

Zwischen Lieferengpässen und Umsatzrekorden

Warten auf die Halbleiter



Weiter so – mit einer Entspannung der Situation auf dem Markt für passive Bauelemente rechnet für das erste Halbjahr 2022 niemand in der Branche. Dagegen dürfte es wohl zu weiteren Preissteigerungen kommen. Wie die zweite Jahreshälfte 2022 verläuft, wird vor allem von der Entwicklung im Automotive-Bereich abhängen.

Geht es den Halbleitern gut, profitieren davon auch die Hersteller passiver Bauelemente – ein Zusammenhang, den man fast ein Branchenmantra nennen könnte. Kommt die Halbleiterbranche unter Druck, wirkt sich das direkt auf die Geschäftsentwicklung im Bereich passiver Bauelemente aus. »Es war auch die Verfügbarkeit von Halbleitern, die unsere Verkaufszahlen limitiert hat«, meint dazu Harald Sauer, Director Taiyo Yuden Europe. Besonders deutlich schlug dieser Zusammenhang 2021 im Automotive-Bereich durch, seit über zwei Jahrzehnten das wichtigste Absatzsegment in Deutschland und wohl auch in Europa.

Olaf Lüthje, Senior Vice President Business Marketing Passives bei Vishay, meint zwar, »dass aus unserer Sicht das Automotive-Ge-

schäft 2021 positiv zu bewerten war, man muss aber auch sagen, dass es letztlich hinter den Erwartungen und auch hinter dem Wachstum anderer Industriebereiche zurückgeblieben ist.« Ferdinand Leicher, Vice President Sales EMEA bei Bourns, wird konkreter: »Das 3. und 4. Quartal brachte für die Automobil-OEMs und damit auch für die Tier-Ones und Tier-Twos deutliche Einbrüche. Die Umsätze gingen in diesen Quartalen gegenüber den Erwartungen um 20 bis 40 Prozent zurück.«

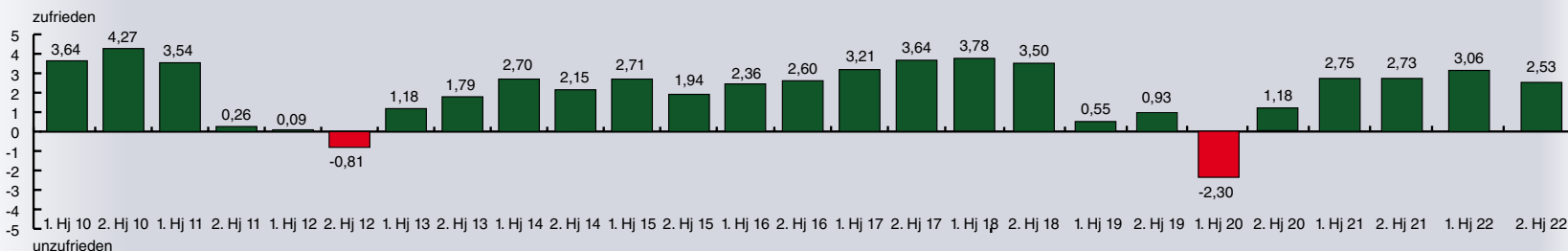
»Die Ergebnisse waren grundsätzlich zufriedenstellend, hätten aber noch besser sein können, wenn Halbleiter in ausreichender Menge verfügbar gewesen wären«, versichert auch Jens Mollitor, CTO bei Endrich Bauelemente. »Die Einbrüche fanden bei uns 2020 statt;

Aufmacherbild: kerdazz/stock.adobe.com



Branchenbarometer

Die Lage bleibt angespannt



Homöopathisch könnte man die rückblickenden Korrekturen am Branchenbarometer für die Zeiträume des 2. Halbjahrs 2021 und des 1. Halbjahrs 2022 nennen. Es zeigt sich, eine wirkliche Entspannung der komplexen Lage auf dem Bauelementemarkt hat in den

letzten Monaten niemand wirklich erwartet. Doch die Hoffnung stirbt zuletzt: Für das zweite Halbjahr 2022 erwartet die Mehrheit der Befragten aus der Branche eine leichte Entspannung der Marktsituation. (eg)



Harald Sauer, Taiyo Yuden

„Die Verfügbarkeit von Halbleitern wird weiterhin auch die wirtschaftliche Entwicklung der Passiven bestimmen. Die Versorgungslage wird punktuell sehr angespannt bleiben.“



Dr. Arne Albertsen, Jianghai Europe

„Wenn man das Jahr 2021 als ‚Tanz auf dem Vulkan‘ bezeichnet, dann folgt 2022, Tanz auf dem Vulkan Teil 2, aber dieses Mal mit echten Eruptionen.“



Ferdinand Leicher, Bourns

„Die schlimmsten Kostensteigerungen wurden erst im 3. Quartal 2021 sichtbar. Die Preissteigerungen werden darum 2022 deutlich stärker ausfallen als 2021.“

2021 war für uns ein Rekordjahr! – »Wer im Blick auf 2021 enttäuscht ist, muss meines Erachtens etwas verkehrt gemacht haben oder allzu große Erwartungen gehegt haben«, meint Annette Landschoof, Produktmanager bei Schukat electronic, und bezieht diese Aussage auf das gesamte Anwendungsgebiet passiver Bauelemente, nicht nur auf Automotive. Ihre klare Aussage: »2021 war ein Jahr, in dem die Kollegen vom Einkauf besonders gefordert waren!«

»Verrückt«, auf diesen kurzen Nenner bringt Herbert Blum, Product Manager bei Schurter, das Jahr 2021 in seiner Gesamtheit und dürfte mit dieser Einschätzung für die Mehrheit in der Branche stehen, die teils bis kurz vor Weihnachten damit beschäftigt war, Kundenbedürfnisse und Warenverfügbarkeit irgendwie in eine akzeptable Balance zu bringen. Zugegeben, Allokationen gab es schon in der Vergangenheit, aber ein Zusammentreffen so vieler Faktoren, die sich negativ auf die Verfügbarkeit und die zuverlässige Belieferung mit passiven

Bauelementen ausgewirkt haben, daran können sich auch die Erfahrensten in der Branche nicht erinnern.

Doch 2021 ist Vergangenheit. Was bringt das Jahr 2022 voraussichtlich für die Branche der passiven Bauelemente? Nach dem perfekten Sturm des letzten Jahres beurteilt Uwe Reinecke, Regional Vice President Sales TTI Europe, die nächsten sechs Monate als sehr robust. »Über diesen Zeithorizont hinaus können wir wie alle keine konkrete Aussage machen, da zu viele unvorhersehbare Faktoren mit hereinspielen.« In Summe geht er aber von einem gesunden Jahr 2022 aus. »2021, das war der Tanz auf dem Vulkan«, so Dr. Arne Albertsen, Senior Sales Manager bei Jianghai Europe. Wie alle in der Branche gibt er sich nicht der Hoffnung hin, dass es in den nächsten Wochen und Monaten spürbar besser werden könnte. Dr. Albertsen beschreibt die zu erwartende Situation im Jahr 2022 denn auch als »Tanz auf dem Vulkan Teil 2, aber dieses Mal dann mit echten Eruptionen«.

Aktuell sieht Leicher für das 1. Quartal 2022 und bis weit ins 2. Quartal 2022 hinein »keinerlei Verbesserung der Lieferzeiten, Produktverfügbarkeit oder deren generellen Lo-



Olaf Lühje, Vishay

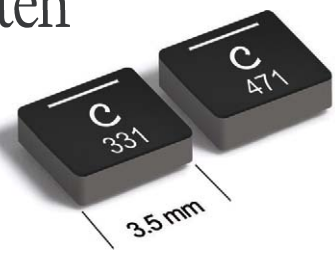
„Aus unserer Sicht ist das Automotive-Geschäft 2021 positiv zu bewerten, man muss aber auch sagen, dass es letztlich hinter den Erwartungen und auch hinter dem Wachstum anderer Industriebereiche zurückgeblieben ist.“

Anzeige

XGL3512 / XGL3515

Leistungsinduktivitäten mit sehr geringen Verlusten

- Hohe Betriebsspannung für die kleine Bauform
- Induktivitätsbereich von 0,082 bis 2,2 µH
- Sättigungsstrom bis zu 17,8 A bei weicher Sättigungscharakteristik
- Bietet den niedrigsten DCR seiner Klasse bei geringsten AC-Verlusten über einen weiten Frequenzbereich



Gratis Muster!

Coilcraft

www.coilcraft.de



Stefan Sutalo, Rutronik

„Stand heute sehen wir kundenseitig einen Forecast von über zwölf Monaten. Unsere Hersteller sehen die Versorgung für die nächsten sechs Monate weiterhin als kritisch an.“

gistik-Situation«. Parallel dazu spricht er in Bezug auf die Automotive-Branche von einem regelrechten »Roulette-Spiel«, wenn es um Werke mit Fokus auf die Autoindustrie geht. »Deren größtes Problem ist derzeit die völlige Unklarheit der OEMs in Richtung der Tier-Ones über realistische Produktionsmengen.« Ein Problem, das im Zweifelsfall auch auf andere Branchen übertragbar sein dürfte.

Allgemein herrscht in der Branche die Einschätzung vor, dass die Automobilbauer die nicht gebauten Stückzahlen der Jahre 2020 und 2021 nachzuholen versuchen werden. Mit ausreichender Halbleiterversorgung, so die allgemeine Überzeugung, werden die Bedarfe im Automobil- und Automotive-Bereich stark hochlaufen, mit entsprechenden Auswirkungen auch auf andere Anwenderbranchen. Für diese Situation versuchen sich die Hersteller passiver Bauelemente spätestens seit dem letzten Jahr mit zusätzlichen Investitionen in den Ausbau ihrer Fertigungen zu wappnen.



Alexander Gerfer, Würth Elektronik eiSos

„Jeder Lockdown in den chinesischen Industriemetropolen wird sich früher oder später auf die ohnehin schon angespannte Lieferkettensituation auswirken.“

Asushi Omoto, Geschäftsführer von Susumu Deutschland, bestätigt das denn auch für sein Unternehmen: »Prinzipiell waren wir im abgelaufenen Jahr sehr zufrieden mit dem Auftragseingang. Unsere Produktionskapazität war jedoch komplett ausgeschöpft. Wir arbeiten daran, unsere Möglichkeiten deutlich zu vergrößern.« Als Grund für die Situation im Jahr 2021 nennt er die deutlich gestiegene Nachfrage aus dem Automotive-Bereich. Angesichts der laufenden Anstrengungen zum Ausbau der Produktionskapazitäten geht er davon aus, dass es bei Susumu mit oder nach dem 3. Quartal 2022 zu einer Verringerung der Lieferprobleme kommen wird.

Zumindest für das erste Halbjahr 2022, so die vorherrschende Meinung in der Branche, ist nicht mit großen Veränderungen gegenüber der Situation in der zweiten Jahreshälfte 2021 zu rechnen. »Stand heute sehen wir kundenseitig einen Forecast von über zwölf Monaten«, berichtet etwa Stefan Sutalo, Director Product



Annette Landschoof, Schukat electronic

„Wer im Rückblick auf 2021 enttäuscht ist, muss meines Erachtens nach etwas verkehrt gemacht haben oder allzu große Erwartungen gehegt haben.“

Marketing Passive Components bei Rutronik. »Unsere Hersteller sehen die Versorgung für die ersten sechs Monate des neuen Jahres als weiterhin kritisch an.« Ob sich dieser Zeitraum dann noch mal verlängert, »werden wir nach dem 1. Quartal wissen«, so Sutalo.

»Von den meisten Kunden erhalten wir inzwischen Forecast-Zahlen über 18 Monate«, schildert Rüdiger Scheel, Vice President Mobility bei Murata Europe, die aktuelle Situation. Eine allgemeine Verknappung erwartet er für 2022 nicht, »auch wenn man vor punktuellen Engpässen, etwa durch neue Lockdowns in Asien, natürlich nicht sicher sein kann«. Was Muratas Produkte wie vor allem MLCCs, Induktivitäten und Quarze betrifft, erwartet er, »dass sich der Automotive-Markt in der zweiten Jahreshälfte 2022 deutlich erholt. In Märkten wie EMS, Industrie und Distribution könnte es dagegen zu einer Beruhigung kommen, da dort inzwischen wieder Lagerbestände bei den Kunden aufgebaut werden konnten.«



Asushi Omoto, Susumu Deutschland

„Prinzipiell waren wir im abgelaufenen Jahr sehr zufrieden mit dem Auftragseingang. Unsere Produktionskapazität war komplett ausgeschöpft.“



Rüdiger Scheel, Murata Europe

„Eine allgemeine Verknappung erwarte ich für 2022 nicht, auch wenn man vor punktuellen Engpässen, etwa durch neue Lockdowns in Asien, natürlich nicht sicher sein kann.“



Josef Vissing, TDK Europe

„Geopolitische Aspekte wie die wirtschaftspolitischen Konflikte zwischen den USA und China zählen zu den Herausforderungen, die das Jahr 2022 begleiten werden.“

»Unsere Auftragsbücher für 2022 sind schon gut gefüllt«, bestätigt auch Josef Vissing, Präsident TDK Europe; »speziell aus dem Bereich Automotive reichen die Auftragsbestände bei uns bereits weit in das Jahr 2023 hinein«. Auch wenn sie aktuell durch die Corona-Situation punktuell betroffen sein mag, sieht Vissing weiterhin eine stabile Wirtschaftslage in Deutschland. Neben Themen wie Lieferlogistik sowie gestiegenen Rohstoff- und Energiekosten zählen für ihn weiter geopolitische Aspekte wie die wirtschaftspolitischen Konflikte zwischen den USA und China zu den Herausforderungen, die das Jahr 2022 begleiten werden.

Auch Alexander Gerfer, CEO und CTO der Würth Elektronik eiSos, geht davon aus, »dass die Marktentwicklung noch bis Mitte 2022 auf dem Niveau der letzten Monate bleiben wird«. Es sei darum weiter wichtig, dass die Kunden in der aktuellen Situation nicht überreagieren. »Es muss mit dem wahren Bedarf der Kunden geplant werden, alles andere verschärft die Lieferengpässe nur weiter.« Nur mit dieser Transparenz sei es möglich, die Beschaffungssituation gemeinsam zu meistern. Für Gerfer ist aber auch klar: »Jeder Lockdown in den chinesischen Industriemetropolen wird sich früher oder später auf die ohnehin schon angespannte Lieferkettensituation auswirken!«

Wirklich spannend dürfte es nach Einschätzung von Jean Quecke, Sales Director (IPE) Central Europe bei Future Electronics, ab dem 2. Quartal 2022 werden: »Dann wird der Automotive-Sektor seinen Bedarf an Elektronik wieder massiv hochfahren«. Er weist in diesem Zusammenhang auch darauf hin, »dass zwar die Umsätze aus dem Automotive-Bereich 2021 nachgelassen haben, die Aufträge aber bis Mitte 2023 vielfach durchdisponiert wurden und dadurch auf einem Höchststand lie-



Jean Quecke, Future Electronics

»Zwar haben die Umsätze aus dem Automotive-Bereich 2021 nachgelassen, aber die Aufträge wurden bis Mitte 2023 vielfach durchdisponiert und liegen dadurch auf einem Höchststand.«

gen«. Quecke geht deshalb davon aus, dass Q3 und Q4/2022 mit weiteren Lieferzeitverlängerungen einhergehen werden.

Wie die Versorgungslage 2022 wird? »Diese Frage ist sehr schwer zu beantworten«, meint Peter Kokot, Director Technical Marketing für Central Europe bei Avnet-Abacus, »denn der Bedarf in allen Bereichen hat sich enorm verändert und erhöht«. Aus seiner Sicht liegt es deshalb jetzt bei den Herstellern, die Produktion der benötigten Bauteile in ausreichendem Maße zu sichern. Blickt Kokot in seine Auftragsbücher, dann stellt er fest, »dass sie schon für das komplette Jahr 2022 sehr gut gefüllt sind; dennoch gibt es noch Kapazitäten für weitere Aufträge«.

Pragmatisch betrachtet Annette Landschoff die Situation: »Nach heutigem Stand melden zwar einige Hersteller für bestimmte Produktbereiche lange Lieferzeiten bis teilweise 2023 an, aber auch 2022 wird man schwer beschaffbare Ware auf dem Markt bekommen können.



Peter Kokot, Avnet-Abacus

»Die Auftragsbücher für das komplette Jahr 2022 sind schon sehr gut gefüllt, dennoch gibt es noch Kapazitäten für weitere Aufträge.«

Letztlich ist es wie immer eine Preisfrage, und ob der Kunde bereit ist, diesen zu zahlen.«

Preise: Vor dem Hintergrund steigender Kosten für Vor- und Rohmaterialien sowie Energie-, Transport- und Logistikkosten und einiger sehr spontaner Regierungsentscheidungen, etwa zur Power Restriction in China, erhöhten sich die Preise für passive Bauelemente 2021 in einer Spanne von einigen wenigen Prozent bis zu Preisverdoppelungen und mehr. Pauschalisiert waren den Rückmeldungen aus der Branche zufolge 2021 Tantal- und Elektrolytkondensatoren die stärksten Preistreiber, auch Ferrite waren auffällig. Speziell bei Aluminium-Elektrolytkondensatoren erwarten Branchenkenner 2022 weitere Preissteigerungen. »Da die schlimmsten Kostensteigerungen erst im 3. Quartal 2021 sichtbar wurden, werden die Preissteigerungen 2022 deutlich stärker ausfallen als im Vorjahr«, meint Leicher. »Inzwischen gibt es fast keinerlei Produktbereiche mehr, die nicht von Kostensteigerungen von 20 Prozent und mehr betroffen sind.«

Anzeige



MSS1812T Baureihe Geschirmte Hochtemperatur-Leistungs-Induktivitäten

Coilcraft



- Sieben Induktivitätswerte von 100 bis 1000 μ H verfügbar
- Ausgezeichnete Strombelastbarkeit bei niedrigem DCR
- Verlustarmer Ferrit-Trommelkern für eine konstante Induktivität über den Strom
- Kostengünstige Option für eine Vielzahl von Anwendungen

e-mail: sales@coilcraft-europe.com **Kostenlose Muster @**

www.coilcraft.de