

Interview mit Jochen Frey, Adkom

»Wir müssen der Realität ins Auge schauen«

Gegen Materialmangel lassen sich keine Liefervereinbarungen schließen. Diese Wahrheit hinterlässt aktuell auch in der Display-Branche ihre Spuren. Im Interview spricht Jochen Frey, Geschäftsführer vom Display-Distributor Adkom, von stellenweisen Abbrüchen der Lieferketten. Der einzige Ausweg für den Kunden: längere Vorausplanung.

Markt&Technik: Herr Frey, wie sieht die aktuelle Beschaffungssituation für Displays aus und welche Anwendungsbereiche sind betroffen?

Jochen Frey: Die aktuelle Situation ist gezeichnet von großer Unsicherheit und in einigen Bereichen von einer gewissen Unplanbarkeit. Fernab aller Marketing-Sprachgepflogenheiten möchte ich hier ganz offen der Realität ins Auge schauen. Generell lässt sich sagen, dass reine LCD-Gläser nur wenig von den derzeitigen Problemen betroffen sind. Dafür sind die Unwägbarkeiten bei Modulen, sprich: allen Displays mit Treiber-IC, umso stärker. Dies beginnt bei teilweise drastischen Preisanstiegen bei ICs gepaart mit erhöhten Lieferzeiten und gipfelt in Allokation und Aussetzen zugesagter Lieferungen. Dazu kommt speziell bei TFTs noch eine Panel-Knappheit durch das Wegbrechen einer wichtigen Glas-Produktionsstätte. Betroffen von diesen Problemen sind wohl alle Anwendungsbereiche, wenn vielleicht auch auf verschiedenen Ebenen. Aber was bringt es für das Endprodukt, wenn zum Beispiel das Display wie gewohnt lieferbar ist, der Endkunde aber die Ansteuerplatine in Ermangelung des IC nicht fertigen kann. Auch wenn hiervon wohl alle Branchen betroffen sind, ist es wenig tröstlich, dass der mittelständische Hersteller für beispielsweise Steuer- oder Regeltechnik einmal im selben Boot sitzt wie die weltweit größten Automobilhersteller.

Wo sehen Sie die Ursache für den Engpass?

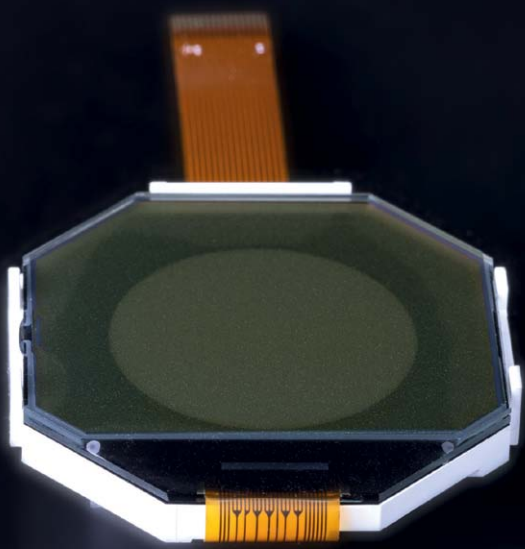
Die Elektronikbranche ist zwar immer wieder mit mehr oder weniger bedeutsamen Bauteileverknappungen konfrontiert, allerdings scheinen die Ursachen für den derzeitigen

Engpass dagegen vielschichtiger und vor allem mit schwerwiegenderen Konsequenzen verbunden zu sein als gewöhnlich. Der in den letzten Monaten weltweit deutlich gestiegenen Nachfrage nach Unterhaltungselektronik und Smartphones, dem Ausbau des 5G-Sektors und der immer stärker voranschreitenden Automatisierung in der Automobilbranche einerseits stehen auf der anderen Seite teilweise massive Produktionseinschränkungen, unter anderem hervorgerufen durch Wafer-Knappheit, gegenüber. Unausweichliche Folge hieraus ist mittlerweile Allokation und stellenweise totaler Abbruch der Lieferketten ohne große Vorankündigung. Verschärft wird diese Kluft zwischen Angebot und Nachfrage noch durch Sicherungskäufe und die Spekulationsaufkäufe von Brokern. Auch der jüngst vom Nationalen Volkskongress beschlossene Fünfjahresplan, der das für China festgesetzte Wirtschaftswachstum primär durch Ausbau der Binnenwirtschaft zu realisieren vorsieht, trägt nicht wirklich zu einer Stabilisierung der weltweiten Bauteilversorgung bei. Die Prämisse, die Interessen des eigenen Landes an erste Stelle des Handelns zu stellen, ist aber weder illegitim noch westlichen Wirtschaftsmächten vorbehalten.

Mit welchen Lieferzeiten muss aktuell gerechnet werden?

Allgemeingültige Lieferzeiten auf dem Halbleitermarkt sind derzeit schwer bis unmöglich zu nennen. Sind bestimmte ICs wie gewohnt verfügbar, werden für andere Lieferzeiten von sechs bis zwölf Monaten genannt. Letztere Angabe sollte hier allerdings als Lieferunfähigkeit interpretiert werden und nicht als planbare Kalkulationsgrundlage. Allerdings muss man

Chip-on-Glass-Modul (COG) mit kundenspezifischem Formfaktor. Der Treiber-IC ist direkt auf dem Glas aufgebracht. Der Anwender muss zum Betrieb nur noch Spannungsversorgung und Kommunikationsschnittstelle bereitstellen.



Bilder: Adkom



Jochen Frey, Geschäftsführer der Adkom Elektronik

„ In der aktuellen Situation ist es wichtig, konkrete Bestellungen mit fixen Lieferterminen auszulösen. “

zugestehen, dass sehr viel Bewegung in der aktuellen Situation ist und sich die Gegebenheiten sehr kurzfristig ändern können. Deshalb ist es derzeit noch viel wichtiger als sonst, sowohl Lieferzeiten wie auch die generelle Verfügbarkeit von Produkten im Einzelfall mit den Vorlieferanten abzuklären, um in engem Kontakt Lieferengpässe so gering wie möglich zu halten.

Wie weit sind Embedded-Entwickler betroffen?

Die Entwickler von Embedded-Hardware sind wohl von dieser Situation nicht stärker oder schwächer betroffen als die restliche Elektronik-Branche. Allerdings sollte in der jetzigen Lage noch stärker als normal bereits im Entwicklungsstadium bei der Auswahl der Komponenten die Verfügbarkeit geprüft und berücksichtigt werden.

Welchen Weg aus dem Engpass können Sie aufzeigen?

Wohl dem, der seine bestehenden Aufträge derzeit mit vorgehaltenem Material bedienen kann. Allerdings wurde Lagerhaltung und Bevorratung in den letzten Jahren ja geradezu als unzeitgemäß und vor allem als unnötiger Kostenfaktor gesehen. In Zeiten von immer stärker gefordertem Risikomanagement müssen wir allerdings leider schmerzhaft erfahren, dass auch die am besten verhandelte Liefervereinbarung nichts mehr wert ist, wenn Vor- und Vor-Vor-Lieferanten trotz Vertrag die Lieferungen aufgrund von Materialmangel einstellen müssen. Sicherlich ist die erste Maßnahme eine möglichst langfristige Vorausplanung und Platzierung von Bestellungen. Nur so können drohende Lieferprobleme erkannt und Gegenmaßnahmen ergriffen werden.

Ein weiterer möglicher Weg aus der individuellen Knappheit ist dann sicherlich das Suchen von verfügbaren Alternativen. Dies ist aller-

dings sowohl bei kundenspezifischen wie auch bei Standard-Produkten sehr oft mit großem Aufwand in Bezug auf Hard- und Softwareanpassungen sowie Freigabeprozessen verbunden und aufgrund der Breite der Versorgungsschwierigkeiten leichter gesagt als erfolgreich umgesetzt. Teilweise besteht auch die Möglichkeit, über Alternativquellen wie Broker Bauteile zur Fertigung zu beziehen. Dieser Weg wendet zwar die direkte Lieferfähigkeit ab, ist allerdings oft mit deutlich höheren Kosten verbunden.

Aus diesem Grund ist hier immer im Einzelfall abzuwägen, und dies kann nur in enger Zusammenarbeit mit dem Vorlieferanten geschehen.

Wie weit sollte man vorausplanen? Und was verlangt man damit von seinen Kunden?

Eine genaue Aussage über den benötigten Vorlauf zu treffen ist sehr schwer. Dies ist derzeit tatsächlich nur im Einzelfall möglich und sollte deshalb auch so gehandhabt werden. Wie

bereits erwähnt, sind verschiedene ICs normal verfügbar, andere wiederum schwer oder überhaupt nicht. Dies hängt aber auch stark von der Lagerhaltung der Hersteller ab. Aus diesem Grund ist es enorm wichtig, die Bedarfe so frühzeitig und auch so konkret wie möglich zu planen und mit seinen Vorlieferanten abzustimmen. Absichtserklärungen oder Bedarfsvorschauren bringen in dieser Situation leider nichts. Es ist wichtiger denn je, konkrete Bestellungen mit fixen Lieferterminen auszulösen. Nur so kann eine Verfügbarkeit geprüft und das weitere Vorgehen geplant werden. Dies hört sich aber in vielen Fällen auch schlimmer an, als es in der Realität tatsächlich ist. Bereits in der Vergangenheit wurden viele Produkte schon in Rahmenaufträgen mit festen Abrufen platziert. Die meisten unserer Kunden wissen doch ziemlich genau, welche Bedarfe sie für die kommenden Monate haben werden. Aber auch wir als Distributor treten aktiv an unsere Kunden heran und stimmen Bedarfe ab. Und das nicht nur in Problemsituationen wie gerade, sondern auch im ganz normalen Geschäftsbetrieb. Eine vertrauensvolle

Anzeige

display®
...since 1984

LED
TOUCH
TFT
KEYPADS

Not only a project,
it's a Partnership!

COLOUR UP
YOUR LIFE

www.display-elektronik.de

Display Elektronik GmbH · Am Rauner Graben 15 · D-63667 Nidda
Tel. 0 60 43 - 9 88 88 - 0 · Fax 0 60 43 - 9 88 88 - 11

NEWSLETTER: www.display-elektronik.de/newsletter.html

und enge Geschäftsbeziehung kann zwar nicht alle Unwägbarkeiten verhindern, aber doch in den meisten Fällen die größten Schwierigkeiten vermeiden.

Die Preise für LCDs sind 2020 stark gestiegen – vor allem für große LCD-Panel. Wie sieht es bei kleineren Displays aus?

Diese Entwicklung kristallisiert sich in den vergangenen Wochen auch in aller Deutlichkeit für kleinere monochrome LCD-Module und andere Technologien von Displays heraus. War die Branche zum Ende des letzten Jahres „nur“ mit der Verknappung von Panel-Glas speziell für TFTs konfrontiert, wirken sich in der Zwischenzeit vor allem auch stark gestiegene IC-Preise negativ aus. Vor einigen Jahren war es noch üblich, dass die LCD-Hersteller jedes Jahr nach „Chinese New Year“ die Preise etwas angehoben haben. Dies war zwar nicht erfreulich und auch oft mit Diskussionen verbunden, hat aber die Einstandspreise auf einem realistischen und fairen Niveau gehalten. Dieses Nachziehen der Preise wurde in den letzten Jahren nicht nur größtenteils ausgesetzt, sondern oft sogar durch eine stark gestiegene Konkurrenzsituation in der europäischen Distribution und das Eingreifen asiatischer Hersteller als Direktanbieter ins Gegenteil verkehrt. Dieser Zustand scheint uns jetzt mit aller Macht einzuholen. So kann die Distribution zwar diese Entwicklung nicht aufhalten, jedoch sicherlich durch ein besseres Standing bei den Herstellern in Asien abschwächen.

Einige große Hersteller werden bald ihr LCD-Geschäft aufgeben – worauf müssen sich die Display-Anwender einstellen?

Wenn die großen LCD-Hersteller ankündigen, ihr kundenspezifisches LCD-Geschäft aufzugeben, sieht es natürlich nach einem Wandel in der LCD-Branche aus. Für Entwickler von industriellen Displaysystemen wird sich aber nur wenig ändern, denn das klassische LCD für die mittelständische europäische Industrie wird nur selten bei den namhaften Display-Giganten gefertigt. Es kam und wird auch weiterhin aus den hochspezialisierten LCD-Produktionsstätten kommen, die in einer der Technologiehochburgen Festlandchinas angesiedelt und oftmals nur in Fachkreisen bekannt sind.

Diese spezialisierten LCD-Fertiger sind von steigenden Materialkosten betroffen, die sie nicht mehr wegdrücken können. Das wird nachvollziehbar, wenn man berücksichtigt, dass es in der Vergangenheit bereits steigende Lohnkosten und gestiegene soziale Mindestanforderungen gab, die vonseiten des chinesischen Staates gefordert werden. Beides ist

COG-Modul mit Vertical-Alignment-Technik (VA). Im spannungsfreien Zustand ist das Pixel lichtundurchlässig, sodass ein schwarzer Hintergrund mit weißer Anzeige entsteht.

richtig und überfällig, aber zusammen mit steigenden Materialkosten nicht mehr mit einer Niedrigpreiswartung zu vereinbaren.

Die Lieferketten dieser Hersteller beginnen auch bei den Display-Giganten.

Ja, wenn es um die TFT-Grund-Panel geht. Sie stammen sogar ausnahmslos von den wenigen ganz Großen der Branche. Wird hier in normalen Zeiten eventuell auch mal ein Glas aufgelegt, das nicht in den größten Stückzahlen läuft, orientiert sich die Produktion derzeit augenscheinlich ausschließlich an Stückzahlen, die weitestgehend im Consumer-Bereich realisiert werden.

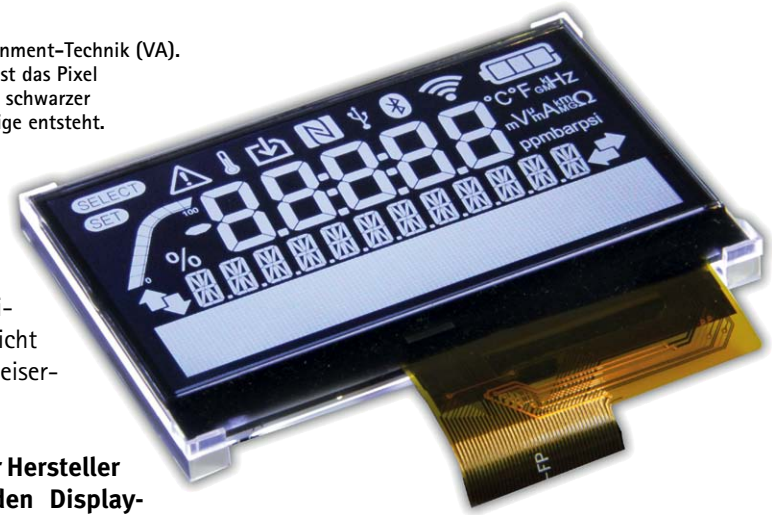
„Eine vertrauensvolle und enge Geschäftsbeziehung kann zwar nicht alle Unwägbarkeiten verhindern, aber doch in den meisten Fällen die größten Schwierigkeiten vermeiden.“

Gehen den Industrie-LCD-Fertigern die Panels aus, wenn LG und Samsung die LCD-Fertigung einstellen?

Nein, ausgehen werden sie nicht, und auch eine Glasverknappung bei monochromen LCDs ist derzeit nicht zu spüren, auch nicht zu erwarten. Bei TFTs ist das allerdings bereits jetzt stellenweise ein Problem. Wie schnell sich dieser Engpass auflösen wird, ist leider noch nicht absehbar. Eventuell wird es auch eine Bereinigung in der Panel-Vielfalt geben. Dies würde bedeuten, dass einzelne Panels nicht mehr aufgelegt werden. Dies kann aber nur in Absprache mit den Vorlieferanten im Einzelfall abgeklärt werden. Dann gilt es nämlich, zeitnah nach Alternativen zu schauen.

Wie abhängig ist die Display-Branche vom Produktionsstandort China?

Der konsequente Preisdruck im Displaysektor hat zu einer vollkommenen Abhängigkeit von Produktionsstätten in Festlandchina geführt, und sei es nur im Assembly. Selbst die Produktion in Taiwan – von Japan beispielsweise gar nicht mehr zu reden – ist längst zu teuer. Aus



diesem Grund sind Hersteller, die mutmaßlich aus diesen Ländern stammen, inzwischen auch komplett produktionstechnisch in China angesiedelt. Diese hohe Abhängigkeit von Herstellern in einem Land, in dem die wirtschaftlichen Ziele in einem so hohen Maß politisch geleitet werden, wie wir es uns hier in Europa überhaupt nicht vorstellen können, kann und sollte von uns dringend auf den Prüfstand gestellt werden. Auch wenn dies eventuell auf den ersten Blick höhere Kosten als Konsequenz haben wird, sollten wir die eine oder andere hochgezüchtete Ökonomie-Lehre überdenken und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen wieder intensiver pflegen. Jahrzehntlang wurde China von der westlichen Welt als verlängerte Werkbank gesehen und zu unserem Vorteil genutzt, um nicht zu sagen ausgenutzt. Dieser Zustand ist so allerdings längst überholt, auch wenn wir vielleicht noch allzu gerne die Augen davor verschließen möchten. Unsere jahrzehntelangen engen Verbindungen nach Asien und speziell China haben die stetige Veränderung nur allzu signifikant aufgezeigt. Konnte man in den Fertigungen vor etlichen Jahren noch viel Handarbeit sehen, haben in der Zwischenzeit Hochautomatisierung und Digitalisierung Einzug gehalten, und in Verbindung mit dem technologischen Wandel ist auch ein gesellschaftlicher einhergegangen. Aus diesen Gründen tun wir gut daran, die asiatischen Partner in sehr vielen Bereichen als ebenbürtig, wenn nicht teilweise überlegen anzusehen und zu akzeptieren.

Wie würde das die Abhängigkeit reduzieren?

Dies würde die Abhängigkeit nicht automatisch reduzieren. Aber in meinen Augen ist es schon absolut hilfreich, einen objektiven Blick zuzulassen und sich auf die Gegebenheiten einzustellen. Dann kann man zumindest kurzfristig reagieren und mindestens mittelfristig auch wieder agieren. Und dies wäre ein großer Schritt in die richtige Richtung.

Sind OLEDs oder E-Ink Displays eine Alternative zu den LCDs?

Da die derzeitigen Engpässe und Preissteigerungen größtenteils auf IC-Allokationen und Panel-Knappheit beruhen, dürfte sich ein Schwenk auf E-Paper Displays oder OLED nicht als wirkliche Alternative erweisen, sind diese Technologien doch denselben Marktgegebenheiten unterworfen. Man sollte an dieser Stelle auch nicht vom Regen in die Traufe kommen, da die Angebotsbreite speziell bei OLED und EPD doch sehr begrenzt ist und so das Switchen auf einen anderen Anbieter im Worst Case definitiv weniger Alternativen zulässt als bei der LCD-Technologie.

Der Analyst Paul Gray sprach auf der electronic displays Conference von einer neuen Generation von Display-Herstellern in China, die sich nicht mehr gegenseitig im Preis unterbieten. Teilen Sie die Einschätzung?

Die aufgezwungene Abwärtsspirale in der Preisentwicklung konnte einige Zeit unter anderem noch durch Direkteinkauf beim Hersteller und das gegenseitige Ausbooten von Anbietern aufrechterhalten werden. Doch in der Zwischenzeit scheint das verträgliche Maß erreicht zu sein. Bei aller Konkurrenz sind sich alle Produzenten wenigstens in der Notwendigkeit von Preiserhöhungen einig.

Allerdings gilt es jetzt, ein Überschwngen der Preise zu vermeiden oder wenigstens auf ein verträgliches Maß zu minimieren. Dies ist jedoch nur durch enge Beziehungen zu den Anbietern in Asien möglich, wie wir sie zum Beispiel seit Jahrzehnten pflegen. Überhöhte Preise, die von einer drastischen Verknappung herrühren und sicherlich durch panische Mehrfachplatzierungen an verschiedensten Stellen noch künstlich hochgetrieben werden, gilt es partnerschaftlich auf ein realistisches und für alle Beteiligten verträgliches Maß einzupendeln.

Das Interview führte Markus Haller.