

Hersteller passiver Bauelemente arbeiten weltweit mit maximaler Auslastung

Auch bei frequenzgebenden Bauteilen eng

Massive Bedarfssteigerungen kennzeichnen in den letzten Monaten die Entwicklung auf dem deutschen Markt für passive Bauelemente.

Partiell sprechen Lieferanten bereits wieder von Allokation. Während sich die Supply Chain bei Halbleitern entspannt, könnte sich die Liefersituation bei passiven Bauelementen noch einmal drastisch verschärfen.

Wer glaubt, dass die Corona-Pandemie und ihre Auswirkungen dazu beigetragen haben, dass im letzten Jahr weniger Bauelemente produziert und verkauft wurden als in den Jahren zuvor, der irrt. Wie Uwe Reinecke, Regional Vice President Sales bei TTI Europe, im Rahmen des diesjährigen, virtuellen Forums Passive Bauelemente der

Markt&Technik bestätigt, »gilt das zumindest für das Beispiel der MLCCs – von ihnen wurden 2020 mehr verkauft als im Jahr 2018«. Aus TTI-Sicht wurden die Erwartungen für das 1. Quartal 2021 um einiges übertroffen, »und es scheint sich aufgrund von gewissen Panikreaktionen aufgrund der Halbleiterengpässe wieder eine gewisse Blase zu bilden«.



Weiter Schutzzölle gegen in China gefertigte Produkte

Im Ton konzilianter, in der Sache hart

Vier Jahre Trump-Regierung haben mehr als angespannte politische und wirtschaftliche Beziehungen zwischen den USA und China hinterlassen. Mit dem Machtwechsel im Weißen Haus waren deshalb auch Hoffnungen verbunden, dass es beispielsweise zu einer Rücknahme der unter Trump eingeführten Schutzzölle auf Waren aus China, die in die USA eingeführt werden, kommen könnte. Bislang wurden diese Hoffnungen enttäuscht und es deutet aktuell wenig darauf hin, dass sich daran in absehbarer Zeit etwas ändern könnte.

Bei Würth Elektronik eiSos sieht man die Wahl und die ersten Amtshandlungen von Joe Biden nach den Worten von Gerfer als Zeichen des Dialogs und der multilateralen Zusammenarbeit. Aber auch Gerfer ist sich sicher, »dass Biden die US-Politik mehr auf die Bedürfnisse der USA zuschneiden und versuchen wird, China die Stirn zu bieten«. Noch sei Biden aber keine 100 Tage im Amt, weshalb sich etwaige Veränderungen in der US-Außen- und Handelspolitik nur schwer einschätzen ließen.

»Aktuell ist wirklich nicht absehbar, ob sich die protektionistische Wirtschaftspolitik der USA wieder stärker öffnen wird«, meint Vissing. »Es ist derzeit eher davon auszugehen, dass die geopolitischen Gegensätze wohl noch längerfristig bestehen bleiben.« Inwiefern sich das wirtschaftlich stark belastete Verhältnis zwischen den USA und China künf-

tig auf Lieferketten auswirken wird, lässt sich jedoch aus seiner Sicht derzeit kaum abschätzen.

»Da nach wie vor viele Smartphone-Hersteller in China produzieren lassen, kann das finanzielle Leiden durch die Schutzzölle nicht allzu hoch sein«, meint Kokot. »Im Rahmen von Risikomanagement-Abwägungen beobachten wir aber weiterhin einen Trend zum Dual- und Mehrfachsourcing.« Auch Quecke rechnet in absehbarer Zeit mit keinerlei Veränderungen bei den Schutzzöllen; »das Thema wird in einem anderen Ton weitergeführt werden, das bedeutet aber auch, dass die Produktionsverlagerungen heraus aus China, beispielsweise nach Vietnam und Thailand, weiter vorangetrieben werden«.

Dass sich diese Schutzzölle durchaus negativ auf die Geschäftsentwicklung auswirken können, bestätigt Dr. Albertsen: »Die Zölle führten in den letzten Jahren zu einem deutlichen Umsatzrückgang des USA-Geschäfts bei Jianghai; zum Teil haben Lieferungen aus Standorten außerhalb Chinas diese Rückgänge aufgefangen.« Aus seiner Sicht ist der Kunde in jedem Fall gut beraten, »wenn er mehrere freigegebene Produkte von unterschiedlichen Lieferanten in seinen Designs einsetzt«.

Dass Dual Sourcing auch weiterhin eine größere Bedeutung haben wird als in der Vor-Trump-Ära, glauben auch Sauer und Sutalo. »Multisour-

»Die Erholung ist im vollen Gang«, meint Reinecke; »nach der Rückkehr der Auto-OEMs seit dem 3. Quartal 2020 haben inzwischen auch die Industrie-OEMs und deren Zulieferer wieder Fahrt aufgenommen«. Reinecke macht auch gleich deutlich, dass das Konsequenzen hat: »Bei Widerstands-Chips ist teilweise bereits Allokation eingetreten, und bei Auto-MLCCs mit High-CV-Werten sind wir inzwischen bei langen Lieferzeiten angekommen.«

Die positive Entwicklung des 1. Quartals, sie ist für Jean Quecke, Sales Director (IPE) Central Europe bei Future Electronics, »stark von den positiven Zukunftserwartungen der Kunden getrieben, das hat ein Auffüllen der zuvor abgeflossenen Lagern bei den Kunden zur Folge.« Erschwerend komme hinzu, dass es bedingt durch Lockdowns in einzelnen produzierenden Ländern zu Verknapptungen und in einigen Bereichen zu starken Preiserhöhungen gekommen ist. Schreitet die Impfkampagne weiter erfolgreich fort, rechnet Quecke ab dem Ende des 2. Quartals und mit Beginn des 3. Quartals dieses Jahres mit einer weiter starken Wachstumskurve vor allem auch in Deutschland.

»Ursprünglich getrieben durch die Entwicklung im Halbleiterbereich seit November, Dezember letzten Jahres, sehen wir aktuell auch bei passiven Bauelementen einen hohen Auftragsein-

gang und Risikomanagement werden in diesem Zusammenhang auch weiterhin deutlich an Gewicht gewinnen«, ist sich etwa Sauer sicher. Sutalo geht davon aus, »dass in Asien weiterhin Kapazitäten außerhalb Chinas aufgebaut werden«. Er weist aber auch darauf hin, dass viele Märkte sehr preisintensiv seien, »und das ist dann doch bei Verlagerungen an Standorte außerhalb Chinas ein Faktor, der einen großen Teil in der Waagschale ausmacht.«

Dass es wirklich vor dem Hintergrund der Schutzzölle zu relevanten Produktionsverlagerungen kommt, glaubt jedoch beispielsweise Lüthje nicht: »Der Bauelementebedarf der USA macht nur einen kleinen Teil des Gesamtmarktes aus; sollte es jedoch weiterhin bei diesen Schutzzöllen bleiben, werden Hersteller in Zukunft sicherlich auch andere asiatische Standorte außerhalb Chinas stärker in ihre Betrachtungen mit einbeziehen.«

In den Augen von Reinecke wird vor allem Mexiko als Produktionsstandort weiter von der bestehenden Situation profitieren, »aber

gang«, bestätigt auch Matthias Hutter, Vice President Product Management & Supplier Marketing EMEA bei Arrow Electronics, und schiebt auch gleich hinterher, »dass viele Hersteller inzwischen bereits an der Kapazitätsgrenze arbeiten«. Hutter verweist auch darauf, »dass speziell im Automotive-Umfeld die Nachfrage sehr hoch ist. Die Warenlager waren lange stark reduziert und die gesamte Supply Chain wird nun wieder aufgefüllt«. In der Folge machen sich in einigen Bereichen wie etwa bei Widerständen Allokationen partiell schon bemerkbar.

»Mit einer positiven Book-to-Bill liegen unsere Ergebnisse im 1. Quartal 2021 bis dato über unseren Erwartungen«, bestätigt auch Peter Kokot, Director Technical Marketing Central Europe bei Avnet Abacus. Einen weiteren wirtschaftlichen Aufschwung sieht Kokot 2021 als absolut realistisch an. »Durch die Verschiebung des Impfangebots für alle wird sich dieser Aufschwung aber auch noch in das Jahr 2022 weiter ausweiten.« Definitiv sei man inzwischen bei MLCCs und R-Chips bei extrem langen Lieferzeiten angekommen, »nur das Wort Allokation traut sich bei den Herstellern bis jetzt noch niemand in den Mund zu nehmen«. Da der Automotive-Markt aber noch nicht da sei, wo er einmal war, so Kokot, »bleibt abzuwarten, wie sich das weiter entwickelt.«

sicher auch andere Länder, vor allem in Südostasien«. Bedenken äußert er aber im Zusammenhang mit dem wachsenden Einfluss taiwanischer Firmen auf den Weltmarkt: »China hat ja schon offensiv angesprochen, Taiwan wieder nach Hause zurückholen zu wollen. Mit Schwergewichten wie TSMC, Taiwan Semi oder auch Yageo könnten Aktionen, wie sie ja relativ lautlos in Hongkong über die Bühne gegangen sind, im Fall von Taiwan nicht nur zu Supply-Chain-Problemen führen.«

Nicht ganz so drastisch drückt Pfülb seine Einschätzung aus, aber auch er sieht für die Zukunft eher wachsende Herausforderungen als Anzeichen für eine Entspannung der Situation: »Ich gehe davon aus, dass der Zusammenschluss zu einer asiatischen Handelsplattform mittelfristig für die Bauteilversorgung in den USA und Europa zu neuen Problemen führen wird.« Eine schnelle und flexible Anpassung der Versorgung an die schwankenden Marktzyklen wird sich nach seiner Einschätzung in Zukunft deshalb nur durch lokale Produktion dämpfen lassen. (eg)



ACP-Produkte für: Haushaltsgeräte

- Q16 Endloswahlschalter (bis 16 Pos.)
- CS14 Endlosdrehpotentiometer mit kontrollierter Linearität
- CA14 / CA9 mit Endanschlägen und kontrollierter Linearität

Industrielle Anwendungen

- CA9 / CE9 mit kalibrierten linearen oder Stufenkurven mit optionalen Arretierungen
- CA6 für kontinuierliche lineare Einstellungen
- Große Auswahl an Knöpfen, Daumenrädern und Wellen

Alle Serien für THT-, THR- und SMD-Montage erhältlich.



Elektronische und elektromechanische Bauelemente - sofort ab Lager

WWW.GUDECO.DE

Von teilweise bereits auftretenden Verknappungen am Markt spricht auch Stefan Sutalo, Marketing Director Passive Components bei Rutronik. »Wir sehen generell einen deutlich höheren Bedarf am Markt, und wenn ich unsere Branche betrachte, dann sind wir in einer sehr steilen Kurve nach oben.« Kunden, die im Vorjahr noch zurückhaltend agierten, deckten sich nun wieder offensiv mit Ware ein, so Sutalo. Auch er weist darauf hin, »dass einige Hersteller bereits zu über 90 Prozent in der Produktion ausgelastet sind; wir können zudem nicht ausschließen, dass weitere externe

Faktoren, wie etwa Produktionsschließungen aufgrund von Covid-19-Infektionen, die Lage noch weiter verschlechtern«.

»Bei uns lagen die Januarwerte deutlich über dem Vorjahr, und auch der Februar hat sich stark gezeigt«, bestätigt Annette Landschoof, Produktmanager bei Schukat electronic. »Für uns bietet 2021 tatsächlich die Chance auf weiteres Wachstum, und wir sehen für dieses Jahr auch gute Chancen, auf das 2019er-Niveau zurückzukehren«, versichert Landschoof, weist aber gleichzeitig darauf hin, »dass das

erste Halbjahr 2021 von Verknappungen speziell bei SMD-Bauteilen und von Preiserhöhungen geprägt sein wird«. Die Lieferzeiten seien deutlich gestiegen und lägen derzeit zwischen 30 und 52 Wochen. Neu dazu gekommen seien zuletzt die Quarze. Hier liegen die Lieferzeiten inzwischen bei über 20 Wochen, »und teilweise nehmen die Hersteller überhaupt keine neuen Aufträge mehr an«.

In den Augen von Joachim Pfülb, Vice President Sales Components bei Beck Elektronik Bauelemente, zieht vor allem der Automotive-Markt



Auswirkung der Corona-Krise auf R&D-Bereich

Umwege finden statt Neues erfinden

Als in den ersten Monaten der Corona-Pandemie die Frage aufkam, ob die Krise Auswirkungen auf die Planungen im Bereich Forschung und Entwicklung hätte, wurde dies von der Branche dementiert. Mit Auswirkungen, so die Aussage im Frühjahr und Sommer 2020 sei erst zu rechnen, wenn die Krise länger als neun Monate dauern würde, ein damals nur schwer vorstellbarer Zeitraum. Inzwischen beginnen die ersten internationalen Unternehmen auch vor dem Hintergrund der notwendigen Investitionen in den zusätzlichen Ausbau ihrer Produktionsaktivitäten, die Etats für Forschung und Entwicklung zu reduzieren.

»Natürlich hat es auf breiter Front Verschiebungen bei Kundenprojekten gegeben«, stellt Reinecke nüchtern fest. In erster Linie habe das mit der Umstellung auf Homeoffice und die damit einhergehenden Limitierungen zu tun gehabt. Landschoof bestätigt diese Marktbeobachtung: »Im ersten Halbjahr 2020 haben Unternehmen viele Projekte und Entwicklungen erst einmal gebremst. Aus unserer Sicht hat sich dieses Verhalten ab September letzten Jahres dann wieder gedreht.«

Aus Sicht von Pfülb zieht die positive Marktentwicklung der letzten Wochen und Monate die R&D inzwischen eindeutig mit. »Es wird zu Verzögerungen von geschätzt drei bis sechs Monaten zu den ursprünglichen Terminplänen kommen.« Als Flaschenhals erweise sich dabei oftmals die fehlende Zeit im Labor und bei den notwendigen Qualifikationen. »Traditionell hinkt der Bereich der passiven Bauelemente den Halbleitern um etwa sechs Monate hinterher«, meint Kokot, »somit ist auch bei diesem Thema mit einer gewissen Verschiebung zu rechnen«. Erste Verschiebungen geplanter Markteinführungen deuten sich nach seinen Worten bei Avnet Abacus bereits an.

Für Hutter ist zwar festzustellen, dass es der Industrie schnell gelungen ist, viele Abläufe auf digitale und Remote-Prozesse umzustellen, und vor diesem Hintergrund sei es vielen Unternehmen gelungen, auch im R&D-Bereich weiterzuarbeiten. In der aktuellen Situation der Supply-Chain-Probleme müssten R&D-Abteilungen ihre eigentliche Aufgabe zugunsten von Redesigns zurückstellen, um die Markteinführung fertig entwickelter Produkte gewährleisten zu können. Die dafür notwendige Zeit fehlt natürlich dann bei den eigentlichen Hauptaufgaben der R&D-Abteilungen.

Quecke hat die Erfahrung gemacht, »dass es aktuell eher schwer ist, Entwickler im R&D-Bereich zu erreichen«. Das habe nichts mit dem aktuellen Lockdown zu tun, sondern sei der Tatsache geschuldet, dass viele bei der Markterholung eine Kurve in Form eines scharfen V erwarten. Aus diesem Grund werde versucht, aktuelle Projekte durch Fokussierung schneller zu verwirklichen.

Aufseiten der Bauelemente-Hersteller sieht man die Frage durchaus differenziert. »Wir beobachten durchaus, dass die Geschwindigkeit der Entwicklung neuer Produkte durch den mangelnden Dialog mit den Kunden, bedingt durch Covid-19 und Kurzarbeit leidet«, so Scheel. Sauer berichtet von Priorisierungen: »Es haben sich zum Teil die Prioritäten verschoben. So gewinnen manche Projekte an Priorität und werden vorgezogen, während andere nach hinten geschoben oder gar ganz einstellt werden.« Und Dr. Albertsen berichtet davon, »dass die Zeitpläne für F&E-Projekte sich nach hinten verschieben und damit natürlich auch der Produktionsstart für neue Produkte«. Vissing dient die ICT-Branche als Beispiel dafür, dass während der Corona-Pandemie neue Geräte mindestens genau so schnell entwickelt wurden wie vor der Pandemie. »Wir haben einen Digitalisierungsschub erlebt, Homeschooling erfordert mehr Notebooks, Tablets und andere Kommunikationstechnologien. Auch die Investitionen in Industrie-4.0-Konzepte haben sich insbesondere in der Produktion erhöht.«

»Wir haben unsere R&D-Aktivitäten und Markteinführungen weiter wie geplant fortgeführt«, berichtet Gerfer. »Klar ist aber auch, dass die Unsicherheiten auf Kundenseite irgendwann durchschlagen auf die Fertigungsplanung.« Seien Fertigungskapazitäten erst einmal gebucht, seien diese eben für eine gewisse Zeit nicht am Markt verfügbar, »das hat der Automobilsektor zuletzt sehr schmerzlich zu spüren bekommen«.

Turbanisch und Heel können keine großen Verzögerungen im R&D-Bereich feststellen: »Unsere Investitionen in neue Produkte sind bestehen geblieben.« Auch auf der Kundenseite machen die beiden nicht die Erfahrung, »dass dort eine gebremste Innovationsleistung stattfinden würde«. Sie stellen aber auch fest, »dass in der aktuellen angespannten Liefersituation immer wieder zusätzliche Ressourcen im R&D-Bereich durch notwendige Redesigns auf der Suche nach alternativen Lösungen gebunden werden«. (eg)

derzeit überdurchschnittlich an. »Eine Erholung nach dem schwierigen Jahr 2020 war Teil unserer Erwartung für das neue Jahr, jedoch kein weltweiter Boom«, stellt Pfülb fest. Aus heutiger Sicht wird das Jahr 2021 in seinen Augen Geschichte schreiben, »und für 2022 erwarten wir weiteres Wachstum«. Aktuell beobachtet er in den ein oder anderen Bereichen bereits die „Verteilung“ von Ware. Pfülb ist sich sicher, »dass die Liefersituation der passiven Bauelemente eskalieren wird, sobald die Halbleiter wieder besser verfügbar sind und als begrenzendes Bauteil erst wieder auf Rang 2 oder 3 kommen«.

Und wie sehen die Hersteller den bisherigen Verlauf des noch jungen Geschäftsjahres 2021? »Unsere Erwartungen an die Markt- und Umsatzentwicklung haben sich mehr oder weniger bestätigt«, gibt Josef Vissing, Deputy Head of Sales bei TDK Europe, zu Protokoll. »Das gilt in Europa vor allem für die im Fokus stehenden Abnehmerbranchen Industrie und Automotive sowie für das Distributionsgeschäft.« Bei TDK geht man davon aus, dass sich die Erholung des Geschäfts auch 2022 fortsetzen wird. Doch Vissing weist auch darauf hin, dass die starke Belegung der Wirtschaft in China und der damit verbundene erheblich gestiegene Bedarf an passiven Bauelementen auch Auswirkungen auf die Versorgung in Europa haben. »Wenn es nicht gelingt, hier einen engen und offenen Informationsaustausch mit unseren Kunden zu betreiben, wird es zwangsläufig wieder zu Engpässen bei bestimmten Produkten führen.«

Alexander Gerfer, CEO von Würth Elektronik eiSos, beobachtet zwar einerseits eine Nachfrageerholung, »andererseits herrscht weiterhin große Unsicherheit am Markt durch die andauernden Lockdowns und die Allokation bei bestimmten Bauelementen wie Halbleiter-ICs und frequenzgebenden Produkten«. Er weist auch darauf hin, dass es nach wie vor Branchen gibt, die durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie stärker betroffen seien als andere, und verweist dabei etwa auf Automotive, »während Branchen wie die Telekommunikation durch die Corona-Auswirkungen nach wie vor beflügelt werden«.

Rüdiger Scheel, Vice President Automotive bei Murata Electronics Europe, beklagt, dass es in Europa nicht gelungen sei, den Schwung des 4. Quartals 2020 in das 1. Quartal 2021 zu übertragen, »da die Halbleiterverknappung die Automobilproduktion gebremst hat und der anhaltende Lockdown den Autoabsatz beeinträchtigt«. Global, so Scheel, »konnte Murata im 4. Quartal 2020 das beste Quartal seiner Firmengeschichte feiern«. Trotz der Probleme in der Supply Chain erwartet Scheel für 2021



TEST & MEASUREMENT

Messen & Kalibrieren

Als renommierter und zuverlässiger Entwicklungspartner bietet Rosenberger eine Vielzahl an HF- und Microwave-Komponenten für die industrielle Messtechnik.

Ob Präzisionssteckverbinder, Testport-Adapter, PCB-Steckverbinder, Kalibrierkits, Microwave- oder VNA-Testkabel – Präzision und Qualität unserer Messtechnik-Produkte sind in vielfältigen Anwendungen bewährt:

- Microwave-Messungen & VNA-Kalibrierungen
- Lab Testing, Factory Testing
- PCB-Steckverbindungen
- Halbleitermesstechnik & High-Speed Digital-Anwendungen
- Mess- und Prüfgeräte

www.rosenberger.com



Rosenberger

weiterhin eine starke Erholung. Auch wenn er das Wort Allokation nicht in den Mund nehmen mag, weist er doch darauf hin, »dass eine plötzliche massenhafte Verfügbarkeit von Halbleitern eine Verknappung bei den passiven

Bauelementen auslösen könnte«; aktuell sei das aber nicht absehbar.

Von extrem hohen Auftragseingängen für das 1. Quartal 2021 berichtet auch Harald Sauer,

Director bei Taiyo Yuden Europe. Er geht sogar davon aus, »dass wir aus heutiger Sicht 2021 wieder das Vor-Corona-Niveau erreichen können«. Sauer gibt aber auch offen zu, »dass wir bei den MLCCs partielle Bereiche haben, bei



Weltweiter Trend zu Elektrofahrzeugen

Bedarf an passiven Bauelementen steigt um Faktoren

Als vor Jahren im Kreis der Experten bei den Foren der Markt&Technik über den zukünftigen Bauteilbedarf bei Hybrid- und Elektrofahrzeugen diskutiert wurde, bewegte man sich noch im Vagen; zum Teil war von einem Nullsummenspiel die Rede, die Optimisten rechneten zumindest mit einer leichten Steigerung. Inzwischen ist klar: Es wird je nach Art der passiven Bauelemente nicht bei einer leichten Steigerung bleiben!

»Zwischen einem Mittelklasse-Auto mit Verbrenner und einem voll-elektrifizierten Auto kann heute schon durchaus ein Faktor 2 liegen, was den Einsatz beispielsweise von MLCCs betrifft«, versichert Sauer. »Wenn dieses vollelektrifizierte Fahrzeug dann auch noch voll autonom fährt, kommt noch mal ein Faktor 2 dazu.« Er weist auch noch darauf hin, »dass durch die benötigte Ladeinfrastruktur natürlich noch einmal ein neuer, zusätzlicher Bedarf kriert wird«.

Ganz ähnlich die Einschätzung seines Kollegen Scheel von Murata: »Wir können heute davon ausgehen, dass ein vollelektrifiziertes und gut mit Driver Assistance ausgestattetes Fahrzeug etwa dreimal so viele Passive benötigt wie bisherige Fahrzeuge mit Verbrennermotor.« Scheel erwartet deshalb in den nächsten Jahren für passive Bauelemente ein starkes Wachstum im KFZ-Bereich. Den Mehrbedarf durch die Ladeinfrastruktur übersieht er nicht, »jedoch ist der Impact im Vergleich zum eigentlichen Automobilmarkt gering«.

Auch bei TDK geht man von einem steigenden Elektronikbedarf im Zusammenhang mit Elektrofahrzeugen aus, und damit einhergehend mit einem steigenden Bedarf an passiven Bauelemente. »Eine sinkende Nachfrage etwa im Bereich der Diesel-Einspritzung oder Abgassteuerung wird durch die Leistungselektronik für Elektrofahrzeuge, die notwendige Ladeinfrastruktur sowie durch mehr Sensorik und die stärkere Vernetzung sowie ein deutlich umfangreicheres Infotainment mehr als ausgeglichen«, ist sich Vissing sicher.

»Reine Elektroautos wie Tesla benötigen aktuell bereits allein rund 10.000 MLCCs«, erläutert Heel, »das ist mindestens das Dreifache eines aktuellen Verbrennerautos!« Und das ist noch lange nicht das Ende. Unter anderem getrieben durch die fortschreitende Miniaturisierung im Elektronikbereich, rechnen Experten bereits für die jetzt auf den Markt kommenden neuen Modelle mit bis zu 20.000 MLCCs pro Fahrzeug. Auch Heel verweist auf den noch zusätzlich entstehenden Bedarf durch die benötigte Ladeinfrastruktur.

»Der Anteil der passiven Spezial- und Leistungsbauelemente ist durch die Einführung der neuen Antriebstechnologien erheblich gestiegen«, pflichtet auch Lüthje bei. »Das gilt sowohl für die Antriebsumrichter als auch die DC/DC-Wandler und auch die Batteriesteuerung.« Spezifische Konstruktionen einzelner Fahrzeughersteller schrauben nach



Wechselkursschwankungen und ihre Auswirkungen

Hedging kann nicht alles einfangen

Preissteigerungen bei passiven Bauelementen haben meist verschiedene Einflussfaktoren; neben der Verwaltung des Mangels sind das vor allem steigende Lohn- und Arbeitskosten sowie anziehende Rohstoffpreise. Im jüngster Zeit kommen vor allem noch steigende Logistikkosten hinzu, aber auch die Wechselkursentwicklungen einiger regionaler Währungen, etwa des Taiwan-Dollars zum US-Dollar oder zum chinesischen Yuan. Doch speziell der Einfluss von Währungsschwankungen spielt nach Ansicht der Teilnehmer des virtuellen Forums inzwischen kaum noch eine Rolle.

So bestätigt zwar Lüthje, dass der starke Yuan die Kosten für die Produktion in China steigen lässt, »das spiegelt sich aber nicht generell in den Preisen wider, zudem kompensiert sich durch die globale Aufstellung von Vishay im Euro- und Dollar-Wirtschaftsraum ein erheblicher Anteil der Währungsschwankungen auf globaler Ebene wieder«. Angesichts der Gelddruckmaschinen Japans und der Außen- und Wirtschaftspolitik des ehemaligen US-Präsidenten Trump sind Währungseffekte für Dr. Albertsen inzwischen kaum mehr rational erklärbar: »Zudem werden diese Währungsschwankungen zunehmend

durch Effekte der Bauelemente-Verfügbarkeit, durch die Umorientierung der Hersteller auf asiatische Märkte und die Dysbalance im globalen Container-Warentransport zur See überlagert. Hier finden sich immense Kostentreiber.«

Aus Sicht von Gerfer sind es derzeit vor allem die steigenden Rohstoffpreise, die zu Buche schlagen, weniger Währungsschwankungen, »da haben wir innerhalb des Würth-Konzerns tolle Mechanismen, die diesbezügliche Auswirkungen für unsere Kunden auf das Notwendigste beschränken, aber bei den steigenden Rohstoffpreisen kommen wir nicht umhin, bei manchen Produktgruppen die Preise zu erhöhen«. Auch Vissing sieht bislang noch keine durch Währungsschwankungen getriggerten größeren Auswirkungen auf die Preise und führt das vor allem auf langfristige, mit den Kunden abgeschlossene Verträge zurück.

Für Turbanisch ist der Einfluss von Währungsschwankungen auf die Preise nicht immer eindeutig zuweisbar. »Aufgrund weltweit sehr diversifizierter Prozesse bei der Beschaffung und Produktion, auch

denen die Nachfrage unsere Fertigungskapazitäten herausfordert«. Diese Situation wird wohl über das erste Halbjahr 2021 hinaus andauern.

»Besser als erwartet« sei das 1. Quartal 2021 bislang verlaufen, bestätigt auch Olaf Lüthje, Senior Vice President Business Marketing Passives

seinen Worten zudem den Bedarf an kundenspezifischen Lösungen bei größeren Bauelementen nach oben.

Auch für Gerfer steht das Bedarfswachstum passiver Bauelemente beim Übergang zu E- und Hybrid-Fahrzeugen außer Frage. Er rechnet allerdings eher mit einer schrittweisen Entwicklung hin zum vollautomatischen Fahren, sodass der damit verbundene zusätzliche Wachstumsfaktor sich wohl über einige Jahre hinziehen dürfte. Er weist auch darauf hin, dass im Zuge dieser Entwicklung höchste Ansprüche an die Signalintegrität gestellt werden: »Ein EMV-gerechtes Design etwa von Bussystemen, Schnittstellen oder Spannungsversorgungen wird dann also wichtiger denn je werden.«

Während sich alle Teilnehmer dieses virtuellen Forums sicher sind, dass die Bedarfe an passiven Bauelementen allein schon durch den Mehrbedarf von E-Mobility sowie autonomem Fahren in den nächsten Jahren massiv ansteigen werden, werfen Dr. Albertsen und Annette Landschoof die Frage auf, wann diese prognostizierten Mehrbedarfe wirklich im Markt zum Tragen kommen werden. »Natürlich sind die relativen Steigerungsraten im Bereich der Elektromobilität sehr beeindruckend«, so Dr. Albertsen; »dennoch liegen die aktuellen Stückzahlen immer noch um ein bis zwei Größenordnungen unter denen der konventionell angetriebenen Fahrzeuge«. Sein Fazit lautet deshalb: »Die durch das Erstarken der Elektromobilität direkt verursachte Bedarfssteigerung bei passiven Bauelementen erfolgt bislang auf niedrigerem Niveau.« (eg)

was die jeweiligen Standorte angeht, hält sich das im Rahmen, auch wenn Währungsschwankungen im weltweiten Kontext immer wieder Einfluss auf die jeweilige Preisgestaltung zu einem bestimmten Zeitpunkt haben.«

Bei den großen, global agierenden Distributoren sieht man das Thema differenziert. »Noch ist es nicht akut«, meint etwa Reinecke, »aber wir rechnen damit, dass es in der zweiten Jahreshälfte eine Rolle spielen wird«. Quecke geht davon aus, dass die zu beobachtende Verlangsamung des Preisverfalls unter anderem auf den Einfluss von Währungsflektuationen zurückzuführen ist. Hutter führt steigende Preise in erster Linie auf steigende Logistikkosten in den Lieferketten zurück, und dass im Rahmen der schnellen Markterholung bei verschiedenen Grundmaterialien die Preise angezogen hätten. »Die Folge davon sind Preiserhöhungen in der Lieferkette.«

Kokot wiederum kann bislang keinen Einfluss von Währungsschwankungen auf die aktuellen Preise erkennen, »egal von welcher Währung«. Sutalo beobachtet Preiserhöhungen bislang nur im asiatischen Raum, verweist aber auch darauf, »dass erste Hersteller bereits Preiserhöhungen für Rohstoffe angegeben haben; es bleibt abzuwarten, ob diese tatsächlich am Markt umgesetzt werden.« (eg)

bei Vishay BC Components Beyschlag, und er bestätigt auch, »dass der längere Lockdown bis jetzt noch keine negativen Auswirkungen auf die sich erholenden Bedarfe hatte«. Nur die Bereiche Medizintechnik und Luftfahrt entwickeln sich nach seiner Beobachtung nach wie vor etwas schwächer, »alle übrigen wichtigen Marktsegmente zeigen eine sehr positive Entwicklung gegenüber dem Vorjahr«. Er verweist auf den Ausbau der Produktionskapazitäten seit 2017, der mit dazu beitragen soll, starke Verlängerungen der Lieferzeiten zu vermeiden.

Michael Turbanisch, Head of Distribution Development EMEA der Yageo Group, sieht viele Branchen derzeit auf einem sehr positiven Weg im Vergleich zum Jahr 2020. »Wir hatten zuletzt eine deutliche Steigerung durch Neuanläufe.« Aus seiner Sicht sei es aber im Moment schwer abzuschätzen, inwieweit es 2021 noch zu Verlangsamungen des wirtschaftlichen Aufschwungs kommen könnte.

Auch sein Kollege Thomas Heel, Sales Director Central Europe bei Kermet Electronics, gibt zu, dass die weitere wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2021 derzeit nur schwer einzuschätzen sei. Er verweist auch darauf, »dass sich die angespannte Liefersituation bereits zum Jahreswechsel 2020/21 angedeutet hat und sich seitdem zunehmend verschärft«. Heel wagt die Prognose, dass sich diese Schwierigkeiten aus aktueller Sicht »bis in die Jahresmitte 2021 hinziehen und etliche passive Komponenten betreffen könnten«. (eg) ■

Anzeige

SSM SUSUMU
Thin Film Specialist and Innovator
since 1964

Ultra-High Precision
**Thin Film Chip
Resistor Networks**

Down to 1ppm/K in relative TCR



Susumu Deutschland GmbH

www.susumu.de

Frankfurter Str. 63 - 69 | 65760 Eschborn | ☎ +49 (0) 6196/9698 407 | info@susumu.de