

Nachfrage-Boom könnte zu Verknappung und langen Lieferzeiten führen

»2020 war eine wilde Achterbahnfahrt!«

Es war der Lockdown in der Automobilbranche, der die Anbieter passiver Bauelemente im 2. Quartal 2020 hart traf. Während sich das Automotive-Segment in Deutschland deutlich erholt hat, lässt die massive Bedarfsentwicklung in China seit dem 4. Quartal Lieferengpässe auftreten, die sich nun noch verschärfen könnten.

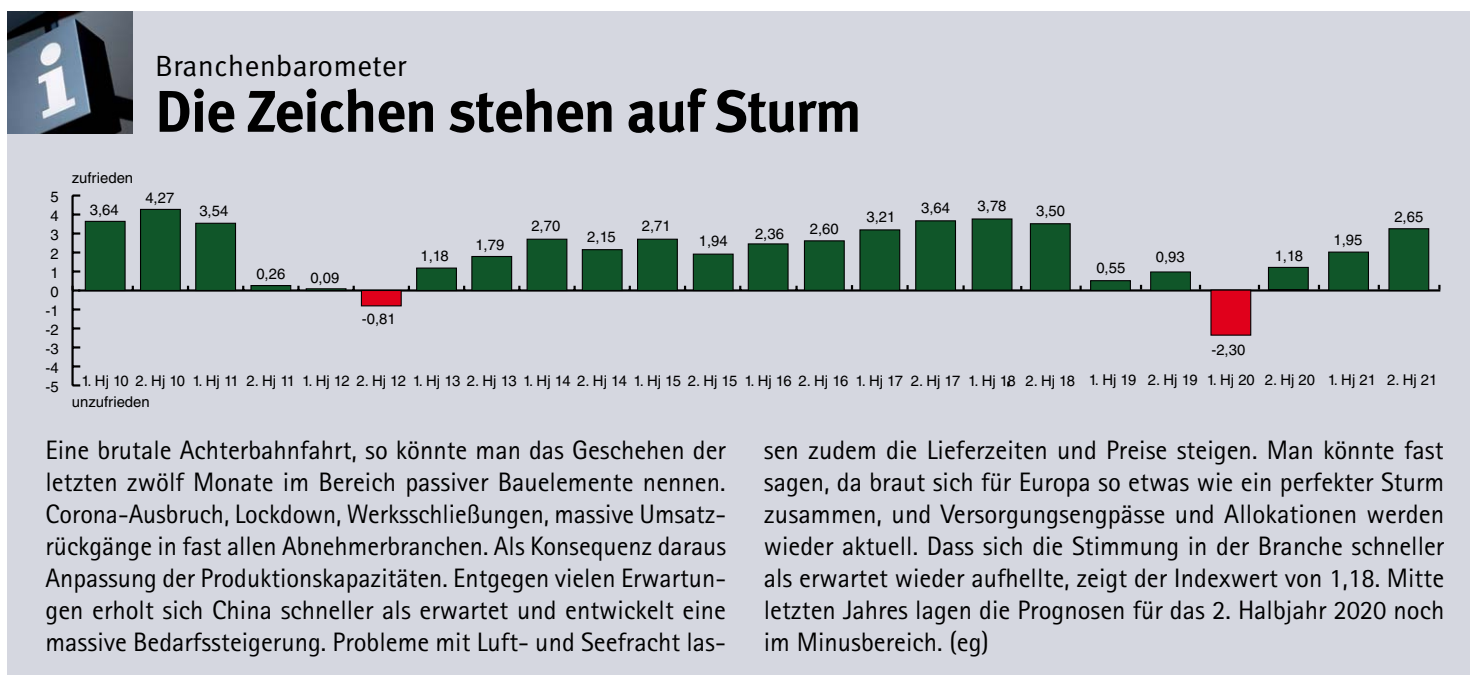
Als bereits im Sommer letzten Jahres, als sich Deutschland und Europa gerade vom massiven Einbruch der Automotive- und Automobilindustrie erholten, die ersten warnend darauf hinwiesen, dass die rasche Erholung in China und dem übrigen Asien Lieferprobleme für den deutschen und europäischen Bauelementemarkt nach sich ziehen könnten, wurde das von den meisten als „Salesman Talk“ abgetan. Schließlich hatte man andere Probleme, die deutsche Elektronikbranche kämpfte mit einem der größten Einbrüche ihrer Geschichte.

Einige Monate später scheinen sich die Warnungen von damals zu Beginn des Jahres 2021 zu bewahrheiten, wie auch die aktuelle Um-

frage der Markt&Technik unter führenden Anbietern passiver Bauelemente auf dem deutschen Markt bestätigt. Fast schon traditionell liegen dabei die Einschätzungen zwischen Bauelementeherstern und Distributoren etwas auseinander, aber im Kern ist man sich einig: 2021 dürfte nicht nur zum Erholungsjahr für die Gesamtwirtschaft werden, der massive Bedarf an passiven Bauelementen vor allem in Asien, aber auch in den USA dürfte vor allem in den ersten beiden Quartalen des neuen Jahres zu Herausforderungen in der Lieferkette führen.

»Auf der Herstellerseite gab es im letzten Jahr die größten Herausforderungen Ende des 1. Quartals, während des Lockdowns in China«,

Bild: aapsky/stock.adobe.com



gibt Olaf Lühje, Senior Vice President Business Marketing Passives bei Vishay, seinen persönlichen Rückblick auf 2020 wider. »Auf der Kundenseite ergaben sich dann die größten Herausforderungen im 2. Quartal durch den harten Lockdown in der Automobilindustrie.« Vom aktuellen Lockdown in Deutschland erwartet er keine Auswirkungen auf das Geschäft; »das operative Geschäft in der Elektronikindustrie läuft aus unserer Sicht unverändert weiter«.

»Den größten von der Pandemie verursachten Einbruch bei Bestellungen und Umsatz mussten wir 2020 im Automotive-Bereich vor allem in Europa hinnehmen«, bestätigt auch Josef Vissing, Deputy Head of Sales bei TDK Europe. »Das hat sich bis in den Sommer hinein gezogen. Inzwischen hat sich die Situation beruhigt, und der Geschäftsgang hat nahezu wieder ein Niveau erreicht, das mit dem vor Beginn der Pandemie vergleichbar ist.« Negative Auswirkungen des aktuellen Lockdowns in Deutschland sieht er nicht; »der Forecast unserer Kunden zeigt weiter steigende Bedarfe«. Vissing registriert derzeit am Markt zwar steigende Lieferzeiten, »aber noch keine wesentliche Verknappung«.

Anzeige

**Hybrid
SMD
Panasonic**



SCHUKAT
electronic



Michael Turbanisch, Yageo

»Für uns als asiatischen Hersteller wird mit dem chinesischen Neujahrsfest 2021 nicht wie gewohnt das Geschäft abflachen, sondern auf hohem Niveau verweilen.«

Wie sehr der Lockdown der Automobilindustrie im 2. Quartal 2020 die Bauelementebranche getroffen hat, wird auch an den Aussagen von Rüdiger Scheel, Vice President Automotive bei Murata Europe, deutlich: »Unser Automotive-Segment lag 2020 rund 20 Prozent unter Plan.« Bezogen auf das Gesamtgeschäftsjahr 2020/21 geht er fast vom gleichen Niveau wie 2019/20 aus; »wir liegen voraussichtlich fast auf Plan«. Da die Versorgungslage in China aktuell am engsten ist, koordiniert Murata von Europa aus knappe Bauteile auch für die Niederlassungen seiner Kunden in China. Das größte Problem sieht Scheel im Ansatz der dezentralen Beschaffung: »Die Komponenten sind zwar knapp, aber doch in ausreichender Menge verfügbar. Durch dezentrale Beschaffung und Koordination landen sie jedoch in der falschen Menge am falschen Ort bei den Kunden.« Zentralisierte Beschaffungsstrukturen, so Scheel, »bieten da entscheidende Vorteile«.

Ähnlich wie Scheel bewertet auch Harald Sauer, Director Taiyo Yuden Europe, das letzte Jahr und die aktuelle Situation. »Das schlechteste Quartal war das 2. Quartal, mit dem größten Einbruch bei Automotive.« Zum Ende des Geschäftsjahres wird Taiyo Yuden, so seine Einschätzung, umsatztechnisch 10 Prozent unter Plan liegen. Zwar beschränken sich die aktuellen Versorgungsprobleme nach seiner Darstellung derzeit noch auf kleine Bauformen, »aber Automotive ist inzwischen wieder stark zurückgekommen, und dann schlägt das auch wieder auf die großen Bauformen durch«.

Auch Thomas Heel, Sales Director Central Europe bei Kemet, sieht in der großen Bedeutung des Automobilgeschäfts für Europa den stärksten Einfluss auf die Geschäftsentwicklung in Europa im letzten Jahr. Aktuell sieht Heel bei immer mehr Produkten ein deutliches Anzie-



Ferdinand Leicher, Bourns

»Der Aufschwung in China hatte bereits im 4. Quartal deutlich negative Auswirkungen auf die Verfügbarkeit. Bei vielen Rohmaterialien haben die Preise und Lieferzeiten deutlich angezogen.«

hen der Lieferzeiten, wobei die Auslastung etlicher Standorte sich bereits auf einem sehr hohen Niveau befindet. Treibende Faktoren dafür sind für ihn neben den sich erholenden Automobilmärkten auch 5G-Netzwerkausrüster oder Hersteller von Erneuerbare-Energie-Applikationen. Er rechnet damit, dass der Nachfrageaufschwung Auswirkungen auf die Kostensituation hat; »darüber hinaus sind einige Rohmaterialien so knapp geworden, dass sich dort Preissteigerungen im zweistelligen Prozentbereich ergeben«.

Michael Turbanisch, Head of Distribution Sales bei Yageo Europe, erinnert daran, »dass durch die Covid-Situation im 1. Quartal 2020 nur 10 Prozent der Arbeiter nach dem chinesischen Neujahrsfest in unser Werk in Suzhou wieder zurückgekehrt sind«. Letztlich geht er davon aus, dass Yageo die ursprünglich für 2020 gesetzten Umsatzziele wohl um 10 Prozent verfehlen wird. Als asiatischer Hersteller, so Turbanisch, »gehen wir davon aus, dass unser Geschäft zum CNY 2021 nicht wie gewohnt abflachen, sondern auf hohem Niveau verweilen wird«. Aktuell gehen bei Yageo die BtB- und die Utilization-Rate nach oben, »das deutet zumindest auf längere Lieferzeiten hin«. Durch den Container-Mangel sowohl auf dem See- wie auf dem Landweg können nach seiner Erfahrung bisher Verzögerungen bei der Belieferung von zwei bis drei Wochen auftreten; »bei der aktuellen Bedarfslage ist eine weitere Verschärfung der Situation durchaus möglich«. Durch die anlaufende Impfkampagne in Deutschland und Europa erwartet er eine Rückkehr zur Normalität in allen Bereichen »und eine bessere Planbarkeit ab dem zweiten Halbjahr 2021«.

Wie unterschiedlich die Entwicklung 2020 in den verschiedenen Regionen der Welt verlief,

macht Ferdinand Leicher, Vice President Sales EMEA bei Bourns, deutlich. »Mit teilweise –50 Prozent im Vergleich zum Vorjahr war der Einbruch im 2. Quartal im Automotive-Bereich am stärksten, gleichzeitig zog bei Bourns Ende des 2. Quartals in Asien das Geschäft mit Produkten in Notebooks und Tablets massiv an.« Das Jahr 2020 stellt für ihn deshalb eine wilde Achterbahnfahrt »mit erstaunlich gutem Ausgang dar«. So hatte Bourns für 2020 ein zweistelliges Wachstum angestrebt, das jedoch nicht erreicht wurde. Der Aufschwung in China zeigt nach seiner Aussage bereits seit dem 4. Quartal 2020 Auswirkungen auf die Verfügbarkeit von Bauelementen. Bei vielen Rohmaterialien hätten Preise und Lieferzeiten deutlich angezogen. »Wir sehen aktuell, dass in einigen Produktbereichen passiver Bauelemente über Allokation gesprochen wird.«

Dass die Knappheit im Container-Bereich dazu geführt hat, dass auch Schurter in den letzten Wochen und Monaten mit zu langen Lieferzeiten gekämpft hat, bestätigt Herbert Blum, Produktmanager bei Schurter. »Lieferengpässe haben wir 2020 vor allem im 2. und 3. Quartal im Medizin-Sektor erlebt.« Sein Eindruck ist auch, »dass aufgrund der vermehrten Homeoffice-Regelungen offenbar weniger an neuen Entwicklungsprojekten gearbeitet wird«. Für Schurter schlägt sich das dergestalt nieder, dass der Umsatz 2020 um etwa 8 Prozent niedriger ausfiel als ursprünglich geplant. Mit einer Verbesserung der Situation rechnet Blum ab dem 2. Quartal 2021, mit einer Normalisierung der Geschäftslage ab dem 3. Quartal.

Für Anton Roth, Global Sales Director Components bei der Isabellenhütte Heusler, verschieben sich die Probleme im Vorjahr analog zur räumlichen Verbreitung der Corona-Pandemie: »Zu Beginn des Jahres 2020 war es China, im Frühjahr war dann Asien betroffen, und dann



Alexander Gerfer, Würth Elektronik eiSos

» Die Bauteilbedarfe in Asien sind stark gewachsen, und diese Märkte werden von vielen Herstellern bevorzugt bedient. Von Kundenseite muss darum langfristiger geplant werden. «

folgten im 2. Quartal Europa und im 3. Quartal die USA und der amerikanische Kontinent.« Als Konsequenz fiel der Jahresumsatz in Dillenburg um 10 Prozent niedriger aus als ursprünglich erwartet. »Das Wachstum in Asien stellt uns bereits jetzt vor Herausforderungen im Hinblick auf die Versorgung«, berichtet Roth. »Wir verstehen dies jedoch auch als Chance und werden 2021 erheblich in die Erweiterung unserer Kapazitäten investieren.«

Alexander Gerfer, CEO der Würth Elektronik eiSos, erwartet durch den aktuellen Lockdown sowie Unsicherheiten auf dem europäischen und dem US-Markt, noch größere Ausschläge am Markt für 2021: »Ganz klar hat Asien sehr stark aufgeholt und zeichnet sich derzeit durch sehr hohe Bedarfe aus.« Dies habe zur Folge, »dass die Märkte in Asien von vielen Herstellern bevorzugt bedient werden«. Hinzu kommt für ihn, »dass die Frachtkapazitäten, ob Luft- oder Seefracht, immer knapper und teurer werden«. Er appelliert deshalb an die Kundenseite, langfristiger zu planen.



Matthias Hutter, Arrow Electronics

» Im Rahmen der schnellen Erholung in China haben bei verschiedenen Grundmaterialien und zur Verfügung stehenden externen Produktionskapazitäten die Preise angezogen. «

Wie sich die Entwicklung des chinesischen Marktes überaus positiv auswirken kann, zeigt das Beispiel Jianghai. Weltweit übertraf der Umsatz des chinesischen Herstellers 2020 das Vorjahr um 16 Prozent, wie Dr. Arne Albertsen, Senior Sales Manager bei Jianghai Europe Electronic Components berichtet; »in Europa lagen wir 8 Prozent über Plan«. Die Versorgungslage der europäischen Kunden mit Kondensatoren sei gut, »die Auslastung unserer Werke befindet sich auf sehr hohem Niveau«. Er betont, dass von Jianghai bestätigte Lieferzeiten ausnahmslos eingehalten werden. Um dies gewährleisten zu können, wurden im 3. Quartal 2020 Anpassungen der Lieferzeiten vorgenommen. Ein zeitlicher Puffer von mehreren Wochen federt nun Unregelmäßigkeiten bei der Seefracht ab.

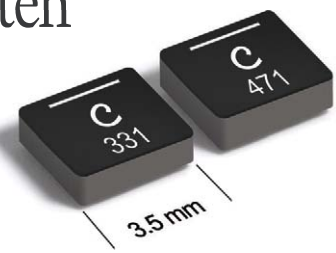
Während sich die Aussagen der Hersteller zu meist auf das eigene Produktportfolio und den eigenen Kundenkreis beziehen, spiegeln die Aussagen der Distributoren, die teilweise sehr umfangreiche Produktportfolios verschiedener

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!

www.coilcraft.de

Coilcraft

Hersteller auf ihren Linecards haben, die Sorge wider, dass es in den ersten Monaten des Jahres 2021 wieder zu Lieferengpässen kommen könnte. So weist etwa Matthias Hutter, Vice President Product Management & Supplier Marketing EMEA von Arrow Electronics, darauf hin, »dass im Rahmen der schnellen Erholung in China etwa bei verschiedenen Grundmaterialien und zur Verfügung stehenden externen Produktionskapazitäten die Preise angezogen haben und generell Preiserhöhungen in der Lieferkette die Folge sind«. Er empfiehlt den Kunden darum generell, Bedarfe langfristig zu planen »und kurzfristige Bedarfe schnellstmöglich anzumelden«.

Ähnlich schätzt Thomas Schmidt, Marketing Manager Passive bei Avnet Abacus, die Situation ein: »Wir sehen heute bereits steigende Lieferzeiten und eine hohe Auslastung der Fertigungskapazitäten bei den Herstellern passiver Bauelemente.« Dies betreffe teilweise alle Produktbereiche, »von Dickschicht-Widerständen über MLCCs bis hin zu Hybridkondensatoren«. Durch die Addition der steigenden Lieferzeiten bei den Herstellern, die hohe Auslastung der Transportwege und die kurzfristigen Steigerungen der Kundenbedarfe »ist durchaus mit einer Verschärfung der allgemeinen Liefersituation zu rechnen«.

Für Stefan Sutalo, Director Product Marketing Passive Components bei Rutronik, gab es 2020

Anzeigen



**Software
Schutz**

**WIBU
SYSTEMS**

www.wibu.com

vor allem zwei problematische Phasen: »Die erste zu Beginn des 2. Quartals, als bestellte Ware aufgrund des Lockdowns nicht abgenommen wurde, die zweite dann im 3. und 4. Quartal, als die Produktionsbedarfe plötzlich wieder von 0 auf 100 hochgefahren wurden.« Aus seiner Sicht müssen sich die Kunden aktuell auf längere Lieferzeiten und teilweise Verknappung einstellen. »Ein aktuelles Beispiel dafür sind die eingeschränkten Containerkapazitäten, die den Logistikprozess um zwei bis vier Wochen verzögern.« Nach seinen Worten gehen die Frachtführer derzeit von einer Entspannung in diesem Punkt im 2. Quartal 2021 aus.

Uwe Reinecke, Regional Vice President Sales bei TTI Europe, rechnet nach den letzten Signalen aus dem 4. Quartal 2020 damit, »dass wir kurzfristig im 1. und 2. Quartal 2021 wieder teilweise Lieferengpässe sehen, da sich die Lieferzeiten wieder nach oben entwickeln und die Halbleiter bereits teilweise in Shortage sind«. So registriert er bereits bei Auto-MLCCs und Widerständen stark wahrnehmbare Erhöhungen der Lieferzeiten. »Auch die Hersteller von Alu-Elkos und Induktivitäten sind sehr gut ausgelastet.« Wenn keine weiteren Hürden auftreten, »würde das auf jeden Fall eine Marktrückkehr von 4 bis 5 Prozent bedeuten.«

»Asien hat sich extrem schnell erholt und ist aktuell mindestens wieder auf dem Vor-Corona-Niveau«, so auch der Eindruck von Jean Quecke, Sales Director (IPE) Central Europe bei Future Electronics. »Aktuell werden viele Warenströme Richtung US und Asien umgeleitet.« Quecke verweist auf die Billionen von Dollar, die weltweit von Regierungen zur Ankurbelung der Konjunktur bereit gestellt werden »und die Bereiche wie Industrie 4.0, Automotive und IoT massiv ankurbeln«. Bei den Halbleiterherstellern werde bereits über Allokation gesprochen, »aber wir beobachten auch für MLCCs und Polymer-Kondensatoren in Asien und Amerika seit Monaten anziehende Lieferzeiten«.

Nach Ansicht von Annette Landschoof, Product Manager bei Schukat electronic, »wird der aktuelle Lockdown in Deutschland je nach seiner Länge Auswirkungen auf 2021 haben. Wie auch im letzten Jahr werden dabei einige Branchen wieder stärker betroffen sein als andere. Hart treffen wird es dabei wohl wieder die Luftfahrt und den Kreuzfahrtschiffsbau«. Für Unternehmen im Bereich Medizintechnik dürfte auch 2021 wieder ein starkes Jahr werden. Versorgungstechnisch rechnet Landschoof dort mit punktuellen Engpässen wie in der Zeit von 2017 bis zum 2. Quartal 2019. Mindestens bis zum Ende des CNY 2021 rechnet Land-



Uwe Reinecke, TTI

»Aktuell sehen wir schon wieder bei Widerständen und teilweise Auto-MLCCs eine stark wahrnehmbare Erhöhung der Lieferzeiten. Ich erwarte ein interessantes 1. Halbjahr 2021.«

schoof mit weiter um zwei bis vier Wochen steigenden Lieferzeiten, »das wird sicher auch Auswirkungen auf die Preise haben«.

»Viele unserer asiatischen Hersteller haben aktuell eine sehr hohe Fertigungsauslastung durch massive Auftragseingänge aus China und Korea«, berichtet Falko Ladiges, Teamleader PEMCO bei WDI. »Diese Aufträge kommen aus den Bereichen 5G, IoT, Smart Home und der zuletzt schwächelnden Automobilbranche.« Nach seinen Angaben haben sich deshalb die Lieferzeiten für Standard-SMD-Dickschichtwiderstände bereits wieder auf 18 bis 20 Wochen und die für Induktivitäten und MLCCs auf bis zu 30 Wochen verlängert. »Tantal-Kondensatoren sind zum Teil schon wieder allokativ!«

»Wir stecken bereits im hohen Umfang in Versorgungsengpässen«, stellt auch Joachim Pfülb, Vice President Sales Components bei Beck Elektronik, fest. »Aus Asien kommt allgemein zu wenig nach Europa, und es wird noch weniger!« Auch er weist auf das Problem Seefracht hin: »Wir haben aktuell Verzögerungen im Eingang der Seefrachten um 14, teilweise 21 Tage«, so Pfülb; »Schiffe werden anders beladen, Container bleiben stehen. Wir sehen eine weitere Verschärfung dieser Situation bis nach dem CNY«.

Jens Mollitor, CTO von Endrich Bauelemente, verweist darauf, »dass der aktuelle Lockdown in Deutschland sich auf den Privatbereich beschränkt; Industrie und Automotive-Kunden sind davon bislang nicht betroffen«. Und »es wird mehr bestellt, um Bestände aufzubauen«. Mollitor hat den Eindruck, dass die neue, angekündigte Allokation größer angelegt ist als die letzte und aktive, passive und diskrete Bauelemente umfassen wird. (eg)

Kondensatoren von Jianghai

Kontinuierlicher Kapazitätsausbau in China

Entwicklung und Produktion von Kondensatoren für die Leistungselektronik, das ist der Kern des Erfolgs von Jianghai Capacitor. Neben Snap-in- und Schraubanschluss-Elkos spielen nun Folienkondensatoren eine immer wichtigere Rolle. Große Hoffnungen ruhen auf Doppelschicht- und Lithium-Ionen-Kondensatoren.

Im Bereich der Snap-in- und Schraubanschluss-Elkos für die Industrie sehen wir uns global unter den Top 3, wenn nicht gar an der Spitze.« Mit diesen Worten beschreibt Ole Bjørn, General Manager der Jianghai Europe Electronic Components, die Stellung seines Unternehmens am Weltmarkt. Bemerkenswert ist sicher auch, dass es dem bislang vor allem auf Industrieelektronikanwendungen spezialisierten chinesischen Unternehmen gelungen ist, auch im Corona-Jahr 2020 den Umsatz deutlich zu steigern.

Lag der Umsatz des Unternehmens 2019 noch bei 506 Millionen US-Dollar, dürfte er sich 2020 wohl bei 590 Millionen US-Dollar be-

wegen, wie Bjørn prognostiziert. Aluminium-Elektrolyt-Kondensatoren machen 75 Prozent des Kerngeschäfts aus. Mehr als 70 Prozent der von Jianghai hergestellten Kondensatoren fließen in Projekte der Industrie-Leistungselektronik. Damit ist Jianghai einer der größten Hersteller für diese Branche weltweit. Folienkondensatoren trugen 2020 15 Prozent zum Gesamtumsatz bei. Das größte Umsatzplus erwartet Jianghai jedoch in den nächsten Jahren im Bereich der „Energy-Cs“: Doppelschicht- und Lithium-Ionen-Kondensatoren.

Aktuell setzt Jianghai auch große Erwartungen in das Folienkondensatoren-Geschäft, und zwar außerhalb der klassischen Industrielektronik.

Verantwortlich dafür ist der weltweite E-Mobility-Boom. »Durch die steigenden Absatzzahlen für Hybrid- und Elektrofahrzeuge erwarten wir zeitnah große Umsatzsprünge«, so Bjørn. Er verweist darauf, »dass es neben Jianghai nur wenige Hersteller gibt, die eine laufende automatisierte und Automobil-zertifizierte Produktion von Folienkondensator-Modulen vorweisen können« und damit die Voraussetzung für das Massengeschäft mitbringen.

Ein Blick auf die weltweite wirtschaftliche Entwicklung des letzten Jahres zeigt, dass China ganz offensichtlich das einzige Land war, dem es gelang, während der Corona-Pandemie ein zumindest niedriges einstelliges Wirtschaftswachstum zu erzielen. Dazu trägt vor allem auch der enorme Bedarf im eigenen Land bei. Da verwundert es nicht, dass Jianghai knapp über 50 Prozent seiner Gesamtproduktion in China ausliefert. Die andere Hälfte verlässt das Land typischerweise über den Hafen von Shanghai. Europäische Projekte steuern nach Auskunft von Bjørn inzwischen 16 Prozent des Gesamtumsatzes bei, »und deutsche Projekte liegen dabei vorn«.

Gibt es Unterschiede im Kundenverhalten zwischen China und Europa/Deutschland? »Eindeutig ja«, so Bjørn. In China wird die Entwicklung von Produkten gemeinsam mit dem Kunden durchgeführt. Kunde und Hersteller gehen dabei konstruktiv mit negativen Testergebnissen um. Daraus gewonnene Erfahrungen werden zum Vorteil beider genutzt. Daraus entsteht ein gemeinsamer Nutzen, vor allem ein Zeitgewinn. »Ein sehr effizientes und schnelles Miteinander«, so Bjørn.

In Europa gelten dagegen Bauelemente wie Anwendungen erst dann als nutzbar, wenn sie eine Vielzahl von Prüfungen durchlaufen ha-

Snap-in und Schraubanschluss-Elkos bilden das Rückgrat des Kondensatorprogramms von Jianghai. Eine immer wichtigere Rolle spielen Folienkondensatoren. Zum Produktspektrum zählen auch Polymerkondensatoren für Niederspannungen.



ben und eine stabile Spezifikation aufweisen. Dies mag ein sehr sicherer Weg sein, er erweist sich aber auch als langsam. Nach Bjørns Erfahrung »benötigen Innovationen oder Entwicklungsvorhaben in Europa daher oftmals mehr Zeit als in China«.

Von den direkten Auswirkungen der Corona-Pandemie war Jianghai in China direkt kaum betroffen. »Wir verfügen dort über 14 Produktionsstätten an acht verschiedenen Standorten«, so Bjørn, »lediglich eine Produktionsstätte am Standort Hubei war unmittelbar vom Ausbruch der Corona-Pandemie betroffen«. Da dieser Standort jedoch keine Produkte für den europäischen Markt fertige, »kam es zu keinerlei Engpässen für unsere Kunden«.

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie treffen das Unternehmen in Europa auf andere Weise. Eigentlich sollte 2020 in Europa das Folienkondensatoren-Programm des Unternehmens ausgerollt werden. Dazu kam es jedoch nur in sehr eingeschränktem Maße. »Wir haben unseren neuen Folienkondensator-Katalog versandt, damit liegen wir genau im Zeitplan«, blickt Bjørn zurück, »aber insbesondere bei DC-Link-Folienkondensatoren ist eine enge Zusammenarbeit der Entwickler mit dem Lieferanten unabdingbar für den technischen Erfolg«. Unter den herrschenden Kontaktbeschränkungen durch die Corona-Pandemie waren und sind persönliche Treffen derzeit jedoch schwierig. So wird technische Unterstützung eben telefonisch, per E-Mail oder per Videokonferenz geleistet.

Jianghais starkes Umsatzwachstum korrespondiert mit einem kontinuierlichen Ausbau der Produktionskapazitäten. So wurden 2020 die Werke für die Produktion von Anodenfolien für Alu-Elkos in Jiangsu und in der Inneren Mongolei erweitert. In Jiangsu kamen mehrere leistungsfähige Ätz-Linien für die Herstellung von hochkapazitiven Anodenfolien hinzu. In der Inneren Mongolei wurden ein Dutzend zusätzliche Formieranlagen für die Produktion von besonders Leckstrom-armen und langlebigen Hochvolt-Anodenfolien installiert. Jianghai ist damit einer der größten Hersteller von Anodenfolien für Aluminium-Elektrolytkondensatoren im höheren Spannungsbereich ab 160 V.

Im Bereich Assemblierung investierte das Unternehmen im letzten Jahr insbesondere in vollautomatische Snap-in-Elko-Produktionslinien und volldigitalisierte Fertigungslinien für radiale Elkos am Stammsitz in Nantong. Für 2021 ist, wie Bjørn erläutert, eine zusätzliche Erweiterung des Standorts in der Inneren

Mongolei geplant, »wo perspektivisch auch Snap-in-Elkos produziert werden sollen«. Dazu kommt die Erweiterung des neuen Standorts in Hubei für radiale und Polymer-Elkos sowie eine neue Metallisierungslinie für Kunststoff-folie für die Produktion von Automotive-Folienkondensator-Modulen in Nantong. Eine neue Linie für große, zylindrische EDLC-Bauformen und eine Modulfertigung für Automotive-EDLC-Module (beide in Nantong) komplettieren die bei Jianghai für 2021 geplanten Erweiterungen.

Bleibt die Frage zu beantworten, ob sich die Haltung unter anderem europäischer Kunden zu chinesischen Herstellern im Allgemeinen und zu Jianghai im Besonderen in letzter Zeit, vor allem auch unter dem Eindruck des Handelskriegs zwischen den USA und China, verändert hat. »Nach mehr als 17 Jahren im europäischen Markt sind wir als feste Größe im anspruchsvollen Industriesegment für Kondensatoren etabliert«, stellt Bjørn dazu nüchtern fest. »Mehrere weltweit agierende Unternehmen der Elektrotechnik mit europäischen Stammsitzen setzen auf Jianghai als Vorzugslieferant.« Aus



Ole Bjørn,
Jianghai Europe Electronic Components

„Europa wird vom Hafen Shanghai aus per Schiff versorgt. Der Landweg per Zug über die neue Seidenstraße ist zwar eine theoretische Möglichkeit, aber in der Praxis zu kostenintensiv.“

Sicht von Bjørn hat der Handelskonflikt zwischen den USA und China keine wahrnehmbaren Auswirkungen auf das Image von Jianghai in Europa. »Gleichwohl haben die Zollhemmnisse für eine spürbare Abschwächung unseres USA-Geschäfts gesorgt.« (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 / 96 98 407 | info@susumu.de