

40 JAHRE SIBA UND SCHUKAT

»Die Distribution hat enorme Relevanz«

In elektrischen Anlagen, Geräten und Baugruppen schützen Gerätesicherungen vor zu hohen Strombelastungen. Seit 40 Jahren setzt Siba, Spezialist für Sicherungen, auf den Distributionspartner Schukat. Details von Carsten Wienker, Produktmanager für Miniature Fuses bei Siba, und Annette Landschoof, Produktmanagerin bei Schukat electronic.

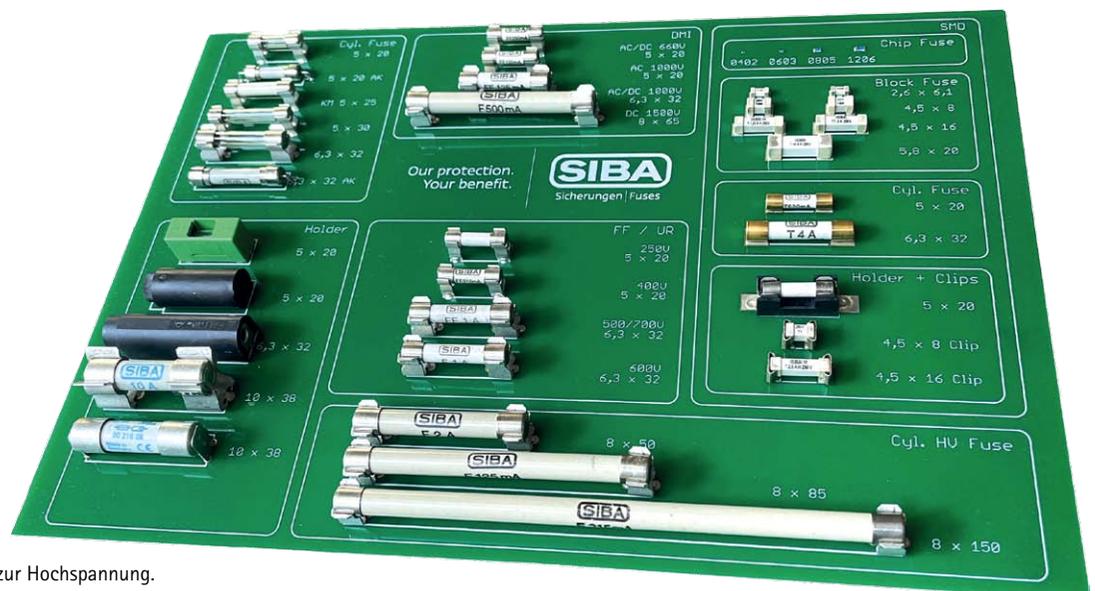
Markt&Technik: Ihre Zusammenarbeit besteht seit 40 Jahren. Warum setzen Sie konsequent auf die Distribution?

Carsten Wienker: Durch die Zusammenarbeit mit der Distribution erweitern wir unser Vertriebsnetzwerk. Zudem ergeben sich durch die Kooperation für uns mehr Möglichkeiten, gerade bei kleineren Liefermengen, vom Kunden gewünschten individuellen Logistikkonzepten sowie bei der Lagerhaltung. Hier kann Schukat Siba hervorragend ergänzen und dabei helfen, individuelle Kundenanforderungen zu erfüllen, um so die Kundenzufriedenheit insgesamt zu steigern.

Wie sieht Ihre Distributionsstrategie insgesamt aus? Wie viel Prozent in etwa macht die Distribution in Ihrem Geschäft aus und wie viel der Direktvertrieb?

Wienker: Die Distribution ist seit jeher ein wichtiger Vertriebskanal für die Produktlinie Geräteschutz. Dies resultiert auch daher, weil Geräteschutzsicherungen überwiegend in der Elektronikindustrie verwendet werden. Hier ist die Beschaffung per Distribu-

tion ein üblicher und konventioneller Weg. Für den Endkunden reduziert sich so die Anzahl der Lieferanten deutlich und er profitiert von einem großen Portfolio, wie es bei Schukat erhältlich ist.



Bilder: Siba

Siba fertigt am Standort Deutschland elektrische Sicherungen vom Geräteschutz bis zur Hochspannung.



Carsten Wienker, Siba

„Überwiegend versuchen wir, mit standardisierten Produkten möglichst viele Applikationen im Markt abzudecken. Dennoch sind über kundenspezifische Ansätze immer wieder interessante Produkte entstanden.“

Zur Quantifizierung der Wichtigkeit der Distribution bzw. Schukat am gesamten Geschäft möchte ich folgende Einordnung vornehmen: Siba bedient insgesamt vier wesentliche Sicherungsmärkte: Niederspannungssicherungen, Hochspannungssicherungen, Ultra-rapid-Sicherungen und Geräteschutz. Alle vier Bereiche tragen einen ähnlich wesentlichen Anteil am Gesamtumsatz der Siba GmbH bei. Siba nutzt im Wesentlichen nur für Geräteschutzsicherungen die Distribution als Vertriebskanal. Auf das Gesamtvolumen für den Geräteschutz bezogen sind unsere Distributionspartner sehr wichtig, da über diesen Weg mehr als ein Zehntel unseres Geräteschutzumsatzes generiert wird. Das bedeutet aber auch, dass das Gros direkt abgewickelt wird. Schukat findet sich üblicherweise unter der Top Drei unserer Distributionspartner wieder.

Welche Rolle spielen Online-Shops und Online-Einkauf heute in der Elektromechanik?

Wienker: 94 Prozent aller B2B-Kaufentscheidungsabläufe werden online recherchiert. Auch wir bemerken einen Wandel im Nutzerverhalten in unseren Zielmärkten. Interessierte Firmenkunden sammeln heute Informationen verstärkt über digitale Kanäle, auch wenn der persönliche Kundenkontakt für uns und unseren Kunden unabdingbar ist und bleibt. Wir werden in den nächsten Jahren ein verstärktes Augenmerk auf die digitalen Marketingkanäle legen; deshalb sind wir gerade dabei, uns hier personell stärker aufzustellen.

Annette Landschoof: Auch wir haben noch einmal unsere Personas und Customer-Journeys untersucht und konnten bekräftigen, dass die Online-Touchpoints nicht nur für die Kaufentscheidung an sich, sondern auch für die Vorbereitung essenziell sind. Insbesondere in der Phase der Wahrnehmung, Entscheidungsfindung und Entscheidung ist ein Webauftritt unheimlich wichtig.

Wir launchen in Kürze eine komplett neue E-Commerce-Plattform. Dort haben wir die Bereitstellung von Informationen an die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse angepasst. Trotzdem ist und bleibt der persönliche Kundenkontakt für uns zentral, vornehmlich dann, wenn es um komplexere Beschaffungsvorgänge geht. Deswegen setzen wir auf feste Ansprechpartner für alle Kunden – egal wie groß. Somit bieten wir unseren Kunden unterschiedliche und maßgeschneiderte Lösungen: über den persönlichen Kontakt, über die automatisierte Bestellabwicklung sowie die Bereitstellung kundenindividueller Preise und Verfügbarkeiten per API oder über die E-Commerce-Plattform.

Elektromechanische Produkte sind nicht so anspruchsvolle Produkte wie Halbleiter. Inwieweit besteht dennoch Beratungsbedarf beim Kunden? Und was muss der Distributor mitbringen, um diese Anforderungen zu erfüllen?

Wienker: Grundsätzlich sind für die Fertigung elektronischer Baugruppen eine Vielzahl von elektronischen Komponenten notwendig, um letztendlich die Funktionalität und Qualität der Endprodukte zu erreichen. Es zeigt sich unserer Erfahrung nach, dass Kunden sich intensiv mit den funktionalen Aspekten ihrer Produkte auseinandersetzen und hier auch vermehrt Wissen aufbauen. Der Bereich der Elektromechanik ist jedoch oft ein Randbereich, der von den Entwicklungsabteilungen häufig mit geringerer Priorität bearbeitet wird. Hier können wir als Hersteller mit unseren fundierten Produktkenntnissen unterstützen und beispielsweise bei der Auslegung der Sicherung beratend zur Verfügung stehen.

Wenn im weiteren Akquisitionsprozess der technische Vertrieb eines Distributors mitwirkt, sind technisch affine Teams beim Distributor eine wichtige Voraussetzung, die wir bei Schukat auf jeden Fall vorfinden. Bei Bedarf unterstützen wir die Kolleginnen und Kollegen der Distributoren mit vertiefender Produktinformation oder bei Fragen zu Produktauswahl und Auslegung.

Landschoof: Es ist genauso, wie Sie es sagen. Bei elektromechanischen Standardprodukten ergeben sich nicht so viele technische Fragen. Durch eine sehr gute Dokumentation im Web-Shop lässt sich schon sehr viel erreichen: Wir haben zu der Produktpräsentation mit den wichtigsten technischen Daten auf einen Blick auch immer alle verfügbaren Produktinformationen der Hersteller im Shop für den Kunden zugänglich. Darüber hinaus hilft unser Vertriebsinnendienst-Team bei weiteren Fragen gerne weiter. Durch die sehr enge Zusammenarbeit mit Siba können wir so dem Kunden möglichst zeitnah eine gemeinsame Antwort liefern.



Annette Landschoof, Schukat

„Auch wir haben noch einmal unsere Personas und Customer-Journeys untersucht und konnten bekräftigen, dass die Online-Touchpoints nicht nur für die Kaufentscheidung an sich, sondern auch für die Vorbereitung essenziell sind.“

In welchem Umfang sind Sonderbauteile bzw. kundenspezifische Bauteile nachgefragt?

Wienker: Überwiegend versuchen wir, mit standardisierten Produkten möglichst viele Applikationen im Markt abzudecken. Dennoch sind über kundenspezifische Ansätze immer wieder interessante Produkte entstanden. Wir reden hierbei z. B. über die Befähigung von vorhandenen Sicherungen, durch nachträgliche qualifizierende Prüfungen diese weiterzuentwickeln. Ein Beispiel wäre an dieser Stelle, dass etwa ein Kunde von Schukat in einer vorhandenen Anwendung statt wie bislang nur Sicherungen für eine AC-Versorgung einzusetzen zukünftig auch DC-Parameter angeben möchte. In so einem Fall würden wir dann ins Spiel kommen und zusammen mit Schukat und dem Endkunden über eine Lösung nachdenken. Auch Produktneuheiten können so über An-

fragen aus der Distribution entstehen. Dieser Weg wird von unseren Distributionspartnern mehr oder weniger genutzt, je nachdem welche Kunden und Märkte bedient werden. Der Anteil an Sonderlösungen ist aber über die Distribution absolut gesehen kleiner als im Direktgeschäft; dennoch sind auf diese Weise schon interessante Produktlösungen entstanden. Dieser Weg bietet uns die Möglichkeit, gemeinsam mit Schukat an der Marktentwicklung teilzuhaben und gleichzeitig die zukünftigen Trends mitgestalten zu können.

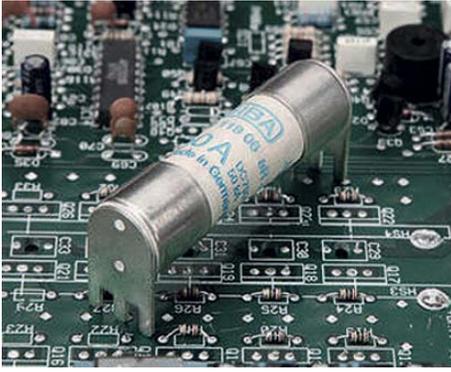
Landschoof: Unsere Kunden wissen, dass sie uns bei kundenspezifischen Anfragen kontaktieren können. Gemeinsam mit dem Hersteller wird dann geklärt, wie dem Kunden bei der Lösung seines Problems am besten geholfen werden kann. Auch hier spielt natürlich die gute und routinierte Zusammenarbeit mit Siba eine Schlüsselrolle, um den Antwortprozess möglichst schlank zu halten.

Was zeichnet die langjährige Partnerschaft aus, worauf beruht sie?

Wienker: Dies dürfte eine Mischung aus verschiedenen Gründen sein. Zum einen betrachten wir uns als einen stabilen und zuverlässigen Partner, der es ermöglicht, langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Dies liegt nicht zuletzt an unserer kontinuierlichen Produktpolitik gepaart mit der Möglichkeit, auch neuen Trends und technischen Anforderungen zu folgen. Auch unsere kommerzielle Berechenbarkeit und der faire Umgang mit unseren Kunden auf Augenhöhe dürften einen positiven Einfluss hierauf haben. Zusammen mit Schukat haben wir den Umsatz im Bereich Geräteschutzsicherungen kontinuierlich gesteigert. Gleichzeitig hat sich Schukat im Laufe der Zusammenarbeit zu einem unserer Top-Drei-Distributionspartner entwickelt.

Landschoof: Für uns ist es wichtig, einen verlässlichen Partner an unserer Seite zu haben. Das gilt nicht nur im Sinne der Geschäftsbeziehung, sondern auch für das komplette Produktportfolio. Siba ist über die Jahre zu einem sehr starken Partner für uns geworden. Ausgezeichnete Produktqualität, Innovationen am Puls des Marktes und der Umgang miteinander in dieser Güte sind alles andere als selbstverständlich.

Das bestätigen auch große Projekte, beispielsweise aus dem Bereich Automotive und Industrie, die wir mit unseren Kunden abwi-



Die Siba-Produkte finden sich in allen Bereichen der industriellen Geräteschutzanwendungen von der Antriebstechnik über Geräte, Vorschaltgeräte und Netzteile aller Art bis zur industriellen Prozesselektronik im Ex-Schutzbereich.

ckeln. Schnelle Bearbeitung, kleine Stückzahlen, gute Bevorratung: Unsere Logistik kann kleinere und mittlere Aufträge auffangen. So halten wir Siba den Rücken frei, damit diese sich auf Innovation und große Kunden konzentrieren können. Nicht nur persönliche Kundenbetreuung, sondern auch digital, durch BOM und Co.

Welche technischen Besonderheiten, Vorteile und Qualitätsmerkmale kennzeichnen die Siba-Produkte?

Wienker: Siba fertigt am Standort Deutschland elektrische Sicherungen vom Geräteschutz bis zur Hochspannung: Zylindrische Sicherungstypen bieten wir beispielsweise für sehr große Nennströme bis 32 A an. Im Bereich der SMD-Sicherungen sind einerseits Niederspannungs-Sicherungen bis 20 A mit UL-Zulassung zu nennen, einerseits Alleinstellungsmerkmale sind jedoch SMD-Sicherungen mit UL-Zulassung für sehr kleine Nennströme von nur 32 mA. Und natürlich bieten wir auch Sondertypen an, mit beispielsweise hohen Prüfspannungen und hohem Ausschaltvermögen für Anwendungen im Vorzählerbereich. Wir sind in der Lage, mit einem sehr universellen Geräteschutz-Portfolio einen breiten Bereich an Applikationsfeldern abzudecken. Man findet uns somit in allen Bereichen der industriellen Geräteschutzanwendungen von der Antriebstechnik mit teilweise hohen Anschlussleistungen über die mittleren Ströme für Geräte, Vorschaltgeräte und Netzteile aller Art bis zur industriellen Prozesselektronik im Ex-Schutzbereich mit kleinsten Nennströmen im Milliampere-Bereich.

Steigende Rohstoffpreise und massiv eingeschränkte Verfügbarkeit von

Grundstoffen wie Kunststoff befeuert die knappe Verfügbarkeit. Wie handhaben Sie die aktuelle Situation in Ihrer Lieferkette?

Wienker: Die Grundlage unserer stabilen Lieferkette bilden Partnerschaften und Kooperationen im Zulieferbereich sowie die Entwicklung von strategischen Lieferanten mit hoher Zuverlässigkeit und Qualität. Entscheidend ist hier ein intensives Lieferantenmanagement sowie eine breit aufgestellte, diversifizierte Lieferantenbasis. Maßgebend ist auch der Aufbau von entsprechend hohen Lagerkapazitäten für Vormaterialien, die Vereinbarung von Lieferverträgen sowie die Optimierung von Bestell- und Lieferprozessen. Verschiedene Ausfallstrategien wie Second-Source-Ansätze sowie die Beschaffung von regionalen und internationalen Lieferanten helfen zudem, in schwierigen Zeiten lieferfähig zu bleiben.

Ist nun nach über zwei Pandemiejahren die richtige Zeit, gemeinsam weitere Kunden, sprich: Marktanteile, zu gewinnen?

Wienker: Insgesamt messen wir der Distribution eine enorme Relevanz für unser Geräteschutzgeschäft bei und möchten die Zusammenarbeit gerne weiter vertiefen. Hierzu gehören ein regelmäßiger Austausch mit dem Siba-Vertrieb, die Etablierung regelmäßiger Business-Pre- und Reviews, regelmäßige Bereitstellung von Informationen zu unserem Produktportfolio sowie Inhalten zwecks Marketingmaßnahmen. Weiterhin planen wir, unsere Marketingaktivitäten im Web und auf Social Media auszubauen – und das gerne zusammen mit unseren Distributoren. Wir freuen uns auf die zukünftigen Projekte mit Schukat. Gerne möchten wir diesen Austausch mit Schukat weiterhin betreiben und dem zukünftig mehr Aufmerksamkeit schenken.

Landschoof: Jetzt, da Kontaktbeschränkungen aufgehoben sind, kann unser Außendienst wieder Kunden vor Ort besuchen, um mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Auch unsere Messeaktivitäten haben wir wieder auf ein Vor-Corona-Niveau angehoben.

Wir erhoffen uns, durch den direkten und indirekten Austausch mit unseren Kunden und Partnern neue Märkte zu gewinnen und unsere Kooperation mit Siba zu stärken.

*Die Fragen stellte
Karin Zühlke.*