

SCHUKAT ELECTRONIC WIRD 60

# »We are a Family, not just a Company«

Schukat electronic feiert in diesem Jahr sein 60-jähriges Bestehen. Viele Meilensteine haben die Firmengeschichte auf einzigartige Weise geprägt. Bert Schukat, neben seinen Geschwistern Georg und Edith Schukat Geschäftsführer des Unternehmens, lässt die Geschichte Revue passieren und gibt einen Ausblick in die Zukunft.



**Markt&Technik: Wir gratulieren zum Jubiläum! Schukat hat sich zu einem weltweit agierenden Distributor für elektronische Bauelemente etabliert. Wie verlief der Werdegang?**

*Bert Schukat:* Den Grundstein legte mein Vater, ein Rundfunkmechaniker, der später ein Ingenieurstudium ablegte, im Jahr 1964. Er startete als One-Man-Show mit der HG Schukat electronic Import Export den Exklusivvertrieb von Vidicon-Röhren aus den USA für Siemens. Es folgten Dioden und Transistoren von ITT (Intermetall), die sich 1952 als eines der ersten deutschen Unternehmen auf die Entwicklung und Vermarktung von Halbleiterbauteilen fokussierten. Dazu kamen Transformatoren von Intelesca und Haushaltsgeräte von Fagor, ein 1957 gegründeter und heute weltweit agierender Anbieter von Automationslösungen.



Bert Schukat, Schukat

„Wir wollen für unsere Kunden genauso wie für unsere Lieferanten ein stets berechenbarer und zuverlässiger Partner sein.“

Ende der 1970er-Jahre hat unser Vater dank seiner hervorragenden Englischkenntnisse bereits mit Herstellern aus Japan kooperiert und gleichzeitig nach neuen Herstellern in Taiwan gesucht. Daraus entstand Mitte der 80er-Jahre die Zusammenarbeit mit UMC United Microelectronics. Sukzessive ist das Geschäft angewachsen, und auch nach der Übergabe an uns als zweite Generation im Jahr 1989 konnten wir diesen Kurs weiterverfolgen.

**Wie hat man sich die Anfänge im Geschäftsalltag denn vorzustellen? Die Mittel waren ja in den 1960ern noch bei Weitem nicht mit heute vergleichbar.**

Zunächst war das Geschäft stark von den damals zur Verfügung stehenden und noch recht einfachen Mitteln geprägt; so wurde 1964 verbreitet noch händisch Buch geführt. An Computer in der Distribution war erst ca. Mitte der 70er-Jahre zu denken – und selbst dann war deren Einführung noch Pionierarbeit, höchst kostspielig und von wechselnden Erfolgen geprägt. Technologie und Prozesse mussten bzw. konnten völlig neu gedacht werden.

**Bestimmt gibt es Meilensteine, auf die Sie besonders gerne zurückdenken, die den Erfolg vorangetrieben haben.**

Die Zentralisierung der bis dahin auf drei Standorte verteilten Firma in einem neu errichteten Verwaltungs- und Lagergebäude in Monheim 2001 war für uns sehr spannend, mit all der Vorbereitung. Später natürlich auch das neue Lagergebäude. Zu den Wegbereitern bei den Herstellern betrachte ich die Partnerschaft mit dem Hersteller Sunon, die wir 1983 starteten. Uns hat der hohe In-

novationsanspruch des 1980 gegründeten Unternehmens beeindruckt, das wiederum von unseren Marktkenntnissen und dem kaufmännischen und logistischen Know-how angetan war. Heute sind wir in die Sunon-Struktur und im Produktionsanlauf eingebunden und leisten Support bei der Qualifizierung, und Sunon belegt eine Spitzenposition im deutschen Markt, der in Europa der stärkste ist. Es erfüllt uns mit Stolz, dass wir das zusammen erreicht haben. Unsere 1996 gestartete Partnerschaft mit Mean Well entwickelte sich so erfolgreich, dass wir 2019 gemeinsam die Umsatzmarke von 1 Mrd. US-Dollar im gesamten Distributoren-Netzwerk knacken konnten. Treiber dafür war auch unser 2006 eingerichtetes eigenes Vertriebsteam mit Schwerpunkt Stromversorgung. Heute betreiben wir das größte Lager für Mean-Well-Produkte in ganz Europa. Weitere Meilensteine sind sicherlich auch die langjährigen Kooperationen; hier blicke ich u. a. auf Panasonic, Display Elektronik, Hawa, Recom, Taiwan Semiconductor und viele andere renommierte Hersteller, oder die vielen langjährigen Vertriebspartnerschaften. Einen ganz besonderen Moment erlebten wir auch, als wir im Geschäftsjahr 2017 die 100-Mio.-Euro-Umsatzmarke erzielten.

### **Welcher Umsatz wird mittlerweile generiert und wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie heute?**

Inzwischen beschäftigt Schukat 170 Mitarbeiter, die im vergangenen Geschäftsjahr 2023 127 Mio. Euro erwirtschafteten – ein solides Ergebnis, möchte ich sagen, insbesondere vor dem Hintergrund der angespannten Marktlage. Ohne eine voll computerisierte Distribution wäre das nicht möglich. Heute ist die gesamte Lieferkette teils tief vernetzt, und die Analyse geschickt verknüpfter, großer Datenmengen in Echtzeit bildet die Grundlage zur Erkundung weiterer Potenziale in der Distribution.

### **Wie gelang es Schukat, das im Laufe der Zeit wachsende Produktportfolio zu bewältigen?**

2001 haben wir ein zentrales Verwaltungs- und Lagergebäude in Monheim errichtet. 2008 folgte ein hochinnovatives Logistikzentrum mit automatischem Kleinteilelager und neuester Shuttle-Technologie. Diese Investition bedeutete einen Riesenschritt; damit konnten wir die Durchlaufgeschwindigkeit unserer Aufträge fast verdreifachen und eine hohe Ausfallsicherheit erreichen. Auf rund 10.000 m<sup>2</sup> lagern dort rund 50.000

Artikel von mehr als 250 Herstellern, die wir innerhalb von 24 Stunden liefern können. Gut 97 Prozent der Produkte führen wir in mittleren bis großen Stückzahlen ab Lager. In Zeiten der Digitalisierung bieten wir unseren Kunden Zugriff auf Preis- und Bestandsinformationen selbstverständlich in Echtzeit.

Die Digitalisierung hat unsere Arbeitsweise im Kontext von Industrie 4.0 maßgeblich beeinflusst, insbesondere durch den Einsatz von SAP NetWeaver Business Warehouse, das wir als weltweit erstes mittelständisches Unternehmen einsetzten. Wir sind auch Pioniere in der Branche mit Celonis Process Mining und Prozessmanager. Im vergangenen Jahr haben wir unseren Webshop als Headless-E-Commerce-Plattform komplett neu aufgesetzt.

### **Worauf führen Sie den Erfolg zurück? Was zeichnet Schukat besonders aus unter den Distributoren?**

Mit unseren Herstellern im aktiven, passiven und elektromechanischen Bereich verbindet uns eine langjährige Partnerschaft. Unseren Kunden bieten wir kompetenten Entwicklungs- und Logistik-Support; zudem sind wir als Distributor für über 10.000 B2B-Kunden in 50 Ländern ein zuverlässiger Geschäftspartner für alle Standardanwendungen. Wir folgen unserem Leitspruch »We are a Family, not just a Company«. Unsere Kunden bekommen Standardmengen zu vernünftigen Preisen ab Lager, Volumen zu individuellen Konditionen, Produkt nach Kundenwunsch und spezielle Logistikservices. Dafür stehen wir.

Wir sind ein innovatives Familienunternehmen, das Tradition mit Moderne verbindet. Wir sind bodenständig, ein verlässlicher Berater und vertrauensvoller Vertriebspartner. Werte wie Zuverlässigkeit, Kontinuität, Fairness und Wertschätzung sind für uns keine Lippenbekenntnisse, sondern werden täglich bei uns gelebt.

### **Reicht das freundschaftliche Miteinander in Zeiten wie diesen als Basis für das Geschäft? Wie wird das umgesetzt?**

Der persönliche, individuelle Service ist ein zentraler Wert, und Kunden können bei uns online zu fairen Preisen bestellen. So konnten wir über die Jahre gemeinsam wachsen und neue Technologien im Markt etablieren. Wir wollen für unsere Kunden genauso wie für unsere Lieferanten ein stets berechenbarer und zuverlässiger Partner sein. Besonders wichtig ist uns eine auf beiden Seiten faire Beziehung, geprägt von gegenseitiger Ach-



Bild: Schukat

Die Geschwister Bert, Georg und Edith Schukat führen seit 1989 das Familienunternehmen als Geschäftsführer.

tung und Wertschätzung – gerade in dieser schnelllebigen Zeit messen wir diesen traditionellen Werten weiterhin große Bedeutung bei.

Durch Bündelung vieler teils sehr unterschiedlicher Kundenbedarfe und täglichem Kontakt zu unseren Lieferanten realisieren wir auch individuelle Kundenwünsche zuverlässig, nicht nur im Hinblick auf Produktanforderungen, Termin und Preis. In der Zusammenarbeit mit Herstellern verstehen wir uns als deren Fenster zum Kunden, um in der Breite und nahe am Entwickler über Produktinnovationen zu informieren. In entgegengesetzter Richtung spiegeln wir Anregungen und Erfahrungen aus der Applikation zurück an den Hersteller.

### **Und wie ist Schukat für die nächsten 60 Jahre aufgestellt?**

Im Tagesgeschäft ist bekannterweise nichts so beständig wie der Wandel – immer wieder gilt es, Herausforderungen geschickt zu lösen oder zu umgehen. Dabei bleiben wir unserem Leitbild und Grundsatz weiterhin treu. Wir sehen uns gut aufgestellt für die digitale Transformation und Industrie 4.0 und sind offen für neue Trends und Technologien. Alle unsere Schlüsseltechnologien sind stark softwaregeprägt; so rechnen wir beispielsweise im Bereich Power-Supply mit einer starken Zunahme von softwaresteuerbaren Stromversorgungen. Hier kommt den Kunden unsere Nähe und unser enger Austausch

mit den Herstellern besonders zugute. Neben innovativen Produkten erwarten die Kunden umfassenden Service, schnelle Lieferungen und maßgeschneiderte Lösungen. Und ein faires Miteinander als oberste Prämisse.

### **Welche Rolle spielen die Themen Nachhaltigkeit und Ausbildung?**

Neben den konstruktiven Partnerschaften mit unseren Lieferanten und Herstellern als unsere Kernkompetenz achten wir sehr auf den ökologischen Fußabdruck unseres Unternehmens: unser 2002 errichtetes Niedrig-

energiegebäude, ein Gründach auf unserer Halle, die Photovoltaik-Dachanlage und Batterieanlagen für die Energiesicherung. Wir beziehen ausschließlich zertifizierten Ökostrom. Bei der Auswahl unserer Lieferanten und Hersteller achten wir auf deren Zertifizierung nach Qualitätsstandard und Öko-Richtlinien, was in Zukunft nicht ausreichen wird. Denn unsere Kunden erwarten, dass deren Lieferanten Fourth-Party-Analysen zum Thema Nachhaltigkeit anstellen, bewerten und nötigenfalls Korrekturmaßnahmen ergreifen.

In puncto Mitarbeiter sind Auszubildende weiterhin eine tragende Säule. Seit 1997 gibt es bei uns ein systematisches Ausbildungssystem, das bedeutet, wir beschäftigen zu jeder Zeit 15–20 Auszubildende. Dafür werden wir regelmäßig von der IHK Düsseldorf für »herausragende Leistungen in der Berufsausbildung« ausgezeichnet. Nicht umsonst sind von rund 70 kaufmännischen Angestellten über 50 unsere ehemaligen Azubis – inklusive Führungspositionen.

*Die Fragen stellte Karin Zühlke.*