

INTERVIEW mit Bert Schukat, Geschäftsführer von Schukat electronic

Sicherheit in der Lieferkette

Wie kann ein Distributor von langjährigen Partnerschaften profitieren?

Die pünktliche Anlieferung der Zulieferteile ist in der Produktion ein entscheidender Faktor für eine effiziente Fertigung. Warum die Distribution mehr leistet als Fulfillment, wie sie Schwankungen in der Lieferkette abfedert und warum Langfristigkeit ein so wichtiges Thema ist, erläutert Bert Schukat, einer der Geschäftsführer von Schukat electronic.



Ein vollautomatisiertes Lager gibt die Flexibilität, Value Added Services nicht nur abzudecken, sondern diese auch weiter auszubauen.

Seit 1964 ist der Elektronik-Distributor Schukat electronic ein unabhängiges Familienunternehmen. Mit 250 Herstellern im aktiven, passiven und elektromechanischen Bereich verbindet ihn eine langjährige Partnerschaft. Wie kann das Unternehmen von diesen Partnerschaften profitieren? Bert Schukat gibt Antworten.

Wie kann ein Distributor Materialengpässen und Schwierigkeiten in der Lieferkette entgegenwirken?

Bert Schukat: Im Vergleich zu früher können wir aktuell unsere Beschaffungskanäle wesentlich effizienter nutzen. Dahinter stehen Erfahrungswerte und langjährig gewachsene Partnerschaften, zum Beispiel seit über 40 Jahren mit Gerätelüfter-Hersteller SUNON, mit PTR Hartmann und mit SIBA. Mit dem Stromversorgungs-Hersteller MEAN WELL und dem Kabel-Hersteller HAWA arbeiten wir seit über 25 Jahren zusammen, mit Taiwan Semiconductor seit 20 Jahren und mit Panasonic und RECOM seit über zehn Jahren,

um nur einige zu nennen. Hier sehen wir eine unserer Kernaufgaben: Der Aufbau und die Pflege einer soliden und zukunftsorientierten Zusammenarbeit mit Herstellern und Kunden. Denn durch diese gewachsenen Beziehungen zu Herstellern erfahren wir viel schneller, wenn es Unregelmäßigkeiten gibt oder geben könnte. Außerdem können wir bei Lieferengpässen ganz anders auf unsere Lieferanten zugehen. Dadurch hatten wir in den letzten Jahren und auch während der Pandemie eine hohe Verfügbarkeit von Produkten.

Wie können Sie von langjährigen Partnerschaften noch profitieren?

Bert Schukat: Als Distributor dreht sich unser Geschäftsmodell um Disposition und Lagerhaltung – und um weitere Dienstleistungen wie Konsignationslager und spezielle Value Added Services. Dazu gehören unter anderem der Versand mit Kunden- bzw. Lieferantenlabel, je nach aktuellem Bedarf direkt in die Produk-

tion oder die Lagerhaltung sowie der direkte Austausch mit unseren Kunden z. B. über EDI. Darüber hinaus entwickeln wir uns in Richtung Service-Provider, der neben Lagerhaltung auch Design-In-Support sowie Produkt- und Materialanpassungen anbietet – mit dem Ziel, den Kundennutzen zu erhöhen. Gerade hier kommt uns wieder die Langfristigkeit unserer Partnerschaften zugute – zum Beispiel in punkto Know-how, oder wenn es um kurze Wege zum Hersteller für Projekte im Produktdesign geht.

Was ist, wenn Unternehmen nur über minimale Lagerkapazitäten verfügen?

Bert Schukat: In diesen Fällen fungieren wir quasi als Vorratshalter in der Lieferkette, indem wir Lagerkapazitäten und je nach Bedarf eine Bevorratung für drei bis zwölf Monate anbieten. Das sorgt für Stabilität in der Lieferkette. Dank unserer logistischen und technischen Fähigkeit, Lagerbestände sehr sauber zu trennen, können wir sicherstellen, dass die jeweiligen Produkte das Lager zielgerichtet bzw. korrekt verlassen und darüber hinaus die Liefertermintreue eingehalten wird. Hersteller aus aller Welt, die über keine eigene Vertriebsstruktur auf dem europäischen Markt verfügen, finden in uns einen Partner, der ihnen Handlungsspielräume vor Ort ermöglicht. Denn wir sind finanziell solide aufgestellt und können Puffer bilden, also Bestände vorhalten, die andere nicht haben wollen, sei es aus Reichweiten- oder anderen Gründen.

Welche Vorteile bringt ein vollautomatisiertes Lager?

Bert Schukat: Wir haben jetzt Platz für deutlich mehr Produkte und können unser Sortiment weiter ausbauen. Unsere Kunden profitieren von kürzeren Bearbeitungs- und Durchlaufzeiten, so dauert es in der Regel keine zwei Stunden mehr von der Erfassung einer Bestellung bis zum Versand – natürlich abhängig von den Artikeln. Das vollautomatisierte Lager gibt uns die Flexibilität, Value Added Services nicht nur abzudecken, sondern auch weiter auszubauen. Es bietet Redundanz und Sicherheit – fällt ein System aus, springt ein anderes ein. Und es ist skalierbar: Wir können Shuttles hinzufügen oder entfernen, Regale erweitern, das Fachraster an die Größe der zu lagern den Materialien anpassen – sind also flexibel, um uns auf neue Szenarien einzustellen.

Wie groß ist das derzeitige Produktportfolio?

Bert Schukat: Ein reines Buy&Sales-Modell hat langfristig kaum Überlebenschancen. Deshalb bauen wir unsere Kompetenzen in den Bereichen Design-In, bei Konfektionierung und Produkthanpassung weiter aus, um kundenspezifische Anforderungen zu erfüllen. Dazu gehört auch die Erweiterung unseres Portfolios sowie die Einführung eines Product Information



Bert Schukat ist einer der Geschäftsführer des Distributors Schukat electronic.

Management Systems (PIM) – so schaffen wir Kapazitäten und sichern die Administration. Wenn also ein Hersteller oder Lieferant anbietet, dass wir sein komplettes Portfolio aufnehmen, steht dem nichts im Weg.

Welche Leistungen machen einen Distributor zukunftsfähig?

Bert Schukat: Wir sehen das Produkt-Know-how, Fachwissen im Umgang mit den relevanten Umweltregularien und die Design-In-Expertise – denn hier fließt wieder alles zusammen – als Schlüsselfähigkeiten. Dazu ist es wichtig, zu verstehen, wie wir uns als mittelständischer Distributor in einem Umfeld positionieren können, das von Amazon und anderen großen Playern bestimmt wird. Wo schaffen wir Mehrwert, und wo sind wir in der Lieferkette relevant?

Wir können Mehrwert für unsere Kunden schaffen, indem wir Know-how aufbauen und eine Plattform anbieten, die es ihnen ermöglicht, sich mit ihren eigenen Kunden und Lieferanten zu vernetzen. Genau darum investieren wir in IT-Technologien sowie eine moderne Onlineplattform. Wir müssen Kunden und Lieferanten kosteneffektiv anbinden, um den Informationsaustausch zu vereinfachen und zu beschleunigen, damit unsere Mitarbeiter/innen sowie unsere Systeme schneller und besser reagieren können. Die Zukunft liegt in der Ausschöpfung unserer technischen Möglichkeiten und Systeme – sei es in der IT oder im vollautomatisierten Lager. (bs) ■

Dieser Beitrag beruht auf Material von Schukat.

Die Zukunft liegt in der Ausschöpfung unserer technischen Möglichkeiten und Systeme.

Bert Schukat, Schukat electronic