

# Markt & Technik

DIE UNABHÄNGIGE WOCHENZEITUNG FÜR ELEKTRONIK

Bild: Fraunhofer IOSB-AST



Ein Forscherteam des Fraunhofer IOSB hat einen autonomen Unterwasserroboter entwickelt, der Schwimmende in Not retten kann. Die gefährdete Person ortet er mithilfe von Kameras und befördert sie an die Wasseroberfläche. Eine Fangvorrichtung verhindert dabei, dass leblose Körper beim Auftauchen herunterrutschen.

Liefersituation bei passiven Bauelementen spitzt sich zu

## Bestellvolumen um fast 80 Prozent gestiegen

Auch wenn Hersteller das Wort nach wie vor nur ungern in den Mund nehmen – zumindest punktuell ist die Allokation bei den passiven Bauelementen wieder zurück, wie das diesjährige virtuelle Forum „Trends bei passiven Bauelementen“ der Markt & Technik zeigte. Erschwerend kommt hinzu, dass neben Chipwiderständen und MLCCs dieses Mal auch frequenzgebende Bauelemente betroffen sind, wie unter anderem Alexander Gerfer, CEO von Würth Elektronik eiSos, und Annette Landschoof, Produktmanager bei Schukat electronic, bestätigen. Landschoof berichtet von Lieferzeiten von über 20 Wochen bei verschiedenen Herstellern; »teilweise nehmen die Hersteller inzwischen keine Aufträge mehr an«.

Die Rückkehr sehr langer Lieferzeiten vor allem für MLCCs und Chipwiderstände wiederum hat verschiedene Gründe. Josef Vissing,

Deputy Head of Sales bei TDK Europe, verweist in erster Linie auf die starke Belegung der Wirtschaft in China und den dadurch

Seite 3

ZVEI veröffentlicht neue Traceability Guidelines

## Booster für die Rückverfolgbarkeit

Mithilfe von Traceability lassen sich fehlerhafte Produkte genau bis auf Baugruppen-Ebene herausfiltern und gezielte Rückrufaktionen, etwa in der Automobilindustrie, schnell umsetzen. Doch der Einstieg in die komplexe Materie ist bislang aufwändig. Das will der ZVEI nun deutlich vereinfachen. Der Verband hat in einer Arbeitsgruppe seinen Traceability-Leitfa-

den von 2010 gründlich überarbeitet und ans Industrie-4.0-Zeitalter angepasst.

Der Bedarf an Daten ist 2021 schließlich anders als vor 15 Jahren: »Heute wissen Sie genau, wo ein Produkt herkommt oder wann es individuell für Sie produziert wird, wann es zum Versand bereit steht und wann es geliefert wird, eventuelle Verschiebungen inklusive. Es

**Markt & Technik**  
DIE UNABHÄNGIGE WOCHENZEITUNG FÜR ELEKTRONIK

Top-Fokus | Distribution

Vom Höhenflug in die Krise: Automobilhersteller sind mit weiteren Problemen im Jahr 2021 konfrontiert

FUSIONWORLDWIDE

**TOP-FOKUS**  
Distribution Seite 35

**INTERVIEW DER WOCHE**  
mit Takeo Kobayashi,  
Socionext: Eine entscheidende Differenzierungsmöglichkeit Seite 12

**MESSE**  
EMV nun im komplett digitalen Format Seite 20

**THEMA DER WOCHE**  
Traceability 4.0 Seite 22

**SCHWERPUNKT**  
Displays: »Das Display ist ein kaufentscheidender Faktor« Seite 28

**MANAGEMENT&KARRIERE**  
Job: Gehaltsreport Elektronikindustrie 2021 Seite 43

wurde den heute in der typischen Supply Chain beteiligten Unternehmen klar, dass wir hier weiteren Detaillierungsbedarf haben, und den haben wir mit der ZVEI-Leitfaden-Ergänzung aufgegriffen«, schildert Alois Mahr, Vice President von Zollner Elektronik.

Seite 3



**Über**  
**9,6 Millionen**  
**Produkte Online**

**DIGIKEY.DE**

eu.support@digkey.com

Fortsetzung von Seite 1

## Bestellvolumen ...

erheblich angestiegenen Bedarf an passive Bauelementen, »der auch Auswirkungen auf die Versorgung in Europa und damit auch Deutschland hat«. Er warnt: »Wenn es uns nicht gelingt, diese sich selbst verstärkende Spirale steigender Lieferzeiten und neu angefachter Bestellungen durch einen offenen Informationsaustausch mit unseren Kunden zu stoppen, wird es zwangsläufig wieder zu Engpässen bei bestimmten Produkten kommen.«

Nach Darstellung von Stefan Sutalo, Marketing Director Passive Components bei Rutronik, »sind heute bereits einige Hersteller zu über 90 Prozent ausgelastet«; ob sich die Lage in den nächsten Monaten noch weiter verschlechtern kann, lässt sich für ihn noch nicht abschätzen. Uwe Reinecke, Regional Vice President Sales bei TTI Europe, hat da aber schon eine Vermutung: »Die Auto-OEMs kommen seit dem 3. Quartal 2020 wieder zurück, und inzwischen haben auch die Industrie-OEMs wieder Fahrt aufgenommen.« Gebremst wird vor allem das Automobil- und Automotive-Geschäft derzeit noch durch die mangelnde Verfügbarkeit entsprechend qualifizierter Halbleiter. Sollten diese in den nächsten Monaten wieder in ausreichender Zahl zur Verfügung stehen, dürfte die Nachfrage nach entsprechenden passiven Bauelementen wohl durch die Decke gehen. Jean Que-

cke, Sales Director (IPE) Central Europe bei Future Electronics, ist deshalb mit seiner Einschätzung, »dass wir ab Ende des 2. Quartals und zu Beginn des 3. Quartals 2021 eine weitere starke Wachstumskurve sehen werden«, nicht alleine.

Matthias Hutter, Vice President Product Management & Supplier Marketing EMEA bei Arrow Electronics, thematisiert nicht nur die stark gestiegenen Bedarfe und die Tatsache, dass vor allem auch im Automotive-Umfeld die Lager lang sehr stark reduziert waren und nun durch die gesamte Supply Chain wieder aufgefüllt werden, er verweist auch auf die gestiegenen Logistikkosten: »Der meiste Warenverkehr wird über Seefracht-Container abgewickelt, und hier sind die Preise zuletzt stark gestiegen.« Darüber hinaus hätten ihm mehrere Hersteller mitgeteilt, dass im Rahmen der schnellen Erholung bei verschiedenen Grundmaterialien die Preise angezogen haben und generelle Preiserhöhungen in der Lieferkette die Folge wären.

Wie extrem die Bedarfsprünge der letzten Monate ausgefallen sind, lässt sich an zwei, drei Beispielen zeigen. So überstiegen die Order-Eingänge in den ersten zwei Monaten dieses Jahres nach Angaben von Dr. Arne Albertsen, Senior Sales Manager bei Jianghai Europe Electronic Components, die Werte des Vorjahres um fast 80 Prozent.

Und das 1. Quartal 2020 war bekanntlich noch nicht von den Auswirkungen der Corona-Pandemie betroffen. Rüdiger Scheel, Vice President Automotive, bei Murata Electronics Europe, macht darauf aufmerksam, »dass bereits das 4. Quartal 2020 das beste Quartal der Unternehmensgeschichte von Murata war«. In Summe geht er davon aus, dass Murata im Geschäftsjahr 2020/21 die Umsatzmarke von 2019/20 übertreffen wird. Sein Kollege Harald Sauer, Director bei Taiyo Yuden Europe, berichtet von einem extrem vollen Auftragsbuch für das 1. Quartal 2021. Er gibt auch unumwunden zu, »dass es partielle Bereiche bei den MLCCs gibt, bei denen die Nachfrage unsere Fertigungskapazitäten herausfordert«. Im speziellen dürfte das für MLCCs mit High-CV-Werten gelten.

Dass Thema des massiv wachsenden Bedarfs passiver Bauelemente dürfte die Branche auch in

den nächsten Jahren in Atem halten. Zwar berichten die Teilnehmer des Forums von weiteren Investitionen in den Ausbau der Fertigungskapazitäten, doch allein die Bedarfssteigerungen beim Umstieg vom Verbrennungsmotor auf den E-Antrieb dürften in den nächsten Jahren einen enormen Hebel entwickeln. So rechnen beispielsweise Scheel und Sauer bei einem voll elektrifizierten Fahrzeug mit guter Driver-Assistance aus heutiger Sicht mit einem Mehrbedarf an passiven Bauelementen in der Größenordnung um den Faktor 2 bis 3. Für die weltweiten Anwender passiver Bauelemente bleibt zu hoffen, dass sich dieser Wandel im Mobilitätsbereich über mindestens ein Jahrzehnt hinzieht.

Mehr über aktuelle Markttrends und technische Entwicklungen im Bereich der Passiven erfahren Sie im Trend Guide „Elektromechanik & Passive Bauelemente“, der am 24. März erscheint. (eg) ■

Fortsetzung von Seite 1

## Booster ...

Bei alledem gilt es aber auch, bei der Rückverfolgbarkeit »die Bodenhaftung nicht zu verlieren; nicht umsetzbare Visionen nützen an dieser Stelle nichts«, ergänzt Bernd Enser, COO von Semikron. Er betont, dass die Verfasser des überarbeiteten Leitfadens vor allem die realistische Umsetzung im Blick hatten.

Niedrigere Hürden könnten die Bereitschaft zur Einführung von Rückverfolgbarkeits-Systemen im Unternehmen deutlich forcieren, zumal Traceability aus vielen Gründen inzwischen nicht mehr nur „nice to have“ ist. Die Expertise kann sogar über den Geschäftserfolg entscheiden, etwa bei neuen Aufträgen aus dem Automobilsektor: »Um überhaupt für neue Aufträge nominiert zu werden, ist eine lückenlose Traceability inzwischen in allen Lastenheften bzw. Spezifikationen ein verpflichtender Teil«, bestätigt Mario Damej, Director Production & Technology

bei cms electronics. Ähnliches gilt inzwischen laut Alois Mahr auch für Medizintechnik, Bahntechnik und Luftfahrt. Aber nicht nur bei der Auftragsvergabe spielt die Befähigung zur Rückverfolgbarkeit eine Rolle, sondern auch, wenn es um Risiko und Haftung geht. »Wenn die Traceability sowohl lieferantenseitig als auch kundenseitig lückenlos durchgeführt wird, ist Traceability natürlich ein extrem wichtiger Teil zu Risikominimierung im Schadensfall«, so Damej. Und schlussendlich wirkt sich das wiederum positiv auf die Versicherungskonditionen für die Produzenten aus oder kann sogar grundlegend über den Versicherungsschutz entscheiden: »Wir müssen uns hier die Frage stellen: Würden wir noch versichert werden, wenn wir Traceability nicht hätten?«, gibt Alois Mahr zu bedenken.

Mehr dazu lesen Sie im Thema der Woche „Traceability 4.0“ ab Seite 22. (zü) ■



Annette Landschoof,  
Schukat electronic

»Bei Quarzen liegen die Lieferzeiten inzwischen bei über 20 Wochen, und teilweise nehmen die Hersteller inzwischen schon keine Aufträge mehr an.«



Josef Vissing, TDK Europe

»Wenn es uns nicht gelingt, einen engen und offenen Informationsaustausch mit unseren Kunden zu pflegen, wird es zwangsläufig wieder zu Engpässen bei bestimmten Produkten kommen.«