

er heutigen Situation beigetragen
. Waren die Planungshorizonte zu
Fehlte es am notwendigen Techno-
und Produktionsmanagement für
teile?

rde sagen, es ist ein Mix verschiedener
sfaktoren. Es hat zum einen mit der Be-
rschiebung innerhalb der Produktgrup-
Richtung Hicaps, High Voltage und Au-
e zu tun. Standard-Commodities
nicht mehr so im Fokus der ganz gro-
rsteller. Diese Bedarfsverschiebung lässt
in stückzahltechnisch nicht so einfach
gen. Sie hat aber Konsequenzen für Zige-
de mittelständischer Kunden, die viel-
nicht einfach auf die teureren Autom-
auteile umstellen wollen. Es ist aber
ch auch so, dass bessere Forecasts der
ffungsseite mit dazu beitragen könnten,
uation zu entschärfen. Insofern wären
e Planungshorizonte von Seiten der
n hilfreich.

**Elektronik eiSos hat in den letzte-
wei Jahren weltweit in die Erweite-
der Lagerkapazitäten investiert.
ichstes steht ein weiterer massiver
u des Lagers in Waldenburg an.
önnen Sie als Hersteller noch tun?**

ne noch einmal das Thema Design-in.
d ein Hersteller von Standardbauteilen,
d kein Spezialist für Sonderbauteile. Wir
n darum bei der Beratung des Kunden
ansetzen, früher klären, auf welche
le er sich fokussieren will. Auch wenn
leicht der leichtere Weg ist, sollten sich
kler bei der Entscheidung für ein Bau-
nt nicht unbedingt nur auf die Referenz-
s einlassen. Kann ich eventuell auf an-
gegebenenfalls größere Bauteile oder
Bauformen umstellen? Wer sich zu sehr
ferenz-Designs verlässt, der sieht even-
ar nicht mehr die Fallstricke, die sich da
aktuellen Situation möglicherweise ver-

**chnell können Sie überhaupt die
ktion nachjustieren?**

ben unsere Produktionskapazitäten teil-
verdoppelt! Bei unseren EMV-Produkten
i den Spulen gab es auch keine großen
me, da konnten wir schnell nachjustie-
ei den Kondensatoren war das einfach
möglich. Wie ich schon erwähnt habe,
unter anderem die Maschinenbauer der
rende Faktor. Wenn die ausgebucht sind,
ichts mehr. Dazu kommen noch die Pro-
die sich inzwischen bei den Material-
nten für die Kondensatoren aufgebaut
Um es kurz zu machen, wir gehen in-
nen davon aus, dass sich die Situation

nicht vor Ende nächsten Jahres entspannen
wird.

**Würth Elektronik eiSos ist sehr vertriebs-
orientiert aufgestellt, zudem befinden
Sie sich in Privatbesitz. Welche Freihei-
ten bieten sich Ihnen dadurch, auf diese
spezielle Marktsituation zu reagieren?**

Wir sind da in unseren Entscheidungen sicher-
lich flexibler und vielleicht auch zielgerichte-
ter. Wenn wir die Notwendigkeit sehen, inves-
tieren wir. Wir haben in den letzten Jahren
unser Produktprogramm Schritt für Schritt
ausgebaut und uns so zu einem Broadliner ent-
wickelt. Wir werden diesen Weg fortsetzen.
Unser vertriebsorientierter Ansatz ist hier ein
exzellenter Gradmesser, um festzustellen, wel-
che Produkte unsere Kunden noch gerne er-
gänzend zum bisherigen Produktspektrum von
uns beziehen würden. Bei all diesen Aktivitäten
gilt für uns aber die Maxime, dass wir in erster
Linie den Mittelstand bedienen und mit unse-
ren Bauteilen versorgen wollen. Aus diesem
Grund orientieren wir uns konsequent an den
Bedürfnissen der mittelständischen Kunden
und versuchen wirklich alles, um eine so hohe
Lagerfügbarkeit wie möglich zu gewährleisten.

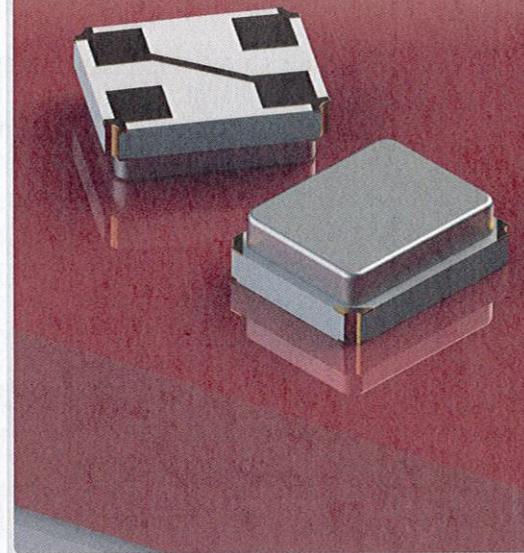
**Sie sprachen zuvor an, dass sich die Si-
tuation zunehmend auch bei der Verfüg-
barkeit der Basismaterialien verschlech-
tert. Können Sie hier auch Ihre Vorteile
gegenüber klassischen Herstellern aus-
spielen?**

Es gibt Situationen, wo Sie mit Geld noch et-
was machen können und zusätzliche Ware be-
kommen können. Ich würde die Situation als
konstant schlecht bezeichnen. Wenn Ware al-
lokiert ist, dann wird es immer schwierig.
Letztlich regiert dann die Verwaltung des Man-
gels.

**Was halten Sie von dem Ratschlag an
mittelständische Kunden, doch auf AEC-
Q200 umzustellen, weil dort die Bauteile
verfügbar sind?**

Für mich ist das Augenwischerei! Wenn es
klappt, hat der Entscheider sicher alles richtig
gemacht. Aber er holt sich eben eine Lösung
ins Haus, die naturgemäß teuer sein muss als
seine bisherige Lösung und spürbar auf die
BOM durchschlägt. Eine wirkliche Garantie,
dass er als „Neukunde“ diese Produkte dann
auch wirklich bekommt, gibt es aber auch
nicht.

**Sie haben es ja indirekt schon ange-
sprochen: Die Preise für einige passive
Baulemente sind spürbar nach oben ge-
gangen. Wie handhaben Sie die material-
bedingten Preissteigerungen?**



XRCGB-F-H Crystal - Serie von Murata

Hochpräzise Kristalle in Bauform 2016 für Bluetooth®-Applikationen

- Kompakte Bauform (2,0x1,6mm)
für eine hohe Bestückungsdichte
- +/- 20 ppm Frequenztoleranz
- +/- 10 ppm Initial-Frequenztoleranz

Applikationen

- Bluetooth®-Kopfhörer und -Module
- Audio- und visuelle Komponenten
- Tragbare Geräte
- Drahtlose Kommunikation

**GUDECO
ELEKTRONIK**

**Wir liefern elektronische und
elektromechanische Bauelemente
führender Hersteller**

Sofort ab Lager

WWW.GUDECO.DE

GUDECO Elektronik Handelsgesellschaft mbH
Daimlerstraße 10 | D-61267 Neu-Anspach | +49 6081 4040
Berlin +49 30 29369777 | Nürnberg +49 911 5399230 | AUT +43 1 2901800

✉ info@gudeco.de