

HERAUSFORDERUNG STECKVERBINDER

So geht's durch den Dschungel

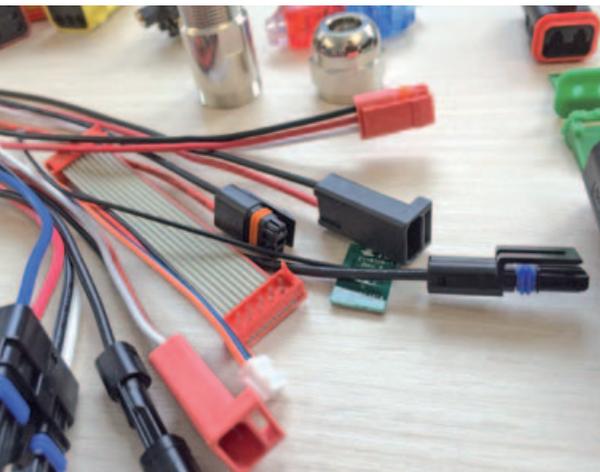
Der Markt für Steckverbinder ist für Anwender aktuell kaum noch überschaubar: längere Lieferzeiten, Produktabkündigungen und eine immense Produkt- und Variantenvielfalt. Der Distributor Heilind unterstützt durch umfassende Services und Beratung.

Heilind, Spezialdistributor für Steckverbinder und elektromechanische Bauelemente, berichtet von sehr viel Bewegung auf dem Markt. Für Entwickler und Produktverantwortliche werde es zunehmend unübersichtlich. Die Anwendungen würden vielfältiger und komplexer. Die Bauelemente müssten mehr Leistung auf kleinstem Raum ermöglichen. »Die Innovationsrate bei Bauelementen ist sehr hoch. Spezielle Steckverbinder aus Nischenanwendungen sind jetzt auch in ganz anderen Bereichen einsatzfähig. Hier

haben wir als Spezialdistributor einen guten Marktüberblick und können dem Anwender umfangreiche technische Beratung geben«, erläutert Stefan Barrig, Leiter Produktmanagement von Heilind. Er erwähnt den Trend zu leichten Steckverbindern, wie sie beispielsweise bei Drohnen oder Transportapplikationen zum Einsatz kommen. Demgegenüber gebe es in Branchen wie bei Landmaschinen erhöhte Anforderungen an sehr robuste und große Stecker. Das Spektrum werde immer stärker ausdifferenziert.

TREND ZU KOMPLETTEN LÖSUNGSPAKETEN

Nach Auskunft des Distributors manifestieren sich unterschiedliche Produktrends: Das Material für Steckverbinder werde robuster und leichter, gleichzeitig steige die übertragbare Leistung. Generell werde mit den Steckverbindern immer mehr Elektronik verbaut. Barrig nennt als Beispiel den Anschluss von leistungsfähigen Sensormodulen



Die Vielfalt an Steckverbindern wird für Entwickler und Produktverantwortliche zunehmend unübersichtlich.

Stecker aus Eigenproduktion von Heilind:
 »Unsere eigene zertifizierte Steckerfertigung ist eine gefragte Dienstleistung«, berichtet Stefan Barrig, Leiter Produktmanagement bei Heilind.



mit mehreren Funktionen. Auf einer Platine werden unterschiedliche Sensoren verbaut, die z.B. gleichzeitig die Werte für Temperatur, Luftfeuchtigkeit, Licht und Bewegung erfassen. Das schaffe neue Möglichkeiten in der Gebäudeautomation und jeder Raum könne selbstständig „mitdenken“. Auch hier sei die Variantenvielfalt für den Anwender kaum noch zu überblicken, so Barrig: »Wir haben wasserdichte Sensoren, zusätzlich beschichtete, sehr robuste und besonders kleine Komponenten im Programm.«

»GPS-Funktionen bei Mähreschern oder Temperatursensoren in Büroräumen schaffen auch in traditionellen Umgebungen vielfältige Zusatzfunktionen. Hier gibt es von den Steckverbinder-Herstellern integrierte Bauteilvarianten bis hin zu fertigen Lösungspaketen«, berichtet Stefan Schumacher, bei Heilind Produktmanager für Steckverbinder. Hier werde die technische Beratung von Heilind aktiv angefragt, um aus der breiten Variantenvielfalt die richtigen Lösungen zu finden. »Ein Beispiel ist der Bereich Smart Home. Hier unterstützen wir die Anwender mit vorkonfektionierten Komponenten und Kabeln. Solche Pakete enthalten sogar die Steuerungssoftware für die Anwendung. Die Komponenten sind bereits für die örtliche Installation fertig vorbereitet.«

STANDARDBAUELEMENTE WERDEN KNAPP

Der Distributor will auf dem deutschen und europäischen Markt weiter expandieren und baut seine Kapazitäten kräftig aus. »Unsere Kunden stehen unter großem Zeit- und Kostendruck. Gleichzeitig sehen wir eine Verknappung bei fast allen Bauelementen. Als Distributor können wir unsere Kunden gegen längere Lieferzeiten schützen«, beschreibt Stefan Schumacher den Handlungsbedarf. Heilind habe die Lieferengpässe durch eine massiv höhere Bevorratung bisher recht gut abgefangen. Diese Herausforderung werde allerdings noch länger anhalten. Deshalb rät Heilind seinen Kunden zur längerfristigen Disposition.

Für mehr Sicherheit auf Kundenseite trage auch die engere Verflechtung der Supply-Chain von Distributor und Kunde bei. So befinden sich die Bauteillager der Kunden immer häufiger bei Heilind. Geliefert wird vom Distributor dann für den aktuellen Bedarf direkt in die Produktion. Ziel sei, den manuellen

Logistikaufwand bei den Kunden weiter zu senken. Dazu werde die elektronische Bestellabwicklung weiter ausgebaut, um weitere Teilprozesse automatisieren zu können. »Auf diese Weise helfen wir unseren Kunden, die Kosten zu senken. Und wir profitieren durch eine steigende Kundenbindung«, beschreibt Barrig einen gemeinsamen Nutzen.

»KUNDEN MÜSSEN NUR DIE MENGE ABNEHMEN, DIE SIE WIRKLICH BRAUCHEN«

Auch bei den Bauteilherstellern ist vieles im Umbruch. Die Direktbelieferungen werden immer häufiger auf wenige Großkunden beschränkt. Bei anderen werden die Mindestbestellmengen drastisch erhöht. Schließlich beschränken etliche Hersteller ihre Distributorenliste auf wenige Partner. »Für unsere Kunden sind das zusätzliche Unsicherheiten. Der Markt muss dagegen wieder verlässlicher werden. Niemand will beispielsweise eine Großverpackung von 10.000 Stück ordern, wenn er nur 800 Bauteile benötigt. Deshalb weiten wir als Distributor unsere Services weiter aus. Wir garantieren unseren Kunden auch künftig, dass sie nur die Mengen abnehmen müssen, die sie wirklich brauchen«, so Barrig.

Die Produktmanager verweisen darauf, dass Heilind in Nordamerika im Bereich Interconnect die Nummer 1 ist und sehr enge Beziehungen zu mehr als 100 der wichtigsten Hersteller der Branche pflegt. Aktuell umfasse die Linecard für Europa 25 Anbieter. Bis Ende 2018 sollen dies etwa 30 Hersteller sein. Für die weitere Expansion sei allein in Deutschland die Zahl der Mitarbeiter um über 50 Prozent auf mehr als 100 erhöht worden.

MEHR SERVICEANGEBOTE

»In den USA und Asien gibt es den Trend zu Value-added Services. Dort färben wir Stecker oder beschneiden Stiftheiten für die Bestückung und vieles mehr«, gibt Schumacher einen Einblick. In Deutschland bereits fest etabliert ist eine eigene Steckerfertigung. »Unsere eigene zertifizierte Steckerfertigung ist eine gefragte Dienstleistung. Wir haben zum Beispiel einen Stecker im Portfolio, der modular aus vielen unterschiedlichen Einzelteilen individuell konfiguriert werden kann. Hier beträgt die Lieferzeit beim Hersteller

schnell 16 und mehr Wochen. Wir benötigen in unserer Fertigung weniger als eine Woche und können auch sehr kleine Stückzahlen liefern.«

Als weitere Beispiele nennen die Produktmanager das Umspulen großer Hersteller-Ge-

binde auf kleinere Mengen oder das Nachbearbeiten von Produkten. Hier kann bei mehrpoligen Leiterplatten-Steckverbindern eine den Kundenwünschen entsprechende Anzahl an Pins herausgezogen werden. Außerdem erstellt der Distributor anhand einer Stückliste komplette Bauteilsets für die Fer-

tigungsprozesse seiner Kunden.

Bei Heilind wurde zudem ein eigener Bereich für Labeling und Verpackungen aufgebaut. Hier werden Produkte markiert oder Gehäuse-, Sicherungs- und Barcodeschilder mit Spezialdruckern gefertigt. (zü) ■