

Bild: freilizenziert

Rekordwachstum:
Die europäische Distribution konnte ihre Reichweite während der Krise erheblich ausweiten.

EUROPÄISCHER KOMPONENTENVERTRIEB

Die fünf Lehren aus dem Jahr 2022

Zwei Jahre Rekordwachstum in der Distribution mit 50 Prozent mehr ausgelieferten Komponenten – und ein Markt, der völlig ratlos ist, in welche Richtung sich alles weiterentwickelt. Was könnte uns erwarten?

Können wir aus der Vergangenheit lernen? Im Folgenden kommen ein paar Lektionen, die ich in meiner glückseligen Unwissenheit aus den letzten 24 Monaten gelernt habe. Zunächst Positives: Der europäische Markt der Komponentendistribution wuchs das zweite Jahr in Folge deutlich: Laut des europäischen Distributionsverbandes DMASS wuchs der Markt für die Komponentendistribution im Jahr 2022 um über 32 Prozent auf fast 20 Milliarden Euro, wobei DMASS nach eigenen Angaben nur ~85 Prozent des DTAM (Distribution Total Available Market) repräsentiert. Auch 2021 legte der Markt der Komponentendistribution um über 32 Prozent zu. In diesen beiden Jahren stieg das an die Kunden gelieferte Volumen trotz der Aufteilung und der zunehmenden Spannungen in der Lieferkette um beeindruckende 50 Prozent. Die europäische Distribution konnte ihre Reichweite während der Krise erheblich ausweiten. Da die Distribution 95 Prozent der ihr bekannten Kunden bedient (nur wenige Großunternehmen beliefern die Hersteller direkt), hat der Vertriebskanal eine hervorragende Arbeit geleistet, um seinen Kunden durch die schwierige Situation zu helfen.

Die Distribution unterstützt Kunden in der Krise

Ähnlich sieht es in Deutschland aus. Laut dem Bundesverband Bauelemente-Distribution (FBDi) stieg der Distributionsumsatz im Jahr 2022 gegenüber dem Vorjahr um 42 Prozent auf den Rekordwert von 5,14 Mrd. Euro. Da der FBDi rund 80 Prozent des DTAM repräsentiert, kann man die Gesamtgröße des Marktes mit Sicherheit erah-

nen. Der DTAM-Anteil in Deutschland ist ebenfalls gestiegen, aber niedriger als in anderen Ländern oder als in Europa insgesamt, da die Hersteller mehr Kunden direkt bedienen. Die Distribution erzielte also einen höheren Marktanteil, lieferte riesige Mengen, trug dazu bei, die Mutter aller Allokationen zu erleichtern, wo immer dies möglich war, und gab zugegebenermaßen die höheren Preise der Hersteller und inflationsbedingte Kosten weiter. Trotz einer gewissen Frustration auf dem Markt und Zweifeln, ob der Vertrieb noch mehr hätte tun können, denke ich, dass der Wert des Vertriebs nie größer war als heute.

In den über 30 Jahren, die ich auf dem Markt tätig bin, habe ich massive Verbesserungen bei Prozessen und Dienstleistungen zu weitaus niedrigeren Kosten als in der Vergangenheit erlebt. Und mit der zunehmenden Komplexität der globalen Liefer- und Produktionsketten, der Produkte und des anschließenden Supports wären die meisten Kunden verloren, wenn Distributoren nicht Hunderte von Lieferantenbeziehungen für sie verwalten, einen großen Teil der Herausforderungen in Sachen Betriebskapital abdecken und die Transaktionskosten senken würden. Die Lieferung von fast 50 Prozent mehr Komponenten in zwei Jahren erfordert eine Menge Planung, Verständnis, Arbeitskraft und Lösungsorientierung. Bitte denken Sie bei Ihrer nächsten Beschwerde daran.

Ausblick: Entscheidend sind strukturelle, kurzfristige und langfristige Faktoren

Wie sieht es 2023 aus? Gibt es irgendeine Lehre, die wir aus den vorangegangenen Krisen Jahren ziehen können? Eines

ist sicher: Wir sind nur ein Spieler in einem viel größeren Spiel, das sowohl geopolitische als auch branchenpolitische Aspekte umfasst, und nicht unsere Entscheidungen werden die Zukunft bestimmen. Es ist jedoch wichtig, die strukturellen, kurzfristigen und langfristigen Faktoren zu kennen, die das zukünftige Geschäft des Vertriebs in Europa bestimmen. Ich wage es hier, meine Beobachtungen aus der jüngsten Vergangenheit in fünf Lektionen zu fassen – ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

Lektion 1: Nach dem Zyklus ist vor dem Zyklus

In den über 60 Jahren ihres Bestehens hat speziell die Halbleiterindustrie Zyklen des Abschwungs und der Aufteilung erlebt wie kaum eine andere Branche. Die Art der jeweiligen Zyklus-Ära mag sich von der letzten unterscheiden, aber sicher ist: Auf den beginnenden Abschwung oder die Korrektur wird der nächste Nachfrageschub und ein Wettlauf um Komponenten folgen. Ich will mich nicht auf den genauen Zeitpunkt festlegen, aber die Haupttreiber des nächsten Zyklus könnten KI oder Metaverse sein, die enorme Mengen an Rechenleistung und Speicher in Rechenzentren verbrauchen, um neue Algorithmen, Grafiken und Funktionen auszuführen. Sicherlich werden in den nächsten zwei Jahren riesige Mengen an Halbleitern auf den Markt kommen – ebenso wie eine riesige Nachfrage, ausgelöst durch überfällige Investitionen in Millionen von Infrastrukturprojekten in der ganzen Welt.

Lektion 2: Verfügbarkeit von Produkten schlägt die Kosten

Die ‚große Knappheit‘, wie Luc Van den Hove, CEO von IMEC, es letztes Jahr auf einem Halbleitertreffen nannte, war das Ergebnis eines perfekten Sturms aus einem Aufschwung nach der Pandemie in Kombination mit dem niedrigsten Stand der Lagerbestände vor der Pandemie; und während der Pandemie konnte die Kommunikationsindustrie genügend Geräte bauen, um eine neue Umgebung des Mobile Working zu schaffen. Während des gesamten Zeitraums unterbrochen Transport- und Logistikprobleme nahezu jede Lieferkette. Zudem verschlimmerte der russische Angriff auf die Ukraine alles noch. Die Verfügbarkeit in der gesamten Zulieferindustrie wurde zu einem ernststen Problem, und die Preise stiegen in der Folge. Abgesehen von der Schwere dieses perfekten Sturms waren die zugrunde liegenden Mechanismen die gleichen wie in der Vergangenheit. Warum also reagieren die Menschen in der Branche überrascht? Die Betriebskosten sind seit langem bekannt, und die Preise der einzelnen Komponenten sind nur ein kleiner Teil davon. Die Verfügbarkeit oder das Fehlen derselben ist viel teurer.

Wenn Sie glauben, dass der nächste Abwärtszyklus niedrigere Preise mit sich bringt und sich das Blatt wendet, haben Sie vielleicht Recht – kurzfristig. Langfristig, angesichts der steigenden Produktions- und Rohstoffkosten und der weiteren Störung des Marktes durch eine De-Globalisierung, könnte die Jagd nach dem letzten Cent vorbei sein. Die De-Globalisierung wird ein Vermögen kosten, ebenso die ‚strategische Unabhängigkeit‘, die die USA oder Europa anstreben. Die Verfügbarkeit von Schlüsselkomponenten wird von weit mehr als kommerziellen oder technischen Faktoren abhängen, und sollte in die strategische Planung einfließen und nicht nur in die Einkaufstaktik. Alles Gute für den Ruhezustand, Herr Lopes.



COMMITTED TO CELEBRATE

Unsere Expertise ist Ihr Vorsprung

In 50 Jahren zu einem der größten europäischen Broadline-Distributoren für elektronische Komponenten und Ihrem zuverlässigen Partner mit einem Portfolio weltweit führender Hersteller. In Kombination mit unseren eigenen R&D-Aktivitäten und patentierten Systemlösungen aus Hard- und Software gelingt es Ihnen, mit Ihrer Anwendung ein Schritt voraus zu sein.

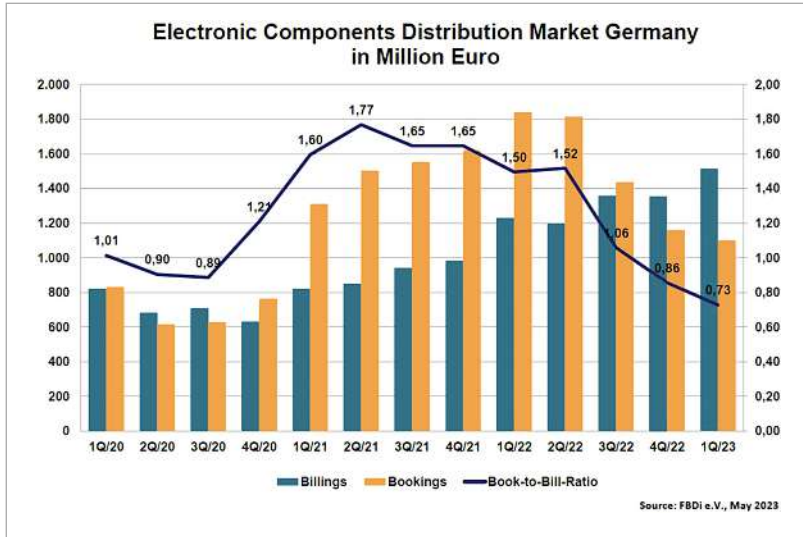
Zuverlässig und vielfältig – Das Portfolio von Rutronik

- Semiconductors
- Passive Components
- Interconnect & Electromechanical Components
- Embedded Boards & Systems
- Displays & Monitors
- Data Storage Technologies
- Wireless Technologies
- Battery Cells
- Power Supplies

Möchten Sie mehr über uns erfahren?
Dann besuchen Sie

www.rutronik.com





FBDi-Quartalsbericht 1Q 2023: Umsatzplus (Billings) um 23,2 Prozent auf 1,51 Mrd. Euro im Vergleich zu 1Q 2022; schrumpfender Auftragseingang (Booking) auf 1,1 Mrd. Euro. Die Book-to-Bill-Rate liegt nur bei 0,73.

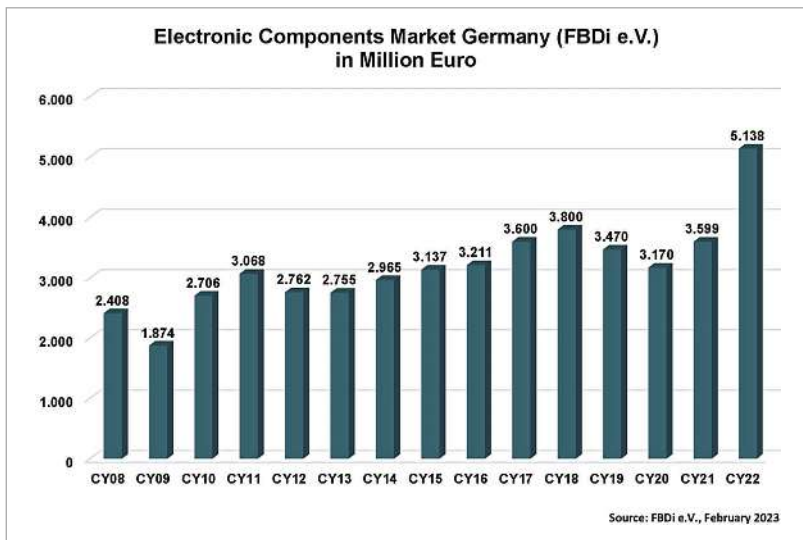
Bild: FBDi

Lektion 4: Europa hat noch einen weiten Weg bis zur Spitzenposition

Der Großteil des europäischen Halbleiter- und Komponentenverbrauchs entfällt auf zwei Bereiche: Automobil und Industrie. Die mit Abstand größten Abnehmer von Bauelementen weltweit sind die Bereiche Kommunikation, Computer und Konsumgüter, drei Märkte, die in den letzten 25 Jahren eine enorme Konvergenz erlebt haben und eine immer größere Nachfrage nach Halbleitern nach sich ziehen. Die Komplexität von Prozessoren, Logikbausteinen und High-End-Speichern ist atemberaubend und erfordert Strukturen wie die 3-Nanometer-Geometrien oder kleiner, die nur die letzten verbleibenden Spitzenunternehmen finanzieren können. 30 Milliarden US Dollar für eine 1-nm-Fabrik sind realistisch.

Die Nachfrage in Europa hingegen ist nicht nur begrenzt (weniger als 10 Prozent des Weltmarkts), sondern auch keineswegs führend. Die zweijährige Allokation traf Europa in Bereichen wie Stromversorgung, Mikrocontroller und Analogtechnik, also in Technologien mit weitaus niedrigerer Fertigungskomplexität, in denen eine Produktionsstätte zwischen 2 und 5 Milliarden US-Dollar kosten kann. Strategische Unabhängigkeit, wie sie im EU-Chipgesetz der Europäischen Union verankert ist, muss sich in erster Linie an den europäischen Bedürfnissen orientieren und Unternehmen unterstützen, die das produzieren können, was Europa braucht. Der EU-Chips-Act enthält viele gute Komponenten, und erste Fab-Projekte werden inzwischen unterstützt, aber das Ökosystem rund um eine florierende Halbleiterindustrie sollte Priorität haben. Und dies wurde schon viel zu lange einem globalen Markt überlassen. Die Wiederherstellung eines Silicon-Valley-ähnlichen Enthusiasmus würde Generationen dauern und muss weit über die aktuellen Bedürfnisse der Industrie hinausgehen. Auch wenn eine 32-Bit-ARM-MCU für die Automobilindustrie heute ein knappes Gut sein mag – sie bestimmt nicht die Zukunft.

Bild: FBDi



Deutscher Bauelementemarkt (FBDi): Das Gesamtjahr 2022 endete für die Distribution mit einem Rekordumsatz von 5,14 Milliarden Euro.

Ein DTAM-Anteil von 30 Prozent bedeuten auch, dass 70 Prozent des Marktes immer noch Direktgeschäfte von Herstellern mit Schlüsselkunden sind. Aber natürlich beziehen selbst diese Schlüsselkunden in vielen Fällen ihre Waren von der Distribution.

Lektion 3: Die Distribution ist wichtiger denn je

Insgesamt dürften 99 Prozent der Kunden bei der Distribution kaufen und über 80 Prozent nur bei Distributoren. Die Gründe sind einfach: Die Hersteller entwickeln und produzieren neue Produkte und das Gros will keine eigenen Lager und Vertriebsorganisationen für unzählige (Klein-) Unternehmen betreiben. Das ist auch nicht sinnvoll, da die Distribution viel besser in alle Winkel der regionalen Märkte vordringen kann. Die geballte Kraft der Distributoren schafft bessere Angebote über viele verschiedene Produkte, Technologien und Portfolios hinweg. Auch Zusatzleistungen fehlen meist bei den Herstellern.

Lektion 5: Für die Zukunftsmärkte ist das geistige Eigentum entscheidend

Wenn ich als Distributionsveteran auf die Entwicklung der Halbleitertechnologie zurückblicke, ist es erstaunlich zu sehen, welche Produkte (und damit auch Unternehmen) sich im Laufe der Jahre durchgesetzt haben und welche heute die Spitzenposition einnehmen. Allen gemeinsam ist, dass es sich um geistiges Eigentum (IP) in Hardware

handelt. Das Verständnis der Produktionsprozesse und der Halbleiterphysik ist äußerst wichtig, um einen Prozessor oder ein komplexes Logikbauteil auf die nächste Leistungs- oder Kostenstufe zu bringen. Aber alles beginnt mit dem Design, mit Ideen, die in Silizium umgesetzt werden. Ideen, die die Art und Weise, wie wir kommunizieren, arbeiten, leben und pendeln, verändern können. Um eine führende Region für die Gestaltung der weltweiten Zukunft in diesen Anwendungsbereichen zu werden, braucht man Menschen, die sich für neue Ideen begeistern. Europas Lücke an Ingenieuren wird von Jahr zu Jahr größer.

Schon seit vielen Jahren fehlen der Distribution Anwendungsspezialisten. Wie groß muss die Lücke inzwischen in allen anderen Branchen sein? Die Technologien der Zukunft zu entwerfen – KI-Chips sind nur ein Beispiel – wird nicht leicht. Aber wo finden wir die entsprechenden Start-ups? Richtig, in den USA. In Europa gibt es einige Hauptakteure wie Infineon, ST und NXP, und sie alle sind darauf aus, die europäische Industrie mit ihrem geistigen Eigentum zu unterstützen. Was wir nicht haben, sind die Intels, Qualcomms, AMDs, Nvidias, die das Internet der nächsten Generation, das Metaverse oder was auch immer sonst noch kommen mag, antreiben werden.

Noch schlimmer ist, dass große Unternehmen wie Apple und Samsung ihre eigenen Prozessoren entwickeln und sich nicht für eine regionale, sondern für eine unternehmerische Unabhängigkeit einsetzen. Das Gleiche gilt

für andere digitale Giganten. Sie sind auf dem Weg dorthin, und keiner von ihnen denkt mehr ans Kaufen – ein sehr schwieriges Zeichen für die derzeitigen Lieferanten von Kernkomponenten. Keiner dieser ‚captive‘ Anbieter oder digitalen Giganten wird seine Technologie an den Massenmarkt vermarkten. Ein großer Teil des zukünftigen Marktes wird sich dem geschützten geistigen Eigentum zuwenden. Sogar die – im globalen Kontext – winzige Autoindustrie in Europa wird anfangen, ihre eigenen Architekturen zu entwickeln (mangels Ingenieuren wahrscheinlich nicht in Europa).

Der Zeitraum bis 2030 ist in vielerlei Hinsicht entscheidend

Klimawandel, Energie, Bildung, Demokratie, Nachhaltigkeit (die echte, nicht die aktuelle) und auch technische Innovation: In Bezug auf letztere kann sich Europa nicht damit begnügen, hier und da kleine Erfolge mit seinem ‚Chips Act‘ zu verkünden oder auf ASML und IMEC als Erfolgsgeschichten zu verweisen. Es muss ein Umfeld schaffen, in dem Ideen gedeihen und durch die Umwandlung von Risikokapital in Wagniskapital zu Börsengängen werden können, in dem sich junge Generationen gemeinsam für Technologie und Nachhaltigkeit begeistern. Der Vorteil Europas liegt darin, dass wir immer noch eine offene Gesellschaft sind, in der alles möglich ist. (mk)



Bild: Ivana Bilz

VERFASST VON
Georg Steinberger
Vorsitzender des Fach-
verbands Bauelemente-
Distribution
FBDI


HIROSE Kabelsplitter für DF51-Serie

- Kompaktes Wire-to-Board System im 2mm Raster
- Abzweigsteckverbinder zur Stromaufteilung
- Reduzierter Verdrahtungsaufwand
- Benutzerfreundliche Bedienung durch seitliche Verriegelung



HRS HIROSE
ELECTRIC
EUROPE BV.

© AdobeStock/GordenKoff

Kontakt: +43 1 86 305-0 | office@codico.com |  www.codico.com/shop