

Volle Lager, aber schwindende Folgeaufträge

# Warnung vor einer neuen Allokation im Herbst 2024

*Sinkende Lieferzeiten und sich füllende Lager, das ist die aktuelle Situation der Stromversorgungs-Distribution in der DACH-Region. Angesichts fehlender Folgeaufträge belastet dieser Backlog die Produktionskapazitäten der Lieferpartner in Asien, mit möglichen Folgen im Jahr 2024.*

**Z**uerst die gute Nachricht: Die Lieferzeiten für Stromversorgungen haben sich in vielen Fällen gegenüber dem letzten Jahr fast halbiert. Es gibt durchaus Bereiche, so die zum diesjährigen Forum Stromversor-

gungs-Distribution der Markt&Technik versammelten Experten, da liegen die Lieferzeiten auch wieder bei zwölf Wochen. Je weniger komplex eine Stromversorgung, so die Faustformel, desto kürzer ihre Lieferzeit. Relativ

schnell erhältlich sind auch neue Geräteserien der letzten Jahre. Komplizierter wird es bei alten Gerätereihe, wo dann durchaus wieder Lieferzeiten von 60 Wochen Plus aufgerufen werden können.



## Die Teilnehmer des Forums

**Andreas Hanausek**,  
Produktmanager und Field Application Engineer für Stromversorgungen, Codico

**Jochen Krause**,  
Product Line Manager Stromversorgungen, Hy-Line Technology

**Frank Stocker**,  
Field Application Engineer Power Supplies, Schukat electronic

**Jörg Traum**,  
Geschäftsführer, Emtron

»Verantwortlich dafür sind dann häufig bestimmte Halbleiter, die zum Bau dieser Stromversorgungen benötigt werden«, erläutert Jörg Traum, Geschäftsführer der Emtron. »Da sagen die Halbleiterhersteller: Ja, das machen wir noch, aber das steht bei uns nach wie vor ganz hinten auf der Prioritätenliste.« Dumm nur, dass manche Kunden nicht von freigegebenen

Produkten abweichen können, weil die Kosten und Zeiten für neue Zulassungsverfahren extrem hoch sind. Ein gutes Beispiel dafür sind Anwendungen im Bereich Brandschutz.

Doch zurück zum Positiven, die Lieferzeiten werden wieder kürzer. Eigentlich eine gute Nachricht, sollte man meinen, doch die Freude



Stornos, fehlende Bestellungen

## Es gibt keine Rezession

»Es gibt einfach faktisch keine Stornierungen«, versichert Stocker, »und würde die Wirtschaftskraft in Deutschland wirklich auf breiter Front massiv einbrechen, dann hätten wir ziemlich schnell ziemlich viele Stornierungen«. Wenn er mit Kunden spricht, »dann sind die eigentlich alle ganz positiv gestimmt, dass der Bedarf in der erwarteten Breite auch in Zukunft da sein wird«. Natürlich, schiebt Stocker nach, »steckt die Gebäudeautomatisierung derzeit in Schwierigkeiten, das wäre aber auch das einzige Beispiel, dass mir zum Thema Rezession einfallen würde«.

Aus seiner Sicht besteht das Problem am Markt derzeit einfach darin, »dass Ware früher gekommen ist, als der eine oder andere das vielleicht erwartet hatte, und dass wir deshalb einfach zu viel Ware im Markt haben«. Das sei der wesentliche Grund für die Verschiebungswünsche, die vonseiten der Kunden jetzt an die Distributoren herangetragen werden.

»Wenn man sieht, wie da kurzfristig zwei, drei Firmen im Bereich Wallboxen Probleme bekommen haben, als die staatlichen Förderungen ausliefen«, wirft Traum ein, »dann könnte man hier eher von einer subventionierten als von einer technischen Rezession sprechen«. Das nächste Beispiel seien Wärmepumpen: »Wir machen Design-ins, aber keiner bestellt!« So lange die Bundesregierung nicht signalisiere, wie es jetzt subventionstechnisch weitergehe, passiere da nichts. »Wenn da jetzt von staatlicher Seite das Go kommt, fließen auch die Aufträge!«

Krause erinnert in diesem Zusammenhang an eine Branche, der sich verändernde Subventionsregelungen in der Vergangenheit schon einmal zum Verhängnis wurden. »Als die Photovoltaik hier früher subventioniert wurde, gab es allein etwa ein Dutzend So-

lar-Inverter-Firmen in Deutschland«. In seinen Augen wurden da häufig frühere Inverter-Entwicklungen einfach auf Solar gelabelt. Für PV nicht notwendige Features zahlte der Kunde eben mit. »Als dann die Chinesen reine Solarwechselrichter entwickelten, kamen die natürlich mit weniger Features aus und waren kostengünstiger.« Sein Vorwurf an die politisch Verantwortlichen: »Wir schaffen es in Deutschland nicht, aus subventionierten neuen Produkten dann auch Exportschlager zu machen.«

Welche Kapriolen sich dadurch manchmal ergeben, zeigt das Beispiel der gehypten Balkonkraftwerke. »Wie sich herausgestellt hat, sind da Produkte am Markt, bei denen der Hersteller mal einfach ein Relais weggelassen hat«, berichtet Traum, »jetzt drängt die Bundesnetzagentur darauf, dass da entsprechend nachgearbeitet wird«. Auch ohne allzu sehr in Lokalpatriotismus zu schwelgen, ist sich Traum ziemlich sicher, »dass es das mit einer Produktion am Standort Deutschland vermutlich nicht gegeben hätte«.

Anzeichen für eine technische Rezession kann auch Hanausek bei seinen Kundengesprächen nicht feststellen. Klar ist für ihn aber auch: »Wenn ich den Übergang zu bestimmten Technologien, sei es jetzt die Elektromobilität oder die Wärmepumpe, vorantreiben will, muss ich das nicht nur argumentativ begründen können, ich muss auch die Voraussetzungen dafür schaffen, dass diese Transformation von den verschiedenen Teilen der Gesellschaft mitgetragen wird, weil sie für alle einen erkennbaren, nachvollziehbaren Vorteil bietet.« Gelingt das nicht, sondern setzt sich in der Bevölkerung der Eindruck fest, dass das Neue deutlich teurer sei als die alten Technologien, kommt nicht nur die gewünschte Transformation nicht so richtig in Gang, sondern es trüben sich auch die wirtschaftlichen Aussichten allgemein. (eg)

darüber ist nicht ungetrübt, in sie mischt sich aufseiten der Distributoren eine gewisse Sorge um die Zukunft. »In den letzten sechs Monaten sind die Lieferzeiten deutlich kürzer geworden«, beschreibt Traum die Marktentwicklung der letzten Zeit, »das führt natürlich dazu, dass die ersten Kunden wieder beginnen, kurzfristiger zu planen«.

Wo ist das Problem? »Aktuell ist zu viel Ware am Markt, das führt dazu, dass die Folgeaufträge für die Hersteller in Fernost ausbleiben«, schildert Frank Stocker, Field Application Engineer Power Supplies bei Schukat electronic, das Problem. »Vor diesem Hintergrund sinken die Produktionsauslastungen in Asien und die Hersteller reagieren entsprechend.« Traum nennt in diesem Zusammenhang Auslastungsgrade von nur noch 70 Prozent, und es ist unklar, ob die Auslastung nicht noch weiter sinken wird.

Nun sind asiatische Volkswirtschaften nicht unbedingt dafür bekannt, dass sie mit Steuerungselementen wie Kurzarbeit vertraut sind. »Man kann so eine Phase sicherlich dadurch überbrücken, dass man auf Lager produziert«, so Stocker, »oder dass man Schulungsmaßnahmen durchführt. Die Frage ist: Welcher Zeitraum lässt sich so überbrücken, ohne dass es doch zu Personalabbau kommt?«

In Deutschland beziehungsweise im deutschsprachigen Raum laufen derzeit die Lager voll. Warum ist das so? In der Panik der beginnenden Corona-Pandemie versuchte man mit der Ausweitung der Planungshorizonte für Versorgungssicherheit auf der Abnehmerseite zu sorgen. Die Angst ging um, dass die deutsche, überhaupt die europäische Industrie massiv

einbrechen könnte, wenn sie nicht mehr die benötigten Vorprodukte aus Asien erhält, in diesem Fall eben Subsysteme in Form von Stromversorgungen.

Also wurde mit einem Vorlauf von 18 oder 24 Monaten geplant, bestellt, und offenbar in vielen Fällen auch gleich die Herstellung ausgelöst. Wäre das immer nur über eine Schiene gelaufen, wären die Probleme jetzt nicht so groß, aber in der Sorge um ihre Versorgungssicherheit und um die Ware auch wirklich zu bekommen, bestellten die Kunden eben über viele Lieferwege.

Jetzt laufen die Lager mit der bestellten und gelieferten Ware voll und die Stromversorgungs-Distributoren hören von ihren Kunden, wie es Jochen Krause, Product Line Manager Stromversorgungen bei Hy-Line Technology, beschreibt, »dass ihnen genau noch das eine Bauteil fehle, um ihre Produkte wegproduzieren zu können. Wenn man dieses eine Produkt noch erhalte, dann gingen auch die Stromversorgungen wieder vom Lager weg«. Seine Schlussfolgerung: »Unsere Kunden haben volle Auftragsbücher, die sie nicht erfüllen können.«

Die Kunden laufen so in ein Cash-Flow-Problem hinein, weil das Gap zwischen dem, was sie produzieren und verkaufen können, und dem, was sich an Vorprodukten im Lager anhäuft, immer größer wird. Doch das ist ein Problem, das sich die Stromversorgungs-Distributoren natürlich nicht zu eigen machen wollen. »Wenn jemand mit einem Stornierungswunsch auf uns zukommt, ist das immer eine Einzelfallprüfung«, versichern Traum und Stocker unisono.



Frank Stocker, Schukat electronic

„Ich glaube, dass wir bis zum 2. Quartal 2024 warten müssen, bis wir wieder richtig merken werden, dass der Auftragseingang anzieht.“

Der Versuch zu stornieren würde natürlich die Verbindlichkeiten aus den Büchern löschen, aber »die Ware ist ja bestellt, sie ist produziert, bezahlt und jetzt eben geliefert«, hält Traum fest. »Wenn jemand jetzt sagt, er will die Ware aber nicht, dann müssen wir uns nach externem Lagerraum umsehen. Dann zahlt der Betreffende eben Lagerzins, er zahlt den Palettenplatz in diesem externen Lager.«

Aus Sicht der Stromversorgungs-Distributoren stellt sich das Ganze vor allem als Cash-Flow-Management-Problem dar. »Wir müssen den engen Kontakt mit den Kunden suchen, um festzustellen, wie sehen dessen wirkliche Bedarfe in den nächsten zwölf Monaten aus.« Es gehe darum, das Problem, das entstanden ist, gemeinsam und auf Augenhöhe zu lösen und nicht einfach auf den anderen abzuwälzen.

Natürlich könne er die Kunden verstehen, so Andreas Hanausek, Produktmanager und Field Application Engineer für Stromversorgungen bei Codico, »wir kommen aus einer Zeit der Verknappung, in der wir den Kunden mitgeteilt haben, dass die Lieferzeiten jetzt bei 12, 18, 24 Monaten liegen und sie entsprechend langfristig planen und disponieren müssen«. Diesem Rat seien die Kunden gefolgt, »und jetzt sagen wir ihnen, du kannst das Produkt wieder innerhalb von 20 Wochen bekommen«. Das verändere wieder den Planungshorizont, und natürlicherweise blieben dann eben die Folgeaufträge aus.



Jörg Traum, Emtron

„Wenn Kunden jetzt versuchen, angesichts kürzerer Lieferzeiten wieder kurzfristiger zu disponieren, sehe ich die Gefahr, dass wir im Herbst 2024 wieder in einer Allokations-Situation landen.“



Jochen Krause, Hy-Line Technology

„Nicht alles, was jetzt in den Entwicklungsabteilungen wieder angepackt wird, ist wirklich neu, da ist einiges dabei, was 2020 auf Eis gelegt wurde und jetzt wieder angeschoben wird.“

Das Problem des Zuviel zur falschen Zeit wird nach Einschätzung der Diskussionsteilnehmer noch eine Weile anhalten. »Ich gehe davon aus, dass wir wohl bis zum 1. Quartal 2024, vielleicht sogar bis zum 2. Quartal nächsten Jahres warten müssen, bis der Auftragseingang wirklich wieder anzieht, weil das Backlog, das sich inzwischen aufgebaut hat, wieder abgebaut wurde«, vermutet Stocker. Ähnlich fallen die Einschätzungen der anderen aus.

Sollte es wirklich so kommen, dann sieht Traum die reale Gefahr, dass die Branche in einem Jahr vor der nächsten Allokation steht. »Wir als Distributoren werden diese Phase ohne gravierende Einschnitte überstehen, bei den Herstellern sieht das anders aus.« Sollte man dort wirklich in letzter Konsequenz zum Stellenabbau greifen und dann, wie es bislang üblich war, ein nicht unerheblicher Anteil der Arbeiter nach dem Chinese New Year nicht zu ihrem Arbeitgeber zurückkommt, treffen die dann ab dem 2. Quartal 2024 auflaufenden Aufträge auf reduzierte Fertigungskapazitäten. Diese wieder hochzufahren, neue Mitarbeiter einzuarbeiten nehme Zeit in Anspruch, sodass es durchaus dazu kommen könnte, dass die Fertigungskapazitäten nicht mit der Nachfrage Schritt halten können. »Es mag aus heutiger Sicht absurd klingen«, bestätigt auch Stocker diese Einschätzung, »im schlimmsten Fall zieht die Nachfrage in Europa oder den westlichen Industrienationen genau dann wieder an, wenn die Fertigungen in China und Asien deut-

lich in ihren Fertigungskapazitäten reduziert sind.«

War diese Entwicklung nicht absehbar, gab es nicht Kipppunkte, an denen man hätte merken können, dass sich etwas ändert? Die Frage ist, an was ich diese Kipppunkte festmache. »Wenn ich das an der Book-to-Bill festmache«, so Traum, »würde ich sagen, dieser Umschwung am Markt macht sich seit drei, vier Monaten bemerkbar«. Eine Einschätzung, der auch Hanausek zustimmt, »ich würde sagen, seit dem Ende des ersten Quartals 2023«.

»Die Frage ist: Machen wir den Kipppunkt am Auftragseingang oder an der Verfügbarkeit fest?«, meint Krause. »Aber wir müssen auf jeden Fall dafür sorgen, dass die Kunden spätestens jetzt im 4. Quartal dieses Jahres aufwachen und sich mal ganz realistisch ihre Bedarfe für die zweite Jahreshälfte 2024 ansehen! Sonst sehe auch ich die Gefahr, dass sie da in ein Loch reinlaufen könnten.«

Umsatz oder Book-to-Bill? »Wenn ich es mir genau anschau, dann haben wir noch gute Umsätze«, stellt Stocker fest, »aber man merkt langsam, dass auch die Umsätze zurückgehen, weil die Auftragseingänge langsam zurückgehen«. Er würde aus diesem Grund den Kipppunkt bereits im 3. Quartal letzten Jahres, allerspätestens im 4. Quartal 2022 verorten, »die Auswirkungen, den Rückgang des Umsatzes, merken wir aber erst jetzt«.



## Wehrtechnik

# Eine 180-Grad-Wende

»Früher wurde man an der Börse abgestraft, wenn man Wehrtechnik machte«, erinnert sich Traum an noch nicht allzu lange vergangene Zeiten, »das hat sich inzwischen um 180 Grad gedreht«. Festmachen lässt sich dieser Wandel glasklar am Beginn des völkerrechtswidrigen Angriffskrieges Russlands gegen die Ukraine. Eine Zäsur, mit der sich letztlich die gesamte Gefühlslage der Nachkriegsgenerationen gegenüber Militär und Wehrtechnik verändert hat.

Nun war die teils eingeschränkte Einsatzfähigkeit der Bundeswehr schon vor dem Frühjahr 2022 des Öfteren Thema gewesen, doch nun stellt sich heraus, dass niemand wirklich damit gerechnet hatte, dass deutsche Panzerhaubitzen wirklich im Gefecht eingesetzt werden könnten und nicht nur die obligatorischen Übungsschüsse auf dem Truppenübungsplatz abgeben müssen. Entsprechend schnell machten sich dann auf dem realen Kriegsschauplatz Verschleißerscheinungen im Einsatz bemerkbar.

Um offenbar Versäumtes nachzuholen, wurde ein Sondervermögen von 100 Milliarden Euro zur Verfügung gestellt, um die Bundeswehr ausstattungstechnisch auf ein Niveau zu bekommen, das potenzielle Aggressoren wirklich abschrecken würde. Seitdem haben sich die Umsätze nicht nur der klassischen Rüstungskonzerne deutlich erhöht. Da Stromversorgungen naturgemäß ein zentraler Bestandteil militärischen Equipments sind, profitiert von diesem Wandel auch der eine oder andere Stromversorgungsspezialist.

In der Vergangenheit war Wehrtechnik ein langwieriges Geschäft. »Da die Budgets meist unsicher waren, musste man einen langen Atem haben«, schildert Traum seine Erfahrungen in diesem Bereich. »Die Design-in-Zeiten lagen bei drei bis fünf Jahren, bis alle Qualifikationen wirklich durch waren.« Im Anschluss daran dann das Warten auf die Freigabe für den Auftrag durch das Bundesamt für

Beschaffung. »Von einem schnellen Return on Invest konnte da keine Rede sein.«

Um das Ganze kostengünstiger zu gestalten, wurde auch versucht, an der einen oder anderen Stelle beispielsweise mit Industrie-Wandlern statt wie früher ausschließlich mit MIL-Wandlern zu arbeiten. Ein Konzept, das man sich teilweise auch in der Luft- und Raumfahrt zu eigen machte. So wurde offenbar auch bei StarLink auf dieses Konzept zurückgegriffen, um die Satelliten schnell in den Orbit zu kommen. Inzwischen hat man bei StarLink offenbar Konsequenzen gezogen und setzt wieder auf strahlungsdichte Wandler. Offenbar war die Strahlungsbelastung für andere Wandler auch im erdnahen Orbit zu hoch.

Emtron, so Traum, beschäftigt sich bereits seit der Unternehmensgründung mit dem Thema Wehrtechnik und Avionik und arbeitet dabei auch heute noch überwiegend mit den Lieferpartnern aus dieser Zeit zusammen. »In den letzten zwei Jahren«, so der Emtron-Geschäftsführer, »ist dieses Geschäft durch die Decke gegangen«. Konkret bedeutet das, es hat sich um den Faktor vier bis fünf vergrößert. Damit ist Emtron der einzige unter den Diskussionsteilnehmern, der in diesem Bereich tätig ist.

Nicht mehr in diesem Geschäft tätig ist Hy-Line Technology, wie Krause erläutert. »Wir hatten bis 2019 ein kommerziell sehr gut laufendes Produkt in diesem Bereich, das wir heute nicht mehr im Angebot haben.« Einen passenden Ersatz auf Herstellerseite hat man bisher offenbar nicht gefunden. Auch in der Vergangenheit nicht aktiv im Bereich Wehrtechnik und Avionik gewesen ist Schukat electronic. »Das ist nicht unsere Spielwiese«, stellt Stocker fest. »Da bräuchte man das passende Produkt, und letztlich stellt sich dann für uns auch die Frage: Wollen wir das überhaupt?« (eg)



Jochen Krause, Hy-Line Technology

„Viele Entwickler und Einkäufer betrachten Stromversorgungen heute als Commodity, die sie bei einem Kataloghaus online bestellen, und wundern sich dann, wenn das in der Applikation nicht funktioniert.“



Andreas Hanausek, Codico

„Was neue Anfragen aus den Entwicklungsabteilungen angeht, sind wir noch nicht auf dem Niveau vor der Corona-Pandemie, aber ich würde sagen, wir sind bei 50 Prozent und weiter auf einem guten Weg.“

So sehr einen das Gespenst einer sich bald wiederholenden Allokation auch schrecken mag, zu den positiven Entwicklungen der letzten Monate zählt aus Sicht der Diskussionsteilnehmer auf jeden Fall, dass sich die Zahl der Neuprojekte aus den Entwicklungsabteilungen, mit denen sie sich beschäftigen können, wieder deutlich zugenommen hat.

»Wir hatten ja letztlich die Situation, dass die Entwickler 24 Monate lang fast ausschließlich mit Redesigns und der Suche nach alternativen Bauteilen beschäftigt waren«, schildert Stocker

noch einmal die Situation während der Pandemie. Natürlich sei es da zu einem Stau gekommen, »wo hätten die Neuentwicklungen denn auch herkommen sollen?«. Auch wenn es immer noch Nachwehen der Allokation gäbe und sich noch immer technische Mitarbeiter mit anderen Dingen als der Entwicklung neuer Produkte beschäftigen müssten, »sei die Veränderung doch deutlich spürbar«.

Auch Hanausek registriert erfreut, »dass sich unsere Kunden inzwischen vielleicht zu 50 Prozent wieder der Entwicklung neuer Pro-





Jörg Traum, Emtron

„In Asien passen die Hersteller ihre Produktionskapazitäten an den sinkenden Auftragseingang an. Aktuell hören wir von Produktionsauslastungen von nur noch 70 Prozent oder weniger.“



Andreas Hanausek, Codico

„Der größte Unterschied zum letzten Jahr besteht darin, dass die Lieferzeiten, die von den Herstellern ausgegeben werden, jetzt auch wirklich eingehalten werden.“

dukte und Projekte widmen können«. Wobei es sich dabei vielleicht nicht immer um wirklich neue Projekte handelt, »sondern um Dinge, die 2020 vielleicht auf Eis gelegt wurden, und die man jetzt wieder aktiv angeht«.

Auch wenn die Entwicklungsabteilungen nun wieder aktiver werden, zeigt sich doch auch ein Wandel in der Art, wie Entwickler und stra-

tegische Einkäufer nach der Pandemie auf Stromversorgungs-Produkte zugreifen. Der erste Weg führt häufig auf die DigiKey-Seite, wie vonseiten der Diskussionsteilnehmer zu hören ist. »Da kann ich die für mich wichtigen Parameter eingeben und bekomme eine Liste von Anbietern«, schildert Krause das Vorgehen. »Das mag funktionieren, wenn ich beispielsweise ohne besondere Applikationsanforderungen nach einem 12-V/4-A-Wandler suche; sobald es komplizierter wird, dürfte man auf diesem Wege jedoch nicht glücklich werden.«

Hanausek gibt zu, »dass wir früher durchaus mit hohem Außendienstesinsatz Dinge abgeklärt haben, die sich bei veränderter Online-Kommunikation, etwa mit Teams, auch anders hätten klären lassen, aber inzwischen hat sich das halt stark in den Online-Bereich verschoben, weil die Leute fast zwei Jahre keinen direkten, persönlichen Kontakt mit dem Außendienst mehr hatten«. Dazu kommt, dass es heute fast keinen Hersteller gebe, der nicht bei jedem Kataloghaus vertreten sein will. Neben der Lead-Generierung sei das wohl vor allem auch eine Marketing-Sache: »Wenn ich bei DigiKey bin, gibt es mich!« Eine These, der die übrigen Diskussionsteilnehmer mit großem Gelächter zustimmen.

Erklärt wird dieser Wandel vonseiten der Diskussionsteilnehmer damit, dass viele Entwickler und Einkäufer Stromversorgungen zunehmend als Commodity betrachten. »Mit dieser Einstellung sucht man sich dann was bei DigiKey raus, was den Grundparametern ent-



## Power und das Lieferkettensorgfaltspflichtgesetz

Kaum ein Thema dürfte in den letzten Jahren so intensiv in der deutschen Wirtschaft und damit auch in der Elektronikbranche diskutiert worden sein wie das am 16. Juli 2021 erlassene Lieferkettensorgfaltspflichtgesetz. Aber ist dieses Gesetz überhaupt relevant für die Stromversorgungs-Distribution? »Von der Größe her tangiert es uns heute noch nicht«, beschreibt Traum den Zustand 2023.

»Es wird uns aber in Zukunft auch tangieren«, versichert Krause, »wahrscheinlich 2024/25 wird die Größe der geforderten Mitarbeiterzahl einen Grenzwert erreichen, der auch uns in dieses System einschließt«. Doch sobald man an die Großen der Branche liefert, unterliegt man heute schon den entsprechenden Anforderungen. »Wir sind ein Glied in der Lieferkette«, so Krause, »und wenn Anfragen von Kunden kommen, dann müssen wir diese Anfragen beantworten und Richtung Hersteller weitergeben«. Spannend, so Krause, werde es dabei dann, »wenn man es mit amerikanischen oder asiatischen Herstellern zu hat«.

Im Prinzip geht es um Menschenrechte und Umwelt, bei vielen läuft das und lief bisher schon unter Code of Conduct. Auch scheinen viele Unternehmen außerhalb Europas durchaus bereits darauf vorbereitet zu sein, »schließlich gibt es ja auch in den USA durchaus ähnliche Bestrebungen«, wie Krause erläutert. Häufig gehe es nur noch darum, die Partner in Detailfragen zu schulen.

Ein wachsendes Problem sieht Krause aber darin, dass viele Hersteller das Procedere an Dienstleister auslagern. Das Problem läge darin, »dass man fünf, sechs, sieben, acht unterschiedliche Ansprechpartner hat, und man muss sich immer wieder in deren jeweiligen Katalog eintragen«. Erschwerend komme hinzu, dass diese Dienstleister ihren angebotenen Service gerne noch dadurch erweitern, die Eintragungen zum Lieferkettensorgfaltspflichtgesetz mit RoHS, REACH und Ähnlichem zusammenzulegen, nach der Devise, mit einem Portal gleich alles erledigen. »Wenn dann aber jeder Kunde ein anderes Portal benutzt ....« (eg)

spricht«, so Krause, »und wundert sich dann vielleicht, warum es nicht funktioniert, weil sich niemand über Themen wie Temperaturmanagement, Abwärme, Einbausituation und ähnliches Gedanken gemacht hat, von EMV ganz zu schweigen«.

»Wenn ich mir LED-Netzteile ansehe, dann bin ich definitiv im Bereich Commodities«, meint Traum, »da benötige ich wenig Beratung; das Gleiche gilt vielleicht auch noch für kleine Leistungen im Industriebereich, wenn es aber dann um Design-in und ums Projektgeschäft geht, dann brauche ich eben die umfangreichere, persönliche Beratung vor Ort«. Ein wenig schwingt bei der Diskussion mit, dass sich der eine oder andere auf der Kundenseite in Zeiten der Corona-Pandemie vielleicht zu sehr an die Nutzung von Online-Tools gewöhnt hat.

---

Vorerst keine Rückkehr  
zum Käufermarkt

---

»Da wir noch nicht auf breiter Front zu den normalen Lieferzeiten zurückgekehrt sind«, meint Traum, »habe ich den Eindruck, Preis und Nachfrage sind noch in der Balance, eine Rückkehr des Käufermarktes kann ich noch nicht erkennen«. »Aus meiner Sicht nehmen die Nachfragen nach stabilen, günstigeren Preisen in jüngster Zeit zu«, bemerkt Krause, »aber ich würde noch nicht sagen, dass das wieder zum beherrschenden Kriterium geworden ist«.

»Wenn wir über ein 300-W-Open-Frame-Gerät sprechen, wie ich es überall in der Distribution bekommen kann«, so Stocker, »dann gibt es in diesem Standardbereich eben nur zwei Entscheidungskriterien: Preis und Lieferzeit«. Nach seiner Einschätzung ist der Preis derzeit noch nicht der dominierende Faktor, »aber wir gehen ja davon aus, dass da spätestens im nächsten



Frank Stocker, Schukat electronic

„Die Preiserhöhungen im Stromversorgungsbereich waren ja moderat, wenn man sie mit den Halbleitern vergleicht, und sie erfolgten erst sehr spät. Ich gehe nicht davon aus, dass wir in kurzer Zeit noch einmal solche Steigerungen erleben werden.“

Jahr auch im Standardgerätebereich wieder in größerem Umfang Folgeaufträge kommen werden, und da dürfte der Fokus dann wieder verstärkt auf dem Preis liegen«.

Natürlich sei die Frage, ob es möglich sei, preislich wieder auf das Niveau vor der Corona-Pandemie zurückzugehen, berechtigt, so die Diskussionsteilnehmer, aber es spreche doch einiges dagegen. In diesem Zusammenhang wird dann auf die allgemein gestiegenen Material- und Produktionskosten verwiesen, die sich nach der Pandemie nicht einfach zurückschrauben ließen.

»Ich kann derzeit absolut keine Bereitschaft zu Preissenkungen erkennen«, gibt Hanausek seine Marktbeobachtung wieder. »Vielleicht wird inzwischen wieder mehr gequotet, da war man vor einem Jahr nicht so flexibel.« Ausschließen will der Codico-Mitarbeiter nichts, »fest steht aber: Damit die Preise komplexerer Stromversorgungen wieder sinken, müssten da erst einmal die Halbleiterhersteller mit entsprechenden Preisanpassungen vorangehen«.

Stocker verweist darauf, dass die Preiserhöhungen im Stromversorgungsbereich ja erst sehr spät, und dann auch noch moderat erfolgt seien, »wenn man das mit den Halbleitern vergleicht«. Zudem seien »die Preiserhöhungen ja auf verschiedene Themen zurückzuführen gewesen. Die Transportthematik, ein schwacher Euro und dann das Thema Materialkosten«. Zwei dieser Faktoren, so Stocker, »wurden ja inzwischen schon wieder rausgenommen, der Preisanstieg wurde also gestoppt«. Stabilisiert auf hohem Niveau, so könnte man es ausdrücken. »Dass es in naher Zukunft noch einmal zu solchen Preissteigerungen kommt, würde ich nach heutigem Stand ausschließen.«

Vom Markt verschwunden sind auch wieder Preisaufschläge für vorgezogene Produktionslose. »Die, die das gemacht haben, sind im Beliebtheits-Score bei den Kunden sicher nicht gestiegen«, meint Hanausek. »Im Nachhinein denkt sich sicher der eine oder andere, dass es klüger gewesen wäre, diesen Weg nicht einzuschlagen.« Wer das mehr als einmal mache, laufe Gefahr, bei passender Gelegenheit ersetzt zu werden. »Am besten sind wirklich die kleinen, eigentümergeführten Unternehmen gefahren, die sehr transparent in der Darstellung dessen waren, wo die Zusatzkosten herkommen, nach der Devise, ich sage dir genau, wofür die 10 Prozent Plus herkommen, die ich dir mehr berechnen muss.« (eg) ■