

Zmiany na rynku złączy

Rynek połączeń międzysystemowych jest trudną dziedziną branży elektronicznej, zarówno dla osób zajmujących się projektowaniem elektroniki, jak i dla odpowiedzialnych za zaopatrzenie. Dłuższe czasy dostaw, wycofywanie produktów, większe ilości minimalne, a także ogromna różnorodność produktów i wariantów to standardowe problemy, z którymi trzeba się zmierzyć. Firma Heilind dysponuje bogatym asortymentem złączy. Oferuje swoim klientom doradztwo w zakresie oferty, jak również pełne wsparcie w zakresie dodatkowych usług.

Heilind – wyspecjalizowany dystrybutor złączy i komponentów elektromechanicznych, informuje o coraz wyższym tempie zmian i rozwoju w branży. Towarzyszy temu niemała dezorientacja wśród przedsiębiorców i menedżerów produktu. Zastosowania dla złączy stają się coraz bardziej zróżnicowane i skomplikowane. Szczególny nacisk stawiany jest na zwiększenie znamionowych mocy, przy jednoczesnym osiągnięciu mniejszych rozmiarów.

„Tempo innowacji w przypadku komponentów jest bardzo wysokie. Specjalne złącza, dotychczas wykorzystywane w niszowych zastosowaniach, obecnie są również wykorzystywane w całkiem innych obszarach. Jako wyspecjalizowany dystrybutor mamy świetny przegląd rynku, a więc możemy oferować kompleksowe doradztwo techniczne”, wyjaśnia Stefan Barrig, kierownik działu zarządzania produktem w Heilind. Wspomina o trendzie rozwoju lekkich złączy, takich jak te używane w dronach czy w zastosowaniach transportowych. Z drugiej strony, istnieją zwiększone wymagania dotyczące bardzo dużych i solidnych złączy, które znajdują zastosowanie m.in. w produkcji maszyn rolniczych. Spektrum produktów staje się coraz bardziej zróżnicowane.

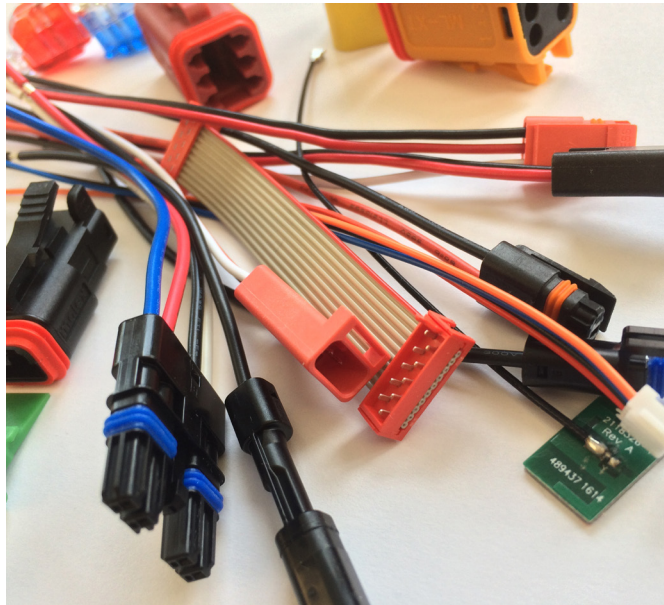
Dystrybutor opisuje także zaobserwowane trendy produktowe. Przede wszystkim instaluje się coraz więcej elektroniki z zastosowaniem złączy. Materiał na złącza staje się lżejszy i coraz bardziej solidny, znacząco poprawia się jego charakterystyka.

Tendencja tworzenia kompletnych pakietów rozwiązań

Barrig przytacza przykład łączenia potężnych modułów czujników o kilku funkcjach. Na płytkach instalowane są czujniki różnych typów, które równocześnie zapisują wartości charakteryzujące



Fotografia 2. Magazyn w Heilind – bliższa integracja łańcucha dostaw pomiędzy dystrybutorem a klientem dodatkowo wpływa na większe bezpieczeństwo po stronie klienta. W Heilind coraz częściej lokalizowane są magazyny komponentów przeznaczone dla konkretnych klientów



Fotografia 1. Złącza do zastosowań przemysłowych – różnorodność złączy staje się coraz bardziej dezorientująca dla przedsiębiorców i menedżerów produktu

Więcej informacji:

Heilind Electronics SP. z o.o.
03 Business Campus
ul. Opolska 114, 31-323 Kraków
tel. +49 8024 9021 300, vertrieb@heilind.com
www.heilind.com



np. temperaturę, wilgotność, światło lub ruch. Takie rozwiązanie stwarza nowe możliwości w dziedzinie automatyzacji budynków, w których każde pomieszczenie może niezależnie „myśleć” i staje się częścią inteligentnego systemu. To kolejna branża, w której trudno jest użytkownikowi zorientować się w różnych wariantach. „Oferujemy czujniki wodoodporne, dodatkowo powlekane, będące bardzo solidnymi i wyjątkowo małymi komponentami” mówi Barrig.

„Funkcje GPS w kombajnach zbożowych, czy czujniki temperatury w biurach, tworzą szeroki zakres dodatkowych funkcji w tradycyjnych obszarach. Tutaj producent złączy oferuje zintegrowane warianty komponentów, jak również pakiety kompletnych rozwiązań”, twierdzi Stefan Schumacher, menedżer produktu złączy w Heilind. Istnieje faktyczne zapotrzebowanie na doradztwo techniczne firmy w celu znalezienia właściwego rozwiązania wśród różnorodnych wariantów z szerokiej gamy w ofercie dystrybutora.

„Jednym z przykładów jest rynek domów inteligentnych. Wspieramy użytkowników w zakresie wstępnie zmontowanych elementów i kabli. Takie pakiety zawierają również oprogramowanie sterujące przeznaczone do konkretnego zastosowania. Klienci otrzymują komponenty gotowe do zamontowania”.

Standardowe komponenty stają się niewystarczające

Heilind planuje nieprzerwanie poszerzać swoją ofertę i możliwości na rynku europejskim. „Nasi klienci pracują pod ogromną presją czasu i kosztów. Jednocześnie obserwujemy niedobory niemal wszystkich komponentów. Jako dystrybutor możemy chronić naszych klientów przed wydłużonymi czasami dostaw”, mówi Stefan Schumacher,

opisując potrzebę działania. Wąskie gardło dostaw jak dotąd było całkiem dobrze kompensowane przez znacznie wyższy poziom zapasów magazynowych. Jednak to wyzwanie wydłuża się w czasie. Dlatego Heilind radzi swoim klientom, aby starali się planować długoterminowo swoją produkcję.

Blizsza integracja łańcucha dostaw pomiędzy dystrybutorem a klientem również dodatkowo wpływa na większe bezpieczeństwo po stronie klienta. W Heilind coraz częściej lokalizowane są magazyny komponentów przeznaczone dla konkretnych klientów. W ten sposób dystrybutor dostarcza komponenty potrzebne bezpośrednio do produkcji, zgodnie z aktualnym zapotrzebowaniem. Nadrzędnym celem firmy jest zautomatyzowanie kolejnych podprocesów w systemie elektronicznego przetwarzania zamówień, co znacząco wpływa na cenę produktu i przyczyni się do redukcji kosztów klientów. „To jeden ze sposobów w jaki dbamy o naszego klienta. Z kolei my odnosimy korzyści dzięki zwiększonej lojalności klienta”, twierdzi Barrig, opisując obopólne korzyści.

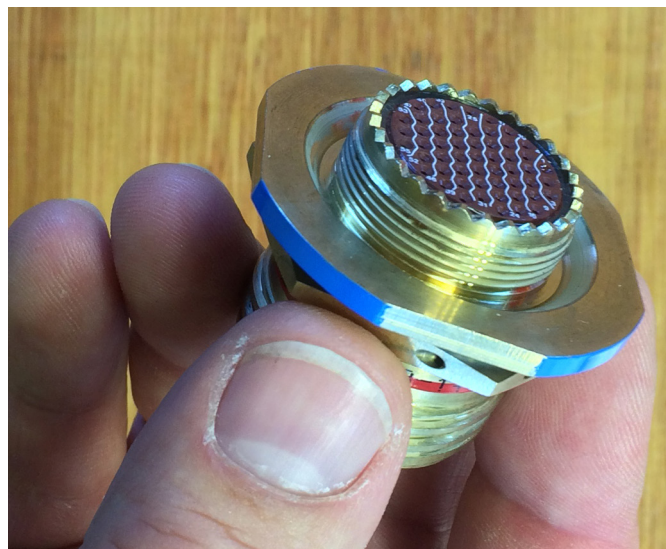
Tendencja zamawiania minimalnych ilości

Zachodzi również wiele zmian dotyczących producentów komponentów. Bezpośrednie dostawy coraz bardziej ograniczają się do kilku głównych/kluczowych klientów. Jeśli chodzi o pozostałych, liczba zamówień minimalnych drastycznie wzrosła. Poza tym wielu producentów ogranicza swoją listę dystrybutorów do kilku partnerów. „Wprowadza to dodatkową niepewność dla naszych klientów. Z drugiej zaś strony rynek stał się znów bardziej wiarygodny. Na przykład, nikt nie chce zamawiać dużych opakowań po 10000 szt., jeśli potrzebuje tylko 800 komponentów. Dlatego jako dystrybutor, jeszcze bardziej poszerzamy zakres naszych usług. Gwarantujemy naszym klientom możliwość nabywania takich ilości, jakie są im niezbędne do zapewnienia ciągłej produkcji” wyjaśnia Barrig.

Menedżerowie produktu wskazują, że Heilind jest dostawcą nr 1 złączy międzysystemowych w Ameryce Północnej, a także, że firma pozostaje w bardzo bliskich relacjach z ponad 100 wiodącymi producentami z branży. W 2018 roku grupa Linecard for Europe liczyła 25 dostawców, ta liczba powinna wzrosnąć do około 30 producentów. Jeśli chodzi o dalszy rozwój, liczba pracowników w samych Niemczech wzrosła do ponad 100, co jest ponad 50% wzrostem zatrudnienia.

Więcej usług

„W Stanach Zjednoczonych i Azji obserwujemy ciągły wzrost rozwoju usług. Na przykład oznaczamy złącza kolorami lub przycinamy



Fotografia 3. Złącze z własnej linii produkcyjnej Heilind: „Nasza certyfikowana produkcja złączy stanowi usługę mającą duże wzięcie” mówi Stefan Barrig, kierownik działu zarządzania produktem w Heilind

końcówki styków do montażu i wiele więcej”, wyjaśnia Schumacher. „Nasz własny zakład produkcji złączy ma już mocno ugruntowaną pozycję w Niemczech. Nasza certyfikowana produkcja złączy stanowi usługę mającą duże wzięcie. Na przykład w naszej ofercie mamy złącze, które można skonfigurować indywidualnie do wielu różnych konkretnych elementów. W tym przypadku czas dostawy od producenta wynosi 16 tygodni lub dłużej. Potrzebujemy mniej niż tydzień na przeprowadzenie produkcji, jak również możemy dostarczać bardzo małe ilości”, twierdzi Stefan Barrig, podkreślając atuty świadczonych usług. Menedżerowie produktu jako dalsze przykłady podają przepakowywanie dużych pakietów producenta na mniejsze lub przerabianie produktów. W przypadku wielostykowych złączy PCB istnieje możliwość dostosowania liczby styków do specyfikacji dostarczonej przez klienta. Ponadto firma w oparciu o zestawienie materiałów, tworzy kompletne zestawy komponentów potrzebnych w procesie produkcji klienta.

Firma Heilind utworzyła także własny dział etykietowania i pakowania. Tutaj oznaczane są produkty lub produkowane etykiety na obudowę, z oznaczeniami bezpieczeństwa i kodami kreskowymi.

REKLAMA

Cześć Polsko!

Jako wiodący dystrybutor złączy wtykowych, czujników i podzespołów elektromechanicznych prowadzimy **współpracę z ponad 40 producentami**, oferując szerokie portfolio produktów. Dzięki aktualizowanemu na bieżąco podglądowi stanów magazynowych możesz od razu zweryfikować dostępność produktów i producentów, a także złożyć **zamówienie już od jednej sztuki**. W przypadku pytań nasz dział sprzedaży jest przez cały czas do dyspozycji i wspiera klientów osobiście na miejscu, udzielając merytorycznej pomocy.

Skorzystaj z szybkiej dostępności produktów, wsparcia technicznego i wysokiego poziomu obsługi. Jesteśmy zadowoleni dopiero wtedy, gdy nasi klienci są zadowoleni.

DISTRIBUTION AS IT SHOULD BE.

✉ info@heilind.pl

🖱 www.heilind.pl

HEILIND
Performance. Trust. Innovation.

Sprawdź
teraz!