



Bauteilmanagement ernster nehmen: Es wird enger und internationaler mit der Bauteilrecherche. OEM- und E2MS-Berater Matthias Holsten rät zur globalen Vernetzung mit Beschaffungspartnern, denen die Nähe zum Kunden und seinen Aufgaben noch wichtig ist; hier wäre langfristige Wertschöpfung möglich

Globale Vernetzung schürt Bauteilhunger in der Elektronik

Die zu Ende gegangene Weltleitmesse „electronica“ bestätigte den Trend: Sparten wie die Automobilindustrie und Medizintechnik sorgen nicht nur für Aufbruchsstimmung in der Elektronikbranche – sie verstärken auch einen Trend: „Zukunftstechnologien erfordern eine zusehends komplexere Elektronik, auf möglichst immer kleinerem Raum“, meint Matthias Holsten. Der Geschäftsführer des gleichnamigen Beratungsunternehmens, der matthias holsten e2consulting, sieht mit der Entwicklung die wachsende Notwendigkeit der OEMs und EMS-Fertiger, beim Run auf die Bauteile durch globale Vernetzung mit den Distributoren nicht abgehängt zu werden. Schließlich habe Europa als Absatzmarkt schon längst nicht mehr seinen Platz unter den Global Playern und verlöre weiter an Bedeutung. Wichtig sei nach Meinung des Hamburger Experten für Hightech-Elektronik daher, sich mit den richtigen Distributoren aufzustellen und von ihren Marktzugängen zu profitieren. Gute Bauteilvermittler würden sich an den Aufgaben und dem Qualitätsbewusstsein ihrer Kunden orientieren, reines Margendenken schaffe keine Kundenbindung und langfristig wenig Verlässlichkeit.

Einer Prognose von ZVEI zufolge wird der Weltmarkt für elektronische Bauteile 2014 um rund 4,0 Prozent zulegen. Dazu Holsten: „Vieles davon wird international schnell vergriffen sein. Die Umverteilung lässt, auch unter dem Aspekt zunehmender Bauteilabkündigungen, schon jetzt in gewissen Branchen Engpässe erkennen.“