

KOMPONENTTOPPEN Branschen på väg upp efter kraschen

Fjolårets finanskris slog hårt mot de svenska komponentdistributörerna. Men under hösten vände de uppåt igen, så räknat på helåret minskade omsättningen för de 30 största bara med 12 procent. Nedgången slog dock ojämnt – en handfull distributörer tappade över 30 procent medan andra faktiskt lyckades öka sin försäljning.

Det var en stukad komponentbransch som gick in i 2009, mitt i den globala finanskrisen. Och det tog ett halvår innan vändningen kom – krisen kulminerade för ganska exakt ett år sedan.

Då hade försäljningen enligt samstämmiga uppgifter gått ner med ungefär 30 procent jämfört med året innan. Personalminskningar och andra besparingsåtgärder var legio.

Nu, våren 2010, är det som bekant helt andra tongångar. Leveranstiderna har farit iväg, många priser har höjts, och allt fler börjar använda det fula or-

det på A – allokering.

– Vissa leverantörer offererar just nu leveranstider på 30 veckor vilket i praktiken liknar en allokeringssituation kommenterar Lars Mistander på Rutronik.

Vändning i tredje-fjärde kvartalet

Vändningen inträffade lite olika för olika företag, men för de flesta kom den någon gång under hösten, enligt den minienkät som vi genomfört parallellt med insamlingen av uppgifter till Komponenttoppen.

– Vi såg vändningen i september-oktober. Norden gick in i krisen unisont, och med uppgången var det likadant, säger

Janne Dahln, chef på Arrows Sverige kontor.

Raset slog dock olika hårt. En fjärdedel av de tillfrågade företagen svarade att vändningen inte kom förrän nu under våren.

Noterbart är att två distributörer, Richardson och Emcomp, anger en försäljning för 2009 som är 40 procent lägre än året innan.

Sju av 30 ökade försäljningen

Sju distributörer på listan lyckades dock öka sin försäljning i Sverige under 2009: Elektronikgruppen, Martinsson, Farnell, AAAAA, Rotakorn, TMSNet och Digi-Key.

Den sistnämnda är helt ny

”I praktiken liknar det en allokeringssituation.”

LARS MISTANDER, RUTRONIK

på 30 i topplistan och går in på en delad 21:a plats med en försäljning på 33 miljoner kronor. Digi-Key hör, liksom Nu Horizons som trots rejäl tillväxt ifjol hamnade utanför listan med en härmån, till en samling amerikanska aktörer som på allvar är på väg att få fotfäste på den svenska marknaden, se artikel sid 22–23.

Av de etablerade distributörer-

na var annars Elektronikgruppen som ökade mest i absoluta tal – upp 10 miljoner kronor jämfört med 2008 – medan Farnell och TMSNet ökade mest i förhållande till sin tidigare omsättning, båda upp 10 procent.

Digi-Key är det enda riktigt nya företaget på listan. Evestor är förvisso ett nytt namn, men verksamheten är densamma som tidigare hette Swedic, vars komponentförsäljning bedrivs i de två bolagen Comtrade och Multicomponent. Och PA Emilson har varit med på 30-i-topp förr även om bolaget hamnade strax utanför fjolårets lista.

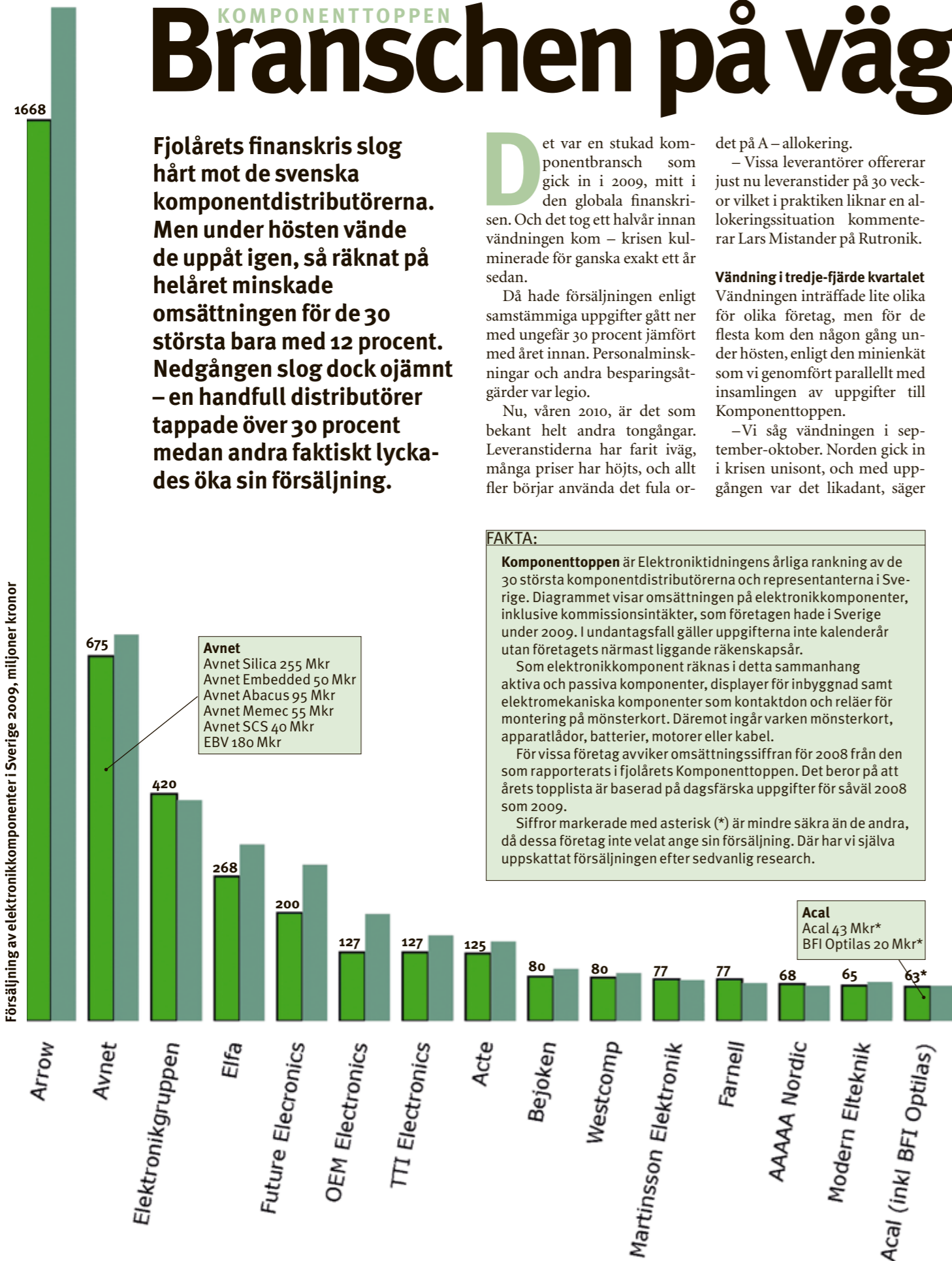
Två företag har försvunnit

från listan, i båda fallen som resultat av uppköp på europeisk nivå. Abacus är sedan ett år tillbaka en del av Avnetgruppen, och BFI Optilas köptes i höstas av Acal. Jämfört med gamla Abacus är nya Avnet Abacus lite annorlunda. Halvledarna är borta ur sortimentet och istället utgör man det affärsområde – eller ”speedboat” som Avnet kallar det – som har ansvaret för

”Vi såg vändningen i september-oktober.”

JANNE DAHLÉN, ARROW

Försäljning av elektronikkomponenter i Sverige 2009, miljoner kronor



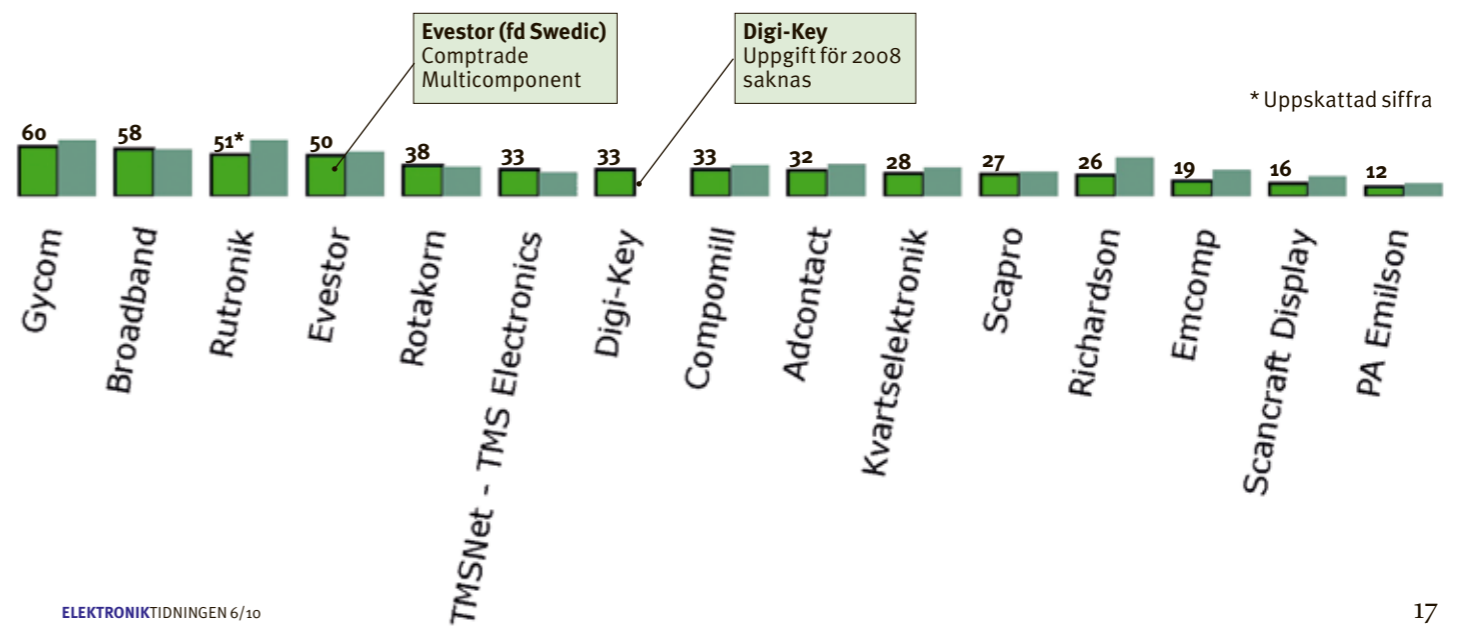
Avnet
Avnet Silica 255 Mkr
Avnet Embedded 50 Mkr
Avnet Abacus 95 Mkr
Avnet Memec 55 Mkr
Avnet SCS 40 Mkr
EBV 180 Mkr

Acal
Acal 43 Mkr*
BFI Optilas 20 Mkr*

FAKTA:
Komponenttoppen är Elektroniktidningens årliga ranking av de 30 största komponentdistributörerna och representanterna i Sverige. Diagrammet visar omsättningen på elektronikkomponenter, inklusive kommissionsintäkter, som företagen hade i Sverige under 2009. I undantagsfall gäller uppgifterna inte kalenderår utan företagets närmast liggande räkenskapsår.
Som elektronikkomponent räknas i detta sammanhang aktiva och passiva komponenter, displayer för inbyggnad samt elektromekaniska komponenter som kontaktdon och reläer för montering på mönsterkort. Däremot ingår varken mönsterkort, apparatlådor, batterier, motorer eller kabel.
För vissa företag avviker omsättningssiffran för 2008 från den som rapporterats i fjolårets Komponenttoppen. Det beror på att årets topplista är baserad på dagsfärska uppgifter för såväl 2008 som 2009.
Siffror markerade med asterisk (*) är mindre säkra än de andra, då dessa företag inte velat ange sin försäljning. Där har vi själva uppskattat försäljningen efter sedvanlig research.

DETTA HAR HÄNT:

<p>Mars 2009</p> <ul style="list-style-type: none"> Elfa köper Nordic Power, ett konsultföretag i Strömstad inom strömförsörjning. 	<p>Augusti 2009</p> <ul style="list-style-type: none"> Ove Opseth tar över vd-posten på Elfa efter Bo Lindqvist. 	<p>Oktober 2009</p> <ul style="list-style-type: none"> Arrow låter alla konstruktörer gratis testa utvecklingsplattformar från ett 40-tal halvledartillverkare inom ett program kallat Testdrive. AAAAA Nordic utses till Gasell av Dagens Industri och till Superföretag av Veckans Affärer. 	<p>December 2009</p> <ul style="list-style-type: none"> Swedic byter namn till Evestor Gruppen. OEM plockar bort halvledare ur sortimentet.
<p>April 2009</p> <ul style="list-style-type: none"> Acte slår samman Acte Embedded och Acte Wireless till Acte Solutions. 	<p>September 2009</p> <ul style="list-style-type: none"> Elektronikgruppen slår samman sina varumärken EG Components, EG Display & Systems, Österlinds El-Agentur och EG Networks till en global organisation kallad EG Electronics. Rotakorn expanderar i Finland och Polen samt anställer inköpare i Kanada och Asien. Farnell köper tyska Cadsoft och breddar sig därmed in i EDA-världen. 	<p>November 2009</p> <ul style="list-style-type: none"> Acal köper BFI Optilas. Adcontact köper finska Gammeter, efter 25 år av samarbete. 	<p>Januari 2010</p> <ul style="list-style-type: none"> EBV berättar att man ska börja tillverka halvledare under eget namn.
<p>Maj 2009</p> <ul style="list-style-type: none"> Arrows vd Owe Westerberg slutar. Efterträdaren Janne Dahln får titeln General Manager. 	<p>Juni 2009</p> <ul style="list-style-type: none"> Avnet slutför köpet av Abacus. 	<p>Mars 2010</p> <ul style="list-style-type: none"> Arrow lanserar plattformskoncept för inbyggda system i Norden. 	



Evestor (fd Swedic)
Comtrade
Multicomponent

Digi-Key
Uppgift för 2008 saknas

* Uppskattad siffra

”Jag tror tillväxten kommer att stanna av under hösten.”

GRAHAM MCBETH, AVNET ABACUS

passiva komponenter, kontakt-don och annan elektromekanik samt batterier och strömförsörjning. Förändringen verkar ha gjort företaget gott – Avnet Abacus omsatte nästan exakt lika mycket i fjol som Abacus gjorde på egen hand 2008, trots att en del av sortimentet alltså flyttats över till andra delar av Avnetkoncernen.

–Integrationen har gått helt enligt tidtabellen. Och vi har inte tappat en enda huvudman, tvärtom har flera av dem valt att nu arbeta med oss över hela Europa, kommenterar Graham McBeth, chef för Avnet Abacus.

I staplarna för Avnet har vi räknat samman både Abacus och dess systerbolag Trident som ju också ingick i Avnets köp men där verksamheten numera ingår i den ”speedboat” som heter Avnet Embedded. På liknande sätt har vi gjort med Acal och BFI Optilas, trots att den affärens svenska del formellt inte fullgjordes förrän i mars i år.

Ledtider ofta över 30 veckor

Om fjolåret var tufft för många så går det alltså desto bättre nu. Åtminstone vad gäller order – leveranserna är det i många fall värre med. Ledtider på 30 veckor är inget ovanligt och det finns gott om exempel på ännu längre leveranstider.

–Situationen är jättebesvärlig. Vi jobbar med det varje dag,

och det är lika illa över alla produktgrupper, berättar Janne Dahlén på Arrow.

Och värre kommer det sannolikt att bli – en tredjedel av företagen på listan anger ledtiderna som ”starkt ökande” och resten säger att de är ”ökande”.

Likväl tror de flesta svenska distributörer att när året är slut kommer den svenska marknaden att ha ökat med mellan 10

och 20 procent jämfört med 2009. En handfull tror på högre ökning, och några tror att försäljningen stannar på ungefär samma nivå som 2008.

–Det finns en risk att vissa kunder dubbelbokat för att försäkra sig om leveranser. Det kan tyvärr leda till annulleringar vid ett senare tillfälle, säger Lars Mistander på Rutronik.

–Nu ligger efterfrågan på

2008 års nivå, men med 20-25 procent lägre kapacitet hos tillverkarna. Jag tror tillväxten kommer att stanna av under hösten, säger Graham McBeth på Avnet Abacus.

Slutsatsen kan inte bli annan än att branschen har krympt och inte kommer att växa till fornstor omfattning under överskådlig tid. ADAM EDSTRÖM adam@etn.se

Plac. 2009	Plac. 2008	Distributör	Ändring 09-08	Ägare
1	1	Arrow	-11%	Arrow Electronics Inc, USA
2	2	Avnet	-6%	Avnet Inc, USA
3	3	Elektronikgruppen	2%	Elektronikgruppen BK AB, börsnoterat
4	4	Elfa	-18%	Dätwyler, Schweiz
5	5	Future Electronics	-31%	Robert Miller, Kanada
6	6	OEM Electronics	-36%	OEM International AB, börsnoterat
7	8	TTI Electronics	-20%	Berkshire Hathaway, USA
8	7	Acte	-16%	Lagercrantz Group AB, börsnoterat
9	10	Bejoken	-16%	Familjen Ekholm
10	11	Westcomp	-10%	Privatägt
11	12	Martinsson Elektronik	1%	Teknikgruppen i Stockholm AB
12	14	Farnell	10%	Premier Farnell Ltd, UK
13	17	AAAAA Nordic	5%	Privatägt
14	13	Modern Elteknik	-10%	Privatägt
15	21	Acal (inkl BFI Optilas)	-3%	Acal plc, UK
16	16	Gycom	-12%	Privatägt
17	18	Broadband	0%	Broadband Technology 2000 Ltd, UK
18	15	Rutronik	-25%	Rutronik Elektronische Bauelemente GmbH, Tyskland
19	20	Evestor	-9%	Dick Jexby
20	25	Rotakorn	3%	P. Olausson, B. Magnusson, P. Berglund
21	26	TMSNet - TMS Electronics	10%	Privatägt
22	NY	Digi-Key	na	Privatägt
23	23	Compomill	-15%	Compomill Nordic ApS, Danmark
24	22	Adcontact	-20%	Privatägt
25	24	Kvartselektronik	-22%	Leif Ericson
26	28	Scapro	-13%	Privatägt
27	19	Richardson	-46%	Richardson BV, Holland
28	27	Emcomp	-42%	Addtech Nordic AB
29	29	Scancraft Display	-36%	Max Flyhammar
30	NY	PA Emilson	-30%	Per-Anders Emilson



**Problem med komponentförsörjningen?
- Byt leverantör!**

TMSNET har i över 13 år arbetat för att uppfylla behoven hos tillverkare av elektronikrustning med vårt breda linecard, våra lösningar för leverantörskedjan och vår service. Vi har investerat i de system och den personal som behövs för att tillhandahålla bra och effektiva lösningar.

Vi erbjuder:

- ▶ Allokerade och obsoleta komponenter
- ▶ IC-kretsar, Halvledare, Diskreta, Passiva, Moduler
- ▶ Årsavrop med fasta priser och utan valutajusteringar
- ▶ Kostnadsreducering av BOM:ar och Nyckelkomponenter
- ▶ Full spårbarhet och minst 1 års garanti
- ▶ Snabba svar och leveranser on-time

Läs mer om oss på www.tmsnet.eu



Se komplett linecard på www.tmsnet.se/linecard

Vi är en av Europas ledande uppköpare av elektroniköverskott
skicka erbjudande till excess@tmsnet.eu

Huvudkontor:
TMS Electronics AB
Blockvägen 3
35245 Växjö, Sweden

Tel 0200 - 171 000
Fax 0470 - 740 951
www.tmsnet.eu
sverige@tmsnet.eu

SER-föredrag: Aktuell TV-teknik

Torsdagen den 23 september kl 18.00 på Talentum Sweden Förlag
Mäster Samuelsgatan 56, Stockholm

Vi får höra **Mats Jungner, Protel** berätta om den senaste TV-tekniken, LCD/LED, plasmaskärmar, HDTV och vad som "ligger runt hörnet".
Anmälan senast 21 september, via www.ser.se eller till ser@ser.se

Aktuellt program från SER hittar du på www.ser.se

