



TTI stellt die Erweiterung des europäischen Distributionszentrums online

Autor: Glyn Dennehy, President EMEA, TTI Inc., Europe

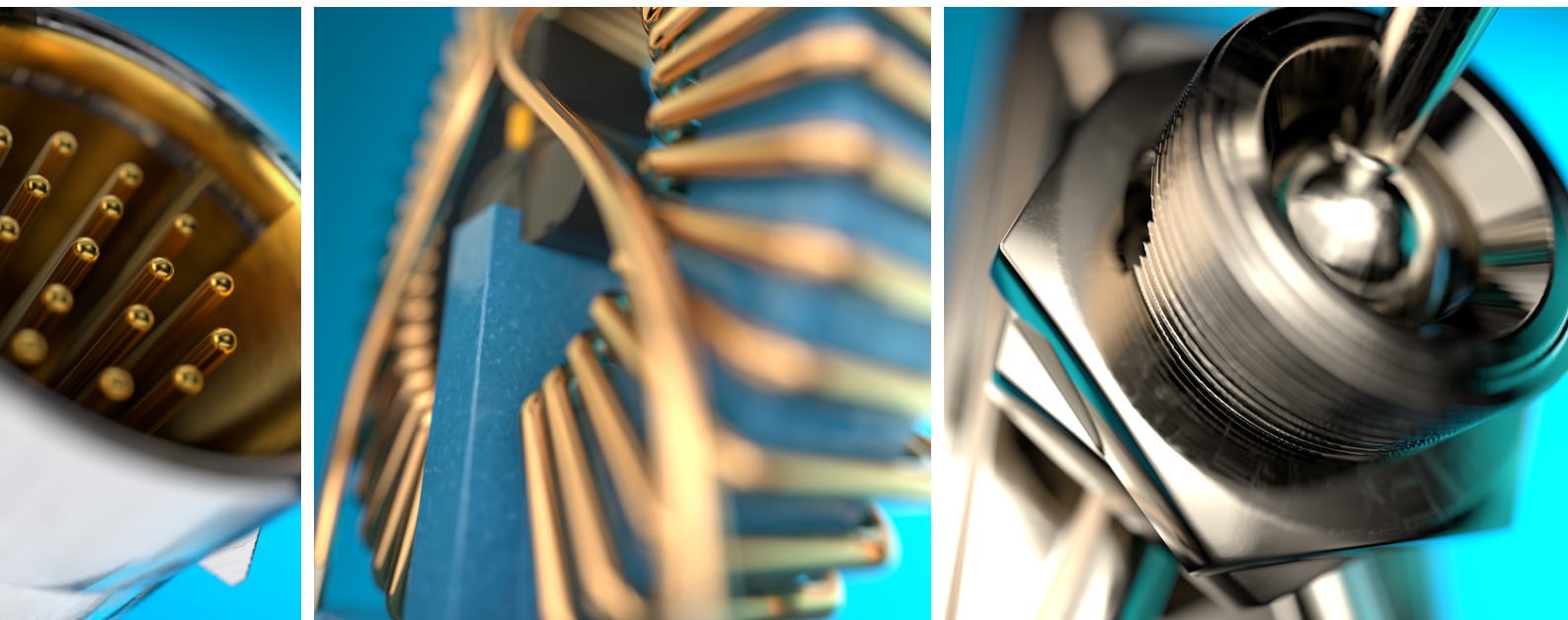
Einer der wichtigsten Trends im heutigen Markt liegt darin, dass die Elektronikhersteller einen immer größeren Wert auf einen soliden Supply-Chain-Partner für Verbindungs-(Interconnect-), passive und elektromechanische (IPE-) Komponenten legen. Nachdem die Unternehmen Initiativen wie Industrie 4.0 und das IIoT (Industrial Internet of Things) angenommen haben, steigt auch die Notwendigkeit eines höheren Elektronikanteils innerhalb industrieller Automatisierungsgeräte. Der Einsatz von elektrisch empfindlicheren, rechenintensiveren Halbleitern hat zudem die Nachfrage nach passiven Bauelementen weiter beschleunigt, so dass wir in einigen Fällen eine Verfünfachung der Anzahl der auf einer Leiterplatte verwendeten passiven Bauelemente feststellen konnten. Neben den Industriemärkten verzeichnen wir eine ähnliche Nachfrage aus den Bereichen Luft- und Raumfahrt sowie Kraftfahrzeug- und Verkehrswesen, da immer mehr elektronikbasierte Systeme entwickelt werden.



Unser anhaltendes Wachstum war Triebfeder hinter weiteren Investitionen in unsere europäischen Distributionseinrichtungen, und ich freue mich, Ihnen mitteilen zu können, dass wir kürzlich ein erweitertes Lager eröffnet haben, das auf dem bestehenden Gelände weitere 15.000 m² bereitstellt. Diese neue Anlage, mit deren Bau 2016 begonnen wurde, bedeutet eine Investition von vielen Millionen Dollar. Sie beinhaltet zusätzliche Logistik- und Materialtransportausrüstungen und verdreifacht die Gesamt-Kubikmeterzahl an Lagerkapazität auf unserem Gelände.



In unserem Denken stand unsere Standortwahl nie zur Diskussion, beispielsweise der Aufbau von Kapazitäten in Osteuropa. Die bewilligten Betriebskosten wären dort niedriger, aber Deutschland ist unser größter Markt in Europa und hat die höchste Konzentration an Fertigungs-OEMs. Die Einführung operationeller Risiken und die Gefährdung unserer erfolgreichen Wertversprechen im Gegenzug für zusätzliche Kosteneinsparungen wäre für uns nicht in Betracht gekommen.



Für unsere Kunden und Zulieferer hat diese Investition grundlegende Bedeutung hinsichtlich unserer Value Proposition-Strategie, den Lagerbestand zu verwalten und die Auftragsabwicklung zu gewährleisten. Unser Wachstum kommt von Kunden, die den Wert erkennen, den TTI durch die Bevorratung von Beständen und die rechtzeitige und problemlose Lieferung großer Mengen ihrer Stückliste an sie bietet; das ist keine Frage des Preises. Dieser Ansatz ist für unsere Kunden ebenso relevant wie für unsere Zulieferer, die uns für die bereitstehende Produktmenge sowie für die Art und Weise respektieren, wie wir unseren Kunden den Hauptteil der Arbeit abnehmen. In vielen Fällen halten wir etwa doppelt so viel Lagerbestände wie unsere Wettbewerber und arbeiten mit einer viel fokussierteren und ausgewählteren Gruppe von Lieferanten zusammen.

Unsere Strategie in Europa besteht unverändert so weiter, wie wir uns das von Anfang an vorgenommen haben, nämlich als Experten für Bedarfsdeckung und Lagerhaltung anerkannt zu sein. Im Gegensatz zu anderen Broadliner-Distributoren, die hauptsächlich schnell drehende Komponenten auf Lager haben, hat TTI immer den Wert des breit gefächerten Lagerbestands, den wir führen, für unsere Kunden erkannt. Die Fokussierung auf bestimmte Produktkategorien war ebenfalls entscheidend für unseren Erfolg. Wir sind in der Branche als größter Anbieter von IPE-Komponenten bekannt geworden. Obwohl solche Produkte relativ niedrige Stückpreise aufweisen, die typischerweise nur ungefähr 7% der Stückliste eines Produkts entsprechen, machen sie jedoch in Bezug auf die Anzahl der Komponenten auf einer Leiterplatte typischerweise 70 – 80% der gesamten Bauteileanzahl aus. Kein Wunder also, dass unsere Kunden von uns erwarten, dass wir den Hauptteil der Supply Chain für sie durchführen. Kunden können es sich nicht leisten, solche geringwertigen Komponenten in ihrem Unternehmen hin- und herzutransportieren, jede Bewegung kostet Geld. Deshalb wollen sie sie einfach bestellen und einsatzbereit an den Produktionsstandort liefern lassen. Die Einhaltung dieser Strategie hat dazu geführt, dass wir unser Interconnect-Geschäft in den letzten zehn Jahren von 8% des europäischen Umsatzes auf mittlerweile über 32% ausgebaut haben. Insgesamt hat TTI Europe den Umsatz von weniger als 200 Millionen Euro im Jahr 2005 auf voraussichtlich 800 Millionen Euro bis Ende 2018 gesteigert. Es ist auch erwähnenswert, dass dies nicht nur auf das Marktwachstum zurückzuführen ist, sondern dass TTI einen größeren Anteil am verfügbaren Markt hat. Dies ist auch ein Beweis dafür, wie sehr unsere Kunden unsere Dienstleistungen schätzen.

Mit Blick auf 2019 erweitern wir unsere technischen Ressourcen, indem wir mehr Mitarbeiter mit spezifischem technischem Fachwissen in neuen Märkten und Anwendungen einstellen, die unsere Vertriebsteams ergänzen. Wir sind bereit, weiterhin mit den technischen Teams der Kunden zusammenzuarbeiten, um ihnen bei ihren Stücklistenproblemen zu helfen, indem wir das tun, was wir am besten können: einen signifikanten Lagerbestand halten und die Aufträge zuverlässig abwickeln.

Wenn Sie über die Herausforderungen nachdenken, denen sich Ihr Unternehmen im Jahr 2019 gegenübersehen, und wenn eine davon mit dem Lagerbestand oder der Versorgungskette elektronischer Bauelemente zusammenhängt, sind wir ziemlich zuversichtlich, dass wir Ihnen helfen können, diese zu lösen.



Über TTI

TTI Inc. ist der weltweit führende Spezialist für Passive und elektromechanische Bauelemente, Steckverbinder sowie Diskrete Halbleiter, Schaltnetzteile und Sensoren. Ausgewählte Lieferanten sowie unterschiedlichste Logistik-Lösungen unterstützen Kunden in den Marktsegmenten Industrie, Transportation, Luft-, Wehr-, und Raumfahrttechnik sowie in der Haushalts- und Unterhaltungselektronik.

Die Produktpalette von TTI umfasst Bauteile wie Widerstände, Kondensatoren, Steckverbinder, Diskrete Halbleiter, Opto Elektronische Bauelemente, Elektromagnetische Bauelemente sowie Bauteile für den Schaltkreisschutz. Das Angebot umfasst außerdem Kabel und Drähte – diese auch konfektioniert; Netzteile, Entwicklungskits, Sensoren und Elektromechanische Bauelemente.

Übersichten und Informationen zur Marktentwicklung und Technologie sowie Updates etc. stellt TTI über das MarketEye Research Center zur Verfügung. Kunden können hier Fachbeiträge, technische Seminare, RoHS, allgemeine Seminare, Industrieforschungsberichte und vieles mehr abrufen.

Die TTI Produktpalette, kundenorientierter Service sowie die angebotenen Logistiklösungen machen TTI zum bevorzugten Distributor (CMP Publications). Weltweit beschäftigt TTI über 5600 Mitarbeiter an mehr als 100 Standorten in Europa, Amerika und Asien.

Europäischer Hauptsitz:

TTI, Inc.
Ganghoferstr. 34
82216 Maisach-Gernlinden
Deutschland
Tel.: +49 (0)8142 6680 – 0
Fax: +49 (0)8142 6680 – 490
Email: sales@de.ttiinc.com
www.ttieurope.com

Copyright © TTI, Inc. All Rights Reserved.