

Wohin geht die Reise?

Steigende Nachfrage und erhöhte Rohstoffkosten machen Relais knapp und teuer

Wohin geht die Reise? Diese Frage ist besonders dann erfreulich, wenn es um die Planung der jährlichen Urlaubsreise geht. Kanarische Inseln oder Ostsee, Skandinavien oder Australien, Irland oder Marokko, Abenteuerurlaub oder all inclusive, Rucksacktourismus oder Wellnesshotel – die Auswahl ist gigantisch, und letzten Endes bestimmen der eigene Geschmack (und der Geldbeutel). Auch Technologien haben seit ihrer Entstehung eine Art ‚Reise‘ hinter sich. Wo die Relais-Technologie heute angekommen ist und wie sich die aktuelle Marktsituation darstellt, erfahren Sie in diesem Beitrag.

Es gibt wohl kaum ein elektrisch oder elektronisch gesteuertes Gerät, das ganz ohne Relais auskommt, egal ob es sich um Konsumartikel oder eine Produktionseinrichtung handelt. Nach wie vor haben diese seit mehr als 170 Jahren bewährten elektromagnetischen Schalter Vorteile, die kein elektronisches Bauelement bieten kann, nämlich absolute galvanische Trennung und weitgehende Unempfindlichkeit gegen Überlastung. Deshalb sind elektromechanische Relais heute in großen Stückzahlen gefragt. Derzeit kommt es sogar zu Engpässen und Preiserhöhungen.

Mit der stetig wachsenden Zahl elektronischer Systeme in allen Lebensbereichen, die Steuerungs- und Automatisie-

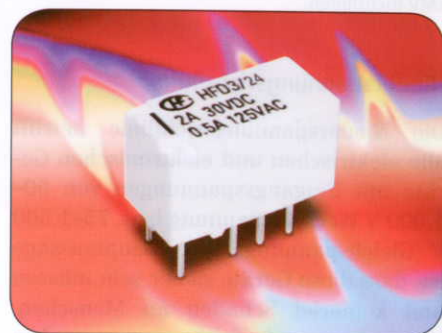


Intertec Components bietet die ganze Palette an Relais-Typen und -Marken sowie kundenspezifische Bauformen.

rungsfunktionen ausführen, nimmt auch die Menge der dafür benötigten Relais stetig zu. Nachdem sich in den letzten Monaten die Elektro- und Elektronik-Industrie auf Grund der konjunkturellen Belebung des Marktes einer wachsenden Nachfrage erfreut, besteht auch bei elektromechanischen Bauelementen erhöhter Bedarf. Jedoch lassen sich die Fertigungskapazitäten für Relais nicht kurzfristig erhöhen, so dass es zur Verknappung und den damit verbundenen Begleiterscheinungen führt – nämlich Allokation und hohe Preise.

Lange Lieferzeiten und steigende Preise

Die Lieferzeiten bei Relais weisen seit einiger Zeit eine zunehmende Tendenz auf. „Bei Powerrelais liegt sie jetzt schon im Bereich von 8–14 Wochen, bei Signalrelais bleibt sie derzeit relativ konstant bei sechs bis acht Wochen, Ausnahme ist hier nach wie vor Fujitsu mit ca. 18 Wochen und mehr. Das trifft für alle großen Hersteller zu“, berichtet Oliver Pflüger von Intertec Components GmbH. Dieses



Unternehmen hat sich seit 1993 einen guten Namen im Bereich Relais gemacht und ist ein kompetenter Partner für hochqualitative Relaislösungen. Das Unternehmen zählt mittlerweile zu den Top 5 der deutschen Relaisdistribution. Mit einem umfangreichen Netzwerk von Herstellern, Händlern und vor allem asiatischen Spezialfirmen kann der mittelständische Distributor die ganze Palette an Relais-Typen und -Marken sowie kundenspezifische Modelle anbieten.

Natürlich hat die Verknappung auch Einfluss auf die Preise. Und diese sind in der letzten Zeit schon wegen der Kostensteigerungen der für die Produktion erforderlichen Rohstoffe wie Stahl, Buntmetalle und Öl kräftig angestiegen. „Selbst bei asiatischen Herstellern, die über lange Zeit die Preise stabil gehalten haben, sind Relais jetzt bis zu 30% teurer“, bestätigt Pflüger. „Eine solche beachtliche prozentuale Preiserhöhung ist insbesondere für chinesische Hersteller sehr ungewöhnlich.“ Die bekannten Brands wie Tyco und Omron haben für fast alle Typen Erhöhungen angekündigt bzw. schon vollzogen, die im Bereich von



4–5% liegen. Intertec Components kann jedoch aufgrund des immer sehr aktuell einfließenden USD- und JPY-Wechselkurses in der internen Preiskalkulation und durch eine sehr vorausschauende Disposition die Preiserhöhungen abfedern, wenn nicht sogar einen günstigeren Verkaufspreis den Kunden anbieten. Gerade bei den Relaisserien G5V1, G5V2, G2R und G6RN1 von Omron, bzw. dem JS-Relais von Fujitsu und der JQX-115F-Serie von HONGFA kann Intertec Components ein Preisniveau garantieren, das deutlich unter dem der Wettbewerber liegt.

Keine Alternativen

Die Kunden haben aber keine andere Wahl: Sie müssen die höheren Preise akzeptieren, denn sie sind auf diese Bauteile angewiesen und haben kaum adäquate Alternativen, auf die sie ausweichen

könnten. „Das rächt sich jetzt besonders für die Kunden, die vor einiger Zeit ihre Lager herunter gefahren oder aber keine Second-Source freigegeben haben.“ Man sei deshalb sogar bereit, die Mehrkosten für Luftfracht auszugeben, um die Lieferzeit zu verkürzen. Ein Grund für die derzeitige Verknappung liegt nach Meinung von Pflüger darin, dass die wenigsten Kunden ernsthaft daran geglaubt haben, dass der jetzige konjunkturelle Aufschwung in der Elektronikindustrie einsetzen wird, und eher von einer saisonalen Belebung ausgingen.

Die Situation wird sich auf absehbare Zeit wohl nicht ändern, ganz im Gegenteil: „Wir sind zügig in die Allokation reingerutscht.“ Intertec kann allerdings als unabhängiger Distributor bei diesen Marktbedingungen wesentlich flexibler reagieren als ein vertraglich gebundener Händler oder sogar als die Niederlassungen der Hersteller. Die Relais-Spezialisten aus dem oberbayerischen Freising können in vielen Fällen Engpässe überbrücken, denn sie haben seit vielen Jahren ein enges, weltweites Zuliefernetzwerk aufgebaut, das aus verifizierten und geprüften Spezial-Distributoren, Großhändlern, OEMs und Brokern besteht. Grundsätzlich verfolgt man jedoch nicht die „Feuerwehrstrategie“, sondern arbeitet an langfristigen Lieferbeziehungen auch über die Allokationsphase hinaus. „Die weitere konjunkturelle Belebung wird auch durch die Mehrwertsteuer-Erhöhung in Deutschland nicht merklich beeinträchtigt“, ist sich Pflüger sicher, „da ja zum einen die Weltwirtschaft weiter wächst und zum anderen die deutschen Reformen langsam greifen und auch hier das Wachstum stärken“.

Kein Re-Design bei Abkündigungen

Noch größere Probleme haben Kunden, wenn spezielle Relais-Typen nicht nur kurzfristig, sondern auf Dauer nicht mehr lieferbar sind. Für den Kunden kann das bedeuten, dass er im ungünstigsten Fall seine Systeme von Grund auf einem kostspieligen und zeitaufwändigen Re-Design unterziehen muss, um diese an andere Relais-Typen anzupassen – das kann teuer werden... In einem solchen Fall kann Intertec Components über sein dichtes Händlernetz meist noch mehrere Jahre lang diese immer knapper werdenden Bauelemente zuverlässig beschaffen. Der Kunde gewinnt so wertvolle Zeit, um sich mit dem Re-Design zu befassen und geeignete Lösungen zu erarbeiten.

Umweltschonung selbstverständlich

Da alle Hersteller und auch der überwiegende Teil der namhaften Distributoren schon lange vor dem Stichtag 1. Juli 2006 begonnen hatten, die Produktion sowie die in den Lagern befindlichen Teile auf umweltfreundliche RoHS-konforme Ware umzustellen, erfolgte der Übergang sehr lautlos. Alte, nicht RoHS-konforme Ware wird meist von sog. Materialbrokern in Form von ganzen Stockaufkäufen übernommen und vorwiegend nach Asien und USA veräußert, da dort die RoHS-Problematik und die Verwendung von älteren Date Codes noch eine untergeordnete Rolle spielt.

Kontakt

Intertec Components GmbH, Freising
Tel.: 08161/9913-0
Fax: 08161/9913-20
info@intertec-components.de
www.intertec-components.de

Sensoren
für Ihren
Erfolg.

wenglor Vision Sensor BS40 zur Farb-Bildverarbeitung



- Automatische Scharfstellung mit Autofocus
- Flexibel einstellbare Triggerzeit
- Einfache Einstellung durch Software
- Bildausgabe über USB 2.0



- Der Vision Sensor BS40 kontrolliert:

- ⇒ Anwesenheit
- ⇒ Form und Farbe
- ⇒ Pixelanzahl
- ⇒ Lage und Drehung



wenglor
www.wenglor.de



◀ Oliver Pflüger, Intertec Components: „Die Lage auf dem Relais-Markt wird sich auch 2007 nicht entspannen. Ich kann jedem Kunden nur raten, langfristig zu disponieren!“