

Diverse Relais-Hersteller haben ihre Vertriebsstrategie geändert

Führt die Relais-Knappheit zu Bandstillstand beim Mittelstand?

Die Wirtschaftskrise 2009 hat die Relaisbranche laut Oliver Pflüger, Director Managing & Finance bei Intertec Components, »härter getroffen, als es viele Marktteilnehmer bisher wahr haben wollen«. Dass die Fertigungskapazitäten drastisch heruntergefahren und die Vertriebsstrategien geändert worden seien, »kann sich für den Mittelstand zu einem dauerhaften Problem entwickeln« – bis hin zum Bandstillstand.

Die geänderten Vertriebsstrategien lassen sich etwa an Fujitsu ablesen: Bis 2009 waren für den Relaisvertrieb in Deutschland noch vier Münchener Mitarbeiter zuständig, seitdem werden deutsche Kunden von Holland aus betreut.

»Dabei werden abgesprochene Preise nicht mehr eingehalten und Liefertermine einseitig geändert«, versichert Pflüger, dessen Unternehmen sich auf den Vertrieb von Relais fokussiert. Broadline-Distributor Rutronik habe das Franchise von TE Connectivity (vormals Tyco Electronics) verloren, »viele kleine Omron-Distributoren wie Relcon und Maluska, aber auch internationale Omron-Partner, haben zum Jahresende 2010 ihre Kündigung erhalten und werden seitdem nicht mehr beliefert«. Ein Grund für die Reduzierung der Omron-Franchiser könne die bessere Nachverfolgbarkeit von Warenströmen sein, die sich mittels Ship-and-Debit besser darstellen ließen.

Diesen drei aktuellen Beispielen – Omron und TE zählen neben Panasonic zu den Top 3 der Relais-Hersteller weltweit – könnten »noch weitere folgen, wenn sich der Markt weiter konzentriert und die asiatischen Hersteller weiter den Druck erhöhen«. Die chinesische Hongfa und die taiwanische Song Chuan zählen mit Fujitsu schon heute zu den Top 6 der Branche und profitieren von den rasant wachsenden Kundengruppen in China, wo mittlerweile auch die meisten Relais weltweit gefertigt werden. »Dass sich hier in den letzten Jahren eine klare Prioritätenverschiebung entwickelt hat, kann kein

Marktteilnehmer mehr leugnen«, betont der Intertec-Manager. Die asiatischen Heimatkunden genossen bei den dort ansässigen Herstellern »absoluten Vorrang, erst danach kommen die USA und am Schluss erst Europa«. In der aktuellen Allokation sei 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 teile Omron derzeit nicht einmal mehr Lieferzeiten mit. Besonders bemerkenswert sei überdies, dass Omron selbst bei seinen besten Distributoren eine Art Wachstumsbremse eingeführt hat: 2011 dürfe demnach maximal nur noch so viel Ware ausgeliefert werden, wie 2010 vom jeweiligen Distributionspartner bestellt wurde.

Neue Kunden und neue Projekte zu bedienen, werde somit auch großen Broadline-Distributoren massiv erschwert. Zudem müssen sich Kunden angesichts stark steigender Rohstoffpreise auf höhere Preise einrichten. »Die Endkunden werden sich auf bewegte Zeiten vorbereiten müssen«, sagt Pflüger, auf absehbare Zeit werde sich aus heutiger Sicht keine Normalität bei Lieferzeiten und Verfügbarkeiten einstellen. Und auch bezüglich der Distributoren-Typen werde sich das Bild ändern: Galten bislang die freien Distributoren, also Händler ohne Franchiseverträge, als Distributoren »zweiter Klasse, so hat die derzeitige Allokationskrise bereits gezeigt, dass freie Distributoren wie wir viele gefragte Re-



Oliver Pflüger, Intertec Components

» In der Krise haben wir viele Neukunden gewonnen, weil sie bei ihren bisherigen Distributoren keine Ware mehr bekommen haben. «

laistypen wesentlich schneller liefern konnten als eingessene Broadliner«.

Die gegenwärtige Marktentwicklung werde diesem Vertriebsmodell weiter Rückenwind verschaffen, weil freien Händlern kein Franchisevertrag gekündigt werden kann und somit die Kun-

denbeziehungen auch nach einem wiederholten Strategiewechsel der Hersteller bestehen bleiben. Lautete noch vor wenigen Jahren als oberstes Ziel, die Zahl der Lieferanten zu minimieren, »so ist es mittlerweile das Sicherstellen einer geregelten Belieferung«. (es)

ADI: Circuits from the Lab

Entwicklungszeiten verkürzen

Mit »Circuits from the Lab« will Analog Devices (ADI) die Entwicklung komplexer analoger Systeme vereinfachen und beschleunigen. Die Ingenieure müssen mit Hilfe der »Circuits from the Lab« einerseits nicht auf der Bauelemente-Ebene mit ihrem jeweiligen Design starten, andererseits haben sie deutlich mehr Gestaltungsmöglichkeiten, als ihnen ein klassisches Referenz-Design eröffnet.

Bei den »Circuits from the Lab« handelt es sich um funktionelle Blöcke, die aus einer Auswahl von unterschiedlichen Bauelementen bestehen und deren einzelne Schaltkreise vollständig getestet sind. Ein typischer funktionaler Block besteht beispielsweise aus Komponenten wie A/D-Wandlern, Operationsverstärkern und Taktbausteinen für den Aufbau eines Subsystems für die Datenwandlung. Über ein Evaluation-Board kann der An-

wender dann die Leistungsfähigkeit unter den gewünschten Bedingungen testen.

Analog Devices stellt Modelle zur Verfügung, die von bis zu 16 CAD-Plattformen übernommen werden können. Damit lassen sich Schaltpläne, und Leiterplatten-Layout-Dateien (Gerber-Files) und eine Gesamtaufstellung der benötigten Bauelemente (einschließlich der passiven) unter Einbeziehung von Toleranzen und Alternativen erstellen, sogar die