen«, schildert Oliver Pflüger, Marketing & Finance Director der Intertec Components. Die Waren werden direkt beim Hersteller, bei Franchisenehmern oder spezielle geprüften Distributoren angefragt.

»Netzwerke, insbesondere zu Herstellern, Distributoren und OEMs, gekoppelt mit der Erfahrung, wie viel man realistisch erwarten kann, helfen uns im Gespräch mit unseren Kunden, die Warenmöglichkeiten zu eruieren«, beschreibt Kornelius Schmitz die Suche nach den knappen Bausteinen.

Die Bauelemente werden rund um den Globus geschoben: Chip 1 Exchange unterhält mittlerweile ein Büro auf den Philippinen, über das Bestände aufgekauft werden. »Unsere Mitarbeiter in Amerika, Indien und Dubai fragen lokal bei den Firmen an, ob dort Ware lagert, die andersorts benötigt wird«, schildert Sasan Tabib das Procedere.

Es ist die Hochzeit der Stockbroker, die die Bestände großer OEM-Firmen aufkaufen und einlagern. Entscheidend ist es, die drohenden Engpässe beizeiten zu wittern. Und erste Indikatoren zeigten sich offenbar bereits Mitte letzten Jahres.

»Aus unserer Sicht zeichnet sich schon im vergangenen Sommer ab, dass Engpässe kommen werden«, sagt Sasan

Anzeigen



BSV Bauteilservice
Vrancken

Wir liefern Ihre Bauteile

BESCHAFFUNGSPROBLEME?

Die Bauteilsuche auf www.bsvgermany.de

Zugriff auf über 40 Mio. Einzelposten weltweiter Bauteilverfügbarkeiten.

BSV Bauteilservice Vrancken
Fußbachstraße 51 Pho ++49 (0) 24 34 - 92 80 84 kontakt@bsvgermany.de
41844 Wegberg Fax ++49 (0) 24 34 - 92 80 85 www.bsvgermany.de

Testen Sie uns!

Lagerüberhang ?
Wir kaufen zu Höchstpreisen

- Ankauf von elektronischen Bauteilen
- Beschaffung von abgekündigten und schwer beschaffbaren Bauteilen (Halbleiter) zu fairen Preisen
- 25 Jahre Markterfahrung
- grosses Eigenlager

Heninger System Service GmbH
Stromstr. 11 - 17 • 10551 Berlin
Tel: 030/398 956 11 • Fax: 030/398 956 13
www.heninger.de • sales@heninger.de

www.SPIRFLAME.com

**MIKROFLAMM-
LÖTEN**

Kostenlose Anwendungsversuche

SPIRIG

[www.
flachdisplay.
de](http://www.flachdisplay.de)

Je knapper, desto teurer

Die Bauelemente wandern teilweise für ein Vielfaches des ursprünglichen Preises über den Ladentisch: »Cent-Teile werden für 2 Dollar weiterverkauft«, schildert Sasan Tabib. LED-Treiber von Infineon, Normalpreis 80 Cent, werden mittlerweile für 5 Euro gehandelt. Die Preise haben sich zum Teil verzehnfacht, bei einzelnen Produkten liegt die Spanne sogar deutlich höher.

Über mangelnde Aufträge kann sich der freie Markt nicht beklagen. Doch die gesuchten Bauelemente zu beschaffen, führt selbst erfahrene Broker an ihre Grenzen. Während bei Engpässen in der Vergangenheit viel aus den Lagerbeständen der OEM- und EMS-Firmen

Es lohnt sich immer ein zweites Eisen im Feuer zu haben.

Bei der Beschaffung von Bauelementen sollten Sie Ihre gewohnten Konditionen und Services vergleichen mit dem, was ixes als Partner für Sie tun kann. Schnell, fair, unkompliziert.

ixes AG, D-63303 Dreieich, Tel. 06074-4852-0
eMail: info@ixes.com, Internet: www.ixes.com

ixes AG



Michael Negel, ce Global Sourcing

»Selbst Firmen, die seit Jahren keinen einzigen Chip mehr gekauft haben, fragen an, um ihre ausgelagerte Fertigung mit nicht lieferbaren Bauelementen zu versorgen.«

Tabib, dessen Chip 1 daraufhin gezielt Lager- und Personalaufbau betrieb.

»Nachdem wir im Sommer 2009 Anzeichen für eine bevorstehende Verknappung erkennen konnten, haben wir unseren gesamten Auftragsbestand bei unseren Lieferanten auf 'sofort' vorgezogen und uns die Ware auf Lager

gelegt. Aus heutiger Sicht war das genau die richtige Entscheidung«, sagt Sven Nauke, COO der Ixes.

Intertec hat gleichfalls bereits im vergangenen Jahr seine Lagerbestände nach oben gezogen. »Aber auch eine antizyklische und expansive Personalpolitik«, so Oliver Pflüger, »sollte bereits in Krisenzeiten auf einen Ausbau



Mehr Fakes während Engpässen?

Trotz der hohen Preise, die für die knappen Bausteine bezahlt werden, ist die Zahl der Produktfälschungen durch die Allokation nach Expertenmeinung nicht nennenswert gestiegen. »Es kursiert ein konstant hoher Anteil von Fake-Bauteilen auf dem Markt«, beobachtet Oliver Pflüger.

Kein Distributor, der in den letzten Jahren nicht mit Fälschungen konfrontiert wurde. Entsprechend umsichtig agieren die Beschaffer, wenn es darum geht, knappe Ware zu besorgen. »Wer von irgendwelchen Wald- und Wiesenbrokern kauft, versaut sich seinen Namen schneller, als er ihn aussprechen kann«, formuliert Friedrich Schnürpel treffend.

Das Gros der Independent Distributoren greift nur auf Quellen zu, die sich über Jahre als zuverlässig erwiesen haben. Zwar kaufen sie vorzugsweise von qualifizierten Distributoren, Herstellern und aus den Lagern

von OEM- und EMS-Firmen. Doch sind diese Kanäle erschöpft, suchen sie nach Rücksprache mit dem Kunden auch schon mal auf dem freien Markt, schildert Kornelius Schmitz. Ist dies der Fall, setzen rigorose Qualitätsprüfungen ein: Testhäuser, wie beispielsweise die HTV, haben Hochkonjunktur. Datenblattfunktions-Tests, Lötbarkeitstests etc. sorgen dafür, dass die Kunden keine gefälschte oder recycelte Ware verbauen.

Elektronik Direkt setzt seit geraumer Zeit sogar auf ein eigenes Inspektionszentrum, das speziell im Bereich der Sonderbeschaffung über nicht autorisierte Kanäle die Echtheit des Materials sichert. »Wir verzeichnen derzeit sogar eine steigende Anzahl von Inspektionsaufträgen für Fremdkunden, die solche Möglichkeiten nicht besitzen«, sagt Schmitz und ist überzeugt: »Jede erkannte Schlechtlieferung hilft, den Ruf unserer Branche zu schützen.« (cs)

Microsoft Windows Embedded Standard 7 Live erleben!

Mit Windows® Embedded Standard 7 liefern wir Ihnen jetzt eine komponentenbasierte Version von Windows 7 für Gerätehersteller – in bewährter Leistung und Zuverlässigkeit des Betriebssystems Windows 7. Und das Beste: Tausende bereits bestehender Anwendungen und Treiber für Windows 7 sind auf Ihren Geräten sofort einsatzbereit, so können Sie Ihre bereits bestehenden Infrastrukturen nutzen und erweitern. »Windows Touch« ermöglicht zudem kontextbewusste Benutzeroberflächen mit Multi-Gesten-Steuerung und intelligente Power-Management-APIs vereinfachen die Entwicklung von Green-IT-Lösungen.

Windows Embedded Standard 7



Mehr erfahren Sie auf der Windows® Embedded & Intel® Atom™ Roadshow – exklusiv bei SILICA in Kooperation mit Spezialisten von Microsoft, Intel und den Smart µSolutions Alliance Partnern!

München 18. Juni (inkl. WM Übertragung in der Allianz Arena)
Stuttgart 24. Juni • Köln 29. Juni • Berlin 30. Juni

Highlight zum Auftaktevent in München!

Im Anschluss an das Seminar in München zeigen wir live die Übertragung des WM-Vorrundenspiels Deutschland:Serbien ab 13:30! Genießen Sie das Spiel exklusiv in einer der Businesslounges – Stadionatmosphäre pur!



Jetzt registrieren unter:
www.silica.com/WES7

www.silica.com
www.membedded.de
www.smart-micro-solutions.com

SILICA
An Avnet Company
SILICA | The Engineers of Distributed Computing



Sasan Tabib, Chip 1 Exchange

»Mitte September ist der Markt regelrecht explodiert, während die Situation im Juli und August vergangenen Jahres noch sehr düster aussah.«



Sven Nauke, Ixes

»Texas Instrument, On Semi und STMicroelectronics haben derzeit die größten Probleme, die Bedarfe zu decken. Aber auch im passiven Bereich sind die Lieferzeiten stark gestiegen.«

der Service- und Beratungsleistung setzen, um mit dem wieder anziehenden Markt eine solide Basis für Umsatzsteigerungen zu schaffen.«

Wäre die Engpasssituation

vermeidbar gewesen? »Nein«, ist Friedrich Schnürpel überzeugt. »Das Wachstum, das wir jetzt sehen, ist ja nicht auf eine explosionsartige Neuerscheinung von Produkten zurückzuführen, sondern die Quintessenz davon, dass wir in den letzten Jahren alle auf der Bremse standen.«

Der Markt hat sich in nie da gewesener Geschwindigkeit normalisiert, die kein Hersteller in seiner Planung berücksichtigen konnte. »Binnen eines Quartals hatten wir einen Bedarf, der einfach nicht zu decken war«, so Schnürpel.

Schon in wenigen Monaten dürfte sich der momentane Boom wieder dem Ende zuneigen. Letztendlich ist die momentane



Kornelius Schmitz, Electronic Direct

»In der Allokation rächt sich der Kostendruck aus den beiden zurückliegenden Jahren und der daraus entstandene Trend, in der Entwicklung selbst bei einfachen Bauteilen in den BOMs oft nur mehr einen Hersteller freizugeben und nicht wie früher üblich mindestens zwei oder drei Alternativen zuzulassen.«

Verknappung darauf zurückzuführen, dass sich Bauelementehersteller und Produzenten auf einen Markt eingestellt hatten, der weniger produziert und ergo weniger Lagerbestände weltweit benötigt.

Die starken Zuwachsraten im Bereich Beschaffung dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, dass die meisten Independent Distributoren ihr Geschäftsmodell in den letzten Jahren sukzessive geändert haben.

Der Begriff »Broker« wurde nach der letzten großen Allokation im Jahr 2000, die von einer massiven Zunahme an Produktfälschungen begleitet war, dem tiefen (Aktien-)Fall der ce consumer electronic und dem Platzen der Internet-Blase, die vielen Online-Plattformen zu einem kurzen Hype verhalf, konsequent aus dem Vokabular der hier ansässigen Firmen gestrichen. Das Image der selbsternannten Broker war beschädigt.

Hinter dem Begriff Independent Distribution verbergen sich heute diverse Geschäftsmodelle. Da Beschaffung in den letzten Jahren nur in wenigen Ausnahmefällen noch lukrativ war, haben sich viele Firmen nach neuen Aktivitäten umgesehen und ihre Geschäftstätigkeit um weitere



Oliver Pflüger, Intertec

»Es kursiert ein konstant hoher Anteil an Fake-Bauteilen auf dem Markt.«

Standbeine ergänzt. Nicht wenige Independent Distributoren sind nun auch im Franchise-Geschäft tätig, besitzen ein eigenes Lager, setzen auf das so genannte Long-term-Business und haben ihre Aktivitäten um diverse Services erweitert.

»Durch die momentane Marktsituation mit der aktuellen Bauteilverknappung entwickelt sich das Shortage-Geschäft natürlich positiv«, beschreibt Sven Nauke, Ixes. »Trotzdem trägt dieser Bereich 2010 nur mit rund 40 Prozent zu unserem Geschäft bei. Den Großteil unseres Umsatzes erzielen wir mit unseren Fran-

Die Beschaffung von Bauteilen kann Nerven kosten.

Unsere, wohlgemerkt.

Qualität gehört zum Service. Auch, dass das Risiko bei uns liegt. Probieren Sie es aus: ixes ist Ihr verlässlicher Partner. Schnell, fair, unkompliziert.

ixes AG, D-63303 Dreieich, Tel. 06074-4852-0
eMail: info@ixes.com, Internet: www.ixes.com

ixes AG

chise-Linien und mit Langfristgeschäften«. Darüber hinaus setzt Ixes schon seit einigen Jahren auf ein 3-Säulen-Geschäftsmodell, um konjunkturell unabhängiger zu sein. Der größte Anteil entfällt dabei auf längerfristiges Projektgeschäft mit OEM-Kunden. Außerdem ist der Distributor mit Hauptsitz in Dreieich, Frankfurt, Franchisepartner der Hersteller Akker, KEC und Amulet. »Der Bereich Brokerage hat in 2009 marktbedingt nur ca. 20 Prozent unseres Geschäfts ausgemacht«, beschreibt Nauke.

Brokerage und Franchise-Geschäft stellen auch für die Putzbrunner Electronic Direct keinen Gegensatz dar. »Wir betrachten dies als gebündelte Kompetenz und beherrschen beide Disziplinen«, sagt Kornelius Schmitz. Auf einen der beiden Teile verzichten will man nicht – im Gegenteil: Elektronik direkt sei dabei, die Spezialisierung in beiden Bereichen zu vertiefen und stärker miteinander zu vernetzen, um daraus entstehende Synergien zu nutzen.

Die Münchner eCOUNT, als Broker gegründet, kann u.a. mit Herstellern wie Raltron, ASIX, Etron Technology und Lyontek mittlerweile ein respektables Franchise-Portfolio in Bereich ASSPs, Memories und Elektromechanik vorweisen. Intertec hat mit »Smart-Distribution« gar einen eigenen Begriff kreiert, um das Geschäftskonzept – die Kombination aus Franchise- und Non-Franchise – zu beschreiben.

Sogar die selbsternannten Erfinder des Chip-Brokerage suchen Heil und Umsatz inzwischen auch in anderen Geschäftsaktivitäten: die ce Distribution besitzt Distributionsverträge mit den Halbleiterherstellern Amazing und AME, vertreibt als Vertragspartner »Special Memories« der Transcend sowie die Software-Datenbank »Caps« von Partminer Information Systems. Doch über drei Jahrzehnte Broker-Historie gehen an einer ce nicht spurlos vorbei: »In neun von zehn Fällen«, so Michael Negel über die gegenwärtige Allokation, »können wir die begehrte Ware beschaffen, im zehnten Fall finden wir eine Alternative.« (cs) ■

Rutronik und Maxwell

Ultrakondensatoren für den europäischen Energiespeichermarkt

Maxwell Technologies und Rutronik Elektronische Bauelemente haben einen europaweiten Franchisevertrag über den Vertrieb von BOOSTCAP-Ultrakondensatoren von Maxwell geschlossen. Mit diesen Produkten adressiert der Distributor insbesondere die Märkte Industrie, Automotive, erneuerbare Energien sowie alle Bereiche der Energiespeicherung.

Ispringen – »Mit seiner flächendeckenden Präsenz auf dem europäischen Kontinent und seinen Support- und Mehrwertleistungen erweitert Rutronik unser Vertriebsnetz maßgeblich um eine zusätzliche Dimension«, erläuterte Van Andrews, Vice President Verkauf und Marketing von Ultrakondensatoren bei Maxwell. Mit Hilfe Rutroniks wolle man den europäischen Energiespeichermarkt deutlich besser bedienen und die Durchdringung dieses großen und dynamischen Marktes

mit BOOSTCAP-Produkten beschleunigen.

Maxwells BOOSTCAP-Ultrakondensatoren mit Leistungen von 10 kW bis MW sind in verschiedenen Größen und modularen Konfigurationen erhältlich. Sie besitzen eine Energiedichte, die mehrere hundert Mal größer ist als die konventioneller Kondensatoren. Als unabhängige, sofort verfügbare Energiequelle mit breitem Betriebstemperaturbereich, Unempfindlichkeit gegen Stoß und Überladung und der

Möglichkeit zur millionenfachen Ladung und Entladung, erfüllen sie die Anforderungen verschiedensten Anwendungen, wie zum Beispiel der Unterhaltungselektronik, in Hybridfahrzeugen und erneuerbaren Energien.

Durch ihre Fähigkeit, elektrische Energie effizient zu speichern und schnell zu entladen sind sie speziell für emissionsarme und kraftstoffsparende Hybridantriebe und moderne elektrische Antriebe interessant. »Mit dieser neuen Franchise können wir unseren Kunden ein noch breiteres Spektrum von Produkten für Wechselrichter, Energiesparanwendungen und andere revolutionäre Technologien bieten«, sagt Markus Krieg, Geschäftsführer Marketing bei Rutronik. (cs) ■

Wir suchen Sie, den erfahrenen Halbleiterverkäufer und Broker.

Wer sucht Sie? Die **AIXTEC Components GmbH** ist ein unabhängiger Distributor von elektronischen Bauelementen mit Firmensitz in Aachen. Wir sind ein junges und wachstumsorientiertes Unternehmen und suchen Sie zur Verstärkung unseres Teams.

Was suchen wir?

Wir suchen einen Halbleiterverkäufer (m/w) mit Erfahrung im Brokerage und im Distributionsgeschäft.

Was erwarten wir von Ihnen?

- Verantwortungsbewusstsein sowie Belastbarkeit
- Verhandlungssicheres Englisch in Wort und Schrift
- Erfahrungen im Bereich Elektronikvertrieb (aktive, passive, elektromechanische Bauelemente)
- Kompetenter und freundlicher Umgang am Telefon mit Kunden und Lieferanten sind selbstverständlich
- Kenntnisse in MS Office sowie SAGE KHK sind erwünscht
- Teamfähigkeit

Wo sollen Sie arbeiten?

Je nach Wohnort in unserer Zentrale in Aachen oder in einem Home-Office.

Eine spätere Niederlassungsgründung ist angestrebt.

Und das bieten wir Ihnen:

- Leistungsgerechte Bezahlung
- Gutes Betriebsklima
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Selbstverantwortliches Arbeiten

Bewerbungen richten Sie bitte unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und dem möglichen Eintrittstermin per Mail an: T.Rissmayer@aixtec-components.de

AixTEC Components GmbH • Heidestraße 1 – 3 • 52078 Aachen

