

DIE ELEKTRONIK- **TRENDS 2024**

E-Paper Interactive



Published by:

Elektronik

Co-Published by:

Markt&Technik
DIE UNABHÄNGIGE WOCHENZEITUNG FÜR ELEKTRONIK

Elektronik
automotive

Elektronik
•medical

Distribution mit echtem Mehrwert



Durch die stetig wachsende Konkurrenz der Online-Distribution scheint die klassische Distributionsdienstleistung immer mehr an Bedeutung zu verlieren. Dabei haben gerade die turbulenten letzten Jahre der Elektronikindustrie gezeigt, wie wichtig eine fundierte Beratung ist. Von Niels Hagen und Falko Ladiges

Während die klassische Distribution den direkten, oft persönlichen Kontakt zwischen Anbieter und Kunde in den Mittelpunkt stellt und dabei durch individuelle Beratung und kundenspezifische Lösungen überzeugt, setzt die Online-Distribution auf Schnelligkeit, Effizienz und oft auf einen automatisierten Verkaufsprozess. Dies mag zwar in vielen Fällen effektiv sein, kann aber in kritischen und unsicheren Zeiten zu erheblichen Herausforderungen führen, da die individuelle Kundenberatung und -betreuung fehlt. Über die Online-Distribution kann man schon in der Entwicklungsphase schnell und meist ohne lange Lieferzeiten an benötigte Bauteile kommen – sofern man denn weiß, was genau benötigt wird. Und da wird auch meist schon zielsicher der Grundstein für später auftretende Probleme während der Serienfertigung gelegt. Passt man nicht schon beim Design-in auf, folgt irgendwann ein meist kostenintensives Redesign. Bei einigen Bauteilen wie beispielsweise Dickschichtwiderständen fällt die Aus-

wahl relativ leicht. Die Palette an technischen Spezifikationen ist überschaubar, und die Unterschiede zwischen verschiedenen Herstellern sind oft minimal. Doch auf einem Markt, der von rasanten technologischen Entwicklungen und ständigem Wandel geprägt ist, gibt es eine Vielzahl von Komponenten, bei denen die Wahl des richtigen Bauteils alles andere als trivial ist.

Fehler mit gravierenden Konsequenzen

Ein gutes Beispiel hierfür sind die frequenzgebenden Bauteile wie Schwingquarze und Oszillatoren. Die Vielfalt an Kombinationsmöglichkeiten aus Gehäusebauformen und technischen Anforderungen kann überwältigend sein. Es reicht bei Weitem nicht aus, nur die Grundfunktionen des Bauteils zu verstehen. Schwingquarze und Oszillatoren sind in ihrer Funktionsweise und ihren Anwendungen sehr spezifisch. Unterschiede in Frequenzstabilität, Arbeitstemperaturbereichen,

Lastkapazitäten oder sogar Energieverbrauch können erhebliche Auswirkungen auf die Leistungsfähigkeit eines Endprodukts haben. Ein Fehltritt bei der Auswahl kann dazu führen, dass das Endprodukt nicht den gewünschten Standards oder Anforderungen entspricht. Wählt man ein Bauteil, das zwar in der Prototypenphase funktioniert, aber in der Serienproduktion nicht in den benötigten Mengen verfügbar ist, können erhebliche Verzögerungen und Kosten entstehen.

Die Marktbedingungen und Verfügbarkeiten vieler elektronischer Komponenten sind ständig im Fluss. In den letzten Jahren erlebte die Elektronikbranche massive Unruhen mit extremen Lieferverzögerungen, unerwarteten Produktabkündigungen und steigenden Preisen. Die Hauptursache hierfür war die andauernde Corona-Pandemie, die zu wiederholten Lockdowns und damit Produktionsstillständen führte. Zusätzliche Probleme entstanden durch erhöhte Energiekosten in China, Wasserknappheit in Taiwan, Blockaden im



(Bild: WDI)

Der »Quarzfinder« unterstützt bei der Auswahl der jeweils passenden Quarze, Resonatoren und Oszillatoren.

Suezkanal und geopolitische Konflikte in Europa. Viele Unternehmen waren unvorbereitet und hatten weder einen Plan B für diese Krise noch eine Second Source für viele benötigte Bauteile. Mittlerweile hat sich der Markt wieder ins Gegenteil gewendet, und bedingt durch die schwierige wirtschaftliche Gesamtsituation herrscht wieder eine geringere Nachfrage. Solche Phasen nutzen viele Hersteller, um ältere und weniger gefragte Bauteilserien auslaufen zu lassen oder durch neuere Technologien zu ersetzen.

Vorausschauende Planung ist unabdingbar

Um in diesen kuriosen Zeiten krisensicher durchzukommen, heißt es für den Anwender mehr denn je, frühzeitig und vorausschauend zu planen, Trends zu erkennen und entsprechend zu reagieren. Zukünftig gilt es, beim Ausarbeiten globaler Lieferketten unvorhersehbare Ereignisse, wie wir sie in jüngster Vergangenheit erfahren, genauso zu berücksichtigen wie die allseits gefürchtete Obsoleszenz oder Allokation

von elektronischen Bauteilen. Um Produktion und Lieferungen sicherer zu machen, muss mehr Sorgfalt schon auf den Aufbau breit aufgestellter Lieferantennetzwerke und die Auswahl zuverlässiger Handelspartner und Bezugsquellen gelegt werden. Lieferketten müssen solide, durchdacht und krisensicher aufgebaut werden und nicht nur nach ihrem Einsparpotenzial bewertet werden. Dabei ist es unabdingbar, so früh wie möglich mindestens eine Second Source für ein Bauteil zu testen und freizugeben. Im Ernstfall kann dann bestenfalls auf eine oder mehrere unabhängig voneinander agierende und lokal voneinander getrennte, also echte Second Sources, zurückgegriffen und ein möglicher Bandstillstand verhindert werden.

Durch eine Vielzahl sorgfältig ausgewählter Hersteller kann die WDI AG immer noch alle Bauformen mit annehmbaren Lieferzeiten anbieten. In den meisten Fällen sind technisch baugleiche Alternativen zu abgekündigten oder derzeit schwer beschaffbaren Herstellern bzw. Private-Label-Anbieter möglich.

Umfassende Informationen

WDI hat sich seit der Gründung Ende der 1980er-Jahre stetig weiterentwickelt. Noch heute versteht sich das Unternehmen mehr als »Stocking-Representative« denn als typischer Distributor und legt großen Wert auf eine technische und kommerzielle Beratung, die den tatsächlichen Bedürfnissen der Kunden gerecht wird. Von der Erstbemusterung über die Schaltungsanalyse bis hin zur Distributionsdienstleistung während der Serienfertigung sind Experten mit fundiertem Wissen und Sachverstand verfügbar. Besonders im Entwicklungsumfeld unterstützt das WDI-Team nicht nur bei der Auswahl des idealen Produkts, sondern zeigt auch baugleiche Alternativen und Second Sources auf. Diese Empfehlungen fokussieren sich auf gängige Spezifikationen und Bauformen, wodurch die Kunden stets Zugriff auf bewährte und verfügbare Komponenten haben. Diese umfassende Beratung kombiniert mit einer vorausschauenden Planung und einem breiten Produktportfolio gewährleistet, dass Geschäftspartner auch dann die benötigten Bauteile zur Verfügung haben, wenn der Markt unvorhersehbare Herausforderungen birgt. Ein wichtiges Tool ist dabei die Implementierung von smartPCN. Mit dieser innovativen Plattform sind Geschäftspartner stets umfassend und aktuell über relevante Produktänderungen und -abkündigungen (PCN) informiert. Der Einsatz von smartPCN steigert nicht nur die Effizienz bei den Kunden, sondern hilft ihnen auch, Risiken zu minimieren und in einem volatilen Markt immer einen Schritt voraus zu sein.

ku



Niels Hagen

Teamleader FCP, WDI AG



Falko Ladiges

Teamleader PEMCO, WDI AG