

Interview mit Axel Wieczorek, Schukat:

## „Unser Markenzeichen: Kunden schnellstmöglich beliefern“



(Bild: Bilan 3D – Fotolia)

Axel Wieczorek, der Vertriebsleiter der Schukat Electronic Vertriebs GmbH, setzt auf Evolution, was die fest eingeplanten Fortschritte des Dienstleisters im laufenden Jahr betrifft. Kürzestmögliche Lieferfristen sind ein Muss – trotz rückläufiger Gewinn-Margen im Komponentengeschäft. Als Kompensation müssen eben andere Maßnahmen ergriffen werden.

**? Darf ich, bevor wir nach vorn blicken, erfahren, wie Ihr Resümee für das Jahr 2014 ausfällt?**

**! Axel Wieczorek:** Das vergangene Jahr ist sehr stark gestartet und dann im November überraschend deutlich eingeknickt. Trotzdem verzeichnen wir in allen Bereichen Wachstum und konnten einen Gesamtumsatz von rund 70 Mio. Euro erzielen; das entspricht immerhin einer Steigerung von über fünf Prozent – trotz Investition in verschiedene interne Vertriebsmaßnahmen.

**? Klingt nach Restrukturierung oder wie darf ich das verstehen?**

**! Wieczorek:** Nein, keineswegs! Die Aktivitäten betrafen vielmehr den Ausbau unseres Außendienstteams um über 25 Prozent oder auch Produktschulungen durch unsere Fokushersteller. Wir haben unsere Webseite mit Webshop optimiert und zudem die Zusammenarbeit mit ausgewählten Online-Beschaffungsportalen weiter ausgebaut. In dem Zusammenhang sind wir 14 neue Vertriebskanäle konkret angegangen, und die ersten Ergebnisse sind recht vielversprechend. Auch der Schritt, mehr Transparenz durch die Veröffentlichung einer weiteren Preistaffel zu schaffen, war richtig. Schließlich haben wir unsere Dienstleistungen

in der Abwicklung weiter optimiert, so dass die platzierten Bestellungen immer öfter innerhalb weniger Stunden bereits ausgeliefert werden können.

**? Gab es denn im vergangenen Jahr bestimmte Produktgruppen, die besonders gut liefen?**

**! Wieczorek:** Im Projektgeschäft, insbesondere mit Lüftern und Schaltnetzteilen haben wir zwei starke Standbeine – hier konnten wir erneut überdurchschnittlich zulegen. Weiter zu erwähnen sind die elektromechanischen Komponenten, die im vergangenen Jahr stärker als die passiven Bauteile gewachsen sind. Auch bei den Halbleitern erzielten wir sehr gutes Wachstum, das im hohen einstelligen Bereich liegt.

**? Dann haben Sie sich für 2015 bestimmt wieder neue Ziele gesetzt.**

**! Wieczorek:** Ganz viele sogar: Die Optimierung des Online-Geschäfts ist uns wichtig, denn so ein Prozess ist nie wirklich abgeschlossen. Dazu kommen die richtige Preispolitik und weiterhin hohe Lagerverfügbarkeit. Produktseitig planen wir verstärkte technische Schulungen, damit sich unser Außendienst tiefer gehendes Produktwissen aneignen kann. Diese größere Kompetenz wiederum kommt unseren Kunden zugute – insbesondere im Projektgeschäft, das zusehends wichtiger wird.

**? Stehen auch bei den Franchise-Partnern Neuheiten an?**

**! Wieczorek:** Wir sind immer an dem Ausbau unserer Linecard mit namhaften Herstellern interessiert. Doch gegenwärtig ist es noch zu früh, um Details zu nennen – wir werden auch 2015 mit der einen oder anderen bekannten Ergänzung aufwarten können. Das gilt auch für LED-Stromversorgungen, wo wir uns mit einem neuen Hersteller noch breiter im kleineren Leistungsbereich und der digitalen Ansteuerung aufstellen möchten.

**? Neue Franchise-Partner sind der eine Ansatz, neue Marktsegmente womöglich der andere?**

**! Wieczorek:** Sich auf die bestehenden Branchensegmente zu beschränken



**Neue Franchise-Partner zu finden ist ebenso wichtig wie das Aufspüren neuer Marktsegmente: E-Mobility zum Beispiel.**

**Axel Wieczorek**  
Vertriebsleiter der Schukat Electronic Vertriebs GmbH



wäre mittelfristig gesehen ein fataler Fehler. Als neuen Schwerpunkt sehen wir definitiv E-Mobility, neben den bekannten Branchen wie Automation und Weiße Ware. Bei den Stromversorgungen sind nach wie vor Lighting-Applikationen sehr wichtig: Zu beobachten ist hier der Trend zu Geräten mit sehr hoher Leistung, dem wir mit dem RST-10000 von MeanWell mit einer Leistung von 10.000 W pro Netzteil begegnen. Interessant ist auch das Gebiet der Energieeffizienz: Hier können EC-Lüfter bis 200 mm Durchmesser als Alternative zu herkömmlichen AC-Ausführungen nachweislich zu Energieeinsparungen beitragen.

**? Was tut sich im Bereich thermisches Management, wo Schukat ja breites Fachwissen bietet?**

**! Wieczorek:** Hier werden wir den Bereich Kühlmodule, z.B. für Industrie-PCs, stärker adressieren. Der Markt fragt hier vermehrt passive Lösungen nach – also Kühlelemente, die aus thermaler Schnittstelle, Heat Pipes und Hochleistungs-Heat-Spreader aufgebaut sind. Unser Partner Sunon bietet in dem Zusammenhang die Simulation und die Optimierung der Wärmeabführung – je nach Kundenapplikation – als kostenlose Dienstleistung an. Für unsere Kunden, die Hochleistungs-LED-Downlights und Spot-Light-Applikationen realisieren, gibt es von unserem Partner Mechatronix beispielsweise COB-Heatsinks – also Kühllösungen zu allen gängigen Chip-on-Board-LEDs. Falls gewünscht, erhalten die Lighting-Kunden von uns stets ein rundes Paket aus Stromversorgung, LED und Kühlkörper.

**? Das alles klingt stark nach neuen Design-in-Projekten: Wie entwickelt sich denn bei Schukat das Design-in-Geschäft?**

**! Wieczorek:** Im vergangenen Jahr hat sich unser Design-in-Geschäft sehr gut entwickelt, und hier kommen sicherlich die inhouse durchgeführten technischen Schulungen gut zum Tragen. Auch der Ausblick auf 2015 lässt auf ein gutes Jahr hoffen. Weil viele Projekte unter strenger Non-Disclosure laufen, können wir hier keine detaillierten Aussagen machen. Nur so viel: Die Projekt-Schwerpunkte sind breit aufgestellt und umfassen Weiße Ware, Antriebstechnik, E-Mobility und LED-Lighting. Strom aus regenerativen Energien vernünftig zu speichern und bei Bedarf sofort abzurufen ist eines der großen Themen, und in diesem Zusammenhang ist im weitesten Sinn auch die Ladetechnik eines der großen Themen.

**? Mit Blick auf rückläufige Margen aus dem reinen Komponentengeschäft müssen Sie als Distributor doch Maßnahmen treffen, um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben, oder?**

**! Wieczorek:** Zeit ist Geld! Das heißt, die Kunden möchten ihre Bestellungen schnellstmöglich erhalten. Diese Anforderungen erfüllen wir mit einer hohen Lagerverfügbarkeit zu vergleichsweise günstigen Preisen. Unsere Ware erreicht die Kunden – dank unserer ausgereiften Logistik – meistens innerhalb von 24 Stunden. Rückläufige Margen wiederum werden durch immer effizientere Verkaufsprozesse wie Online Shop und Web-EDI kompensiert. Ab dem 2. Quartal 2015 sind bei Schukat neben Web-EDI, einer flexiblen EDI-Lösung für den Mittelstand, auch „echte“ EDI-Anbindungen mit Großkunden und Lieferanten geplant. Nicht zuletzt ist ein stetig optimierter Portfolio-Mix – zusätzlich zu effizienten Beschaffungsprozessen – unabdinglich, um die Kapitalbindung gering zu halten. Sie sehen, es ist stets ein ganzes Bündel an Maßnahmen erforderlich, damit wir auch weiterhin erfolgreich bleiben können. go