

40 JAHRE SUNON UND SCHUKAT

## »Autarkes Werk auf den Philippinen als Fallback«

*Schukat war einer der ersten Distributoren von Sunon in Europa und ist eng in die Struktur des Herstellers eingebunden. Über die Errungenschaften einer 40-jährigen Partnerschaft und die Bedeutung eines autarken Produktionsstandorts außerhalb Chinas geben Simon Wu, Vice President von Sunon, und Alexander Lange, Line Manager Sunon bei Schukat, Auskunft.*

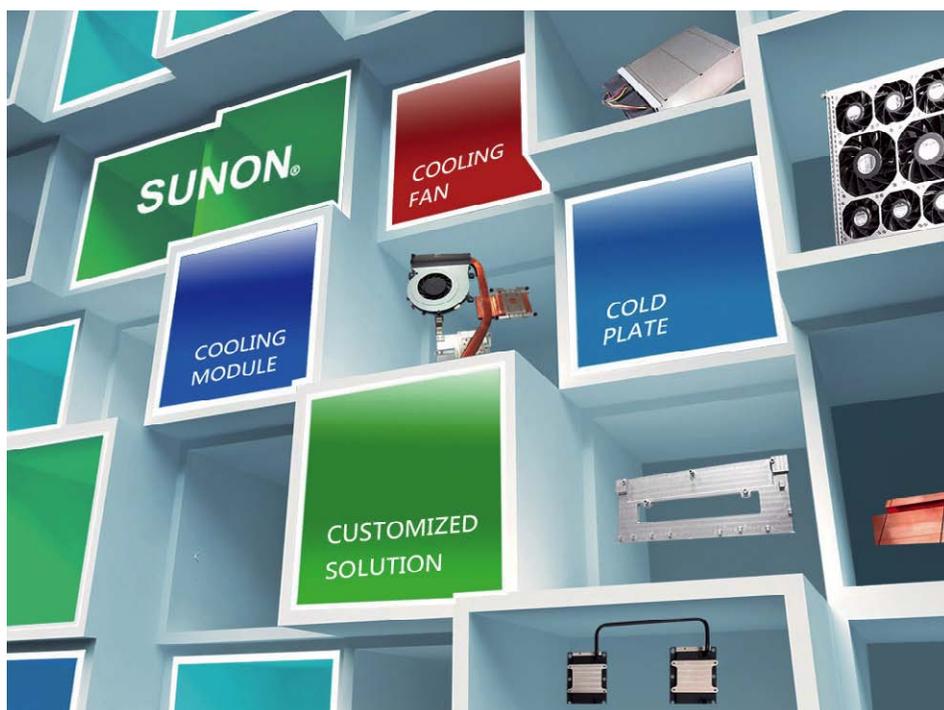
**Markt&Technik: Sunon wurde 1980 gegründet – als Spezialist für Lüfter. Können Sie uns Eckdaten zum Unternehmen liefern?**

*Simon Wu:* Der Hauptsitz von Sunon befindet sich in Kaohsiung, Taiwan. In unseren

fünf Werken – drei davon in China, eines in Taiwan und aktuell eines auf den Philippinen – produzieren wir monatlich 19,4 Millionen Lüfter und 1,5 Millionen Kühlmodule. Mit 9000 Mitarbeitern erwirtschaften wir einen Umsatz von 460 Millionen US-Dollar.

Wir sind führend in der Entwicklung kompakter und energieeffizienter Motoren. Dazu kommt unser eigenentwickeltes Mag-Lev-Lagersystem mit Magnetschwebetechnik. Unser weltweites Alleinstellungsmerkmal ist die Fertigung von extrem flachen

Bild: Sunon



und kompakten Lüftern mit sehr langen Standzeiten.

### Welches sind die wichtigsten Märkte für Sunon-Lüfter – heute und in Zukunft?

*Wu:* In Asien sind wir derzeit sehr stark bei industriellen Anwendungen, Haushaltsgeräten, Notebooks und Desktop-Computern sowie Anwendungen rund um die Datenspeicherung und -übertragung. Zunehmend wichtiger werden die Bereiche Energie, Automobil sowie Klima- und Lüftungstechnik. In Europa sind wir stark in den Bereichen Industrial, Haushaltsgeräten, zunehmend aber auch in den Bereichen Energie und Automotive.



Alexander Lange, Schukat

„ Wir haben direkten Zugang zu den Entwicklungsabteilungen und sind auch an den Vorbereitungen für die Markteinführung neuer Produkte beteiligt. “

### Sind in Deutschland heute andere Produkte gefragt als früher?

*Alexander Lange:* Während in den Anfangsjahren AC-Lüfter einen großen Anteil am Geschäft hatten, suchen heute die Kunden mehr DC-Lösungen, und hier neben den Standardgrößen wie 40-, 60- und 80-mm-Lüftern zunehmend nach sehr kleinen, zuverlässigen Lüftern für immer kompaktere Anwendungen, und geräuschoptimierten Lüftern. Auch das Thema Nachhaltigkeit spielt eine Rolle. Alternativ zu den energiehungrigen AC-Lüftern bietet Sunon energiesparende EC-Lüfter als gleichwertigen Ersatz an. Alles in allem ist die Nachfrage gestiegen und viel breiter und spezieller geworden. Dem tragen wir mit einem immer umfangreicheren Sortiment Rechnung.

### Warum setzt Sunon auf die Distribution als Vertriebsmodell?

*Wu:* Wir nutzen eine Kombination aus Distribution und Direktgeschäft. Distributoren sind für uns wichtige Partner: Sie kennen die lokalen Märkte und sorgen zudem für Pufferlager und Umverteilung der Mengen. Vor allem in Europa wickeln wir unser Geschäft fast ausschließlich über die Distribution ab, eine Mischung aus Großhändlern und Spezialdistributoren. Sie unterstützen uns bei der Einhaltung europäischer und nationaler Richtlinien und Gesetze – und wir können uns auf die Entwicklung und Produktion von Lüftern und den dazugehörigen Technologien konzentrieren.

### Die Partnerschaft von Sunon und Schukat erreicht mit 40 Jahren einen neuen Höhepunkt. Warum Schukat – was zeichnet die Partnerschaft aus, worauf beruht sie?

*Wu:* Schukat ist einer unserer ersten Distributoren in Europa und hat uns sehr geholfen, den deutschen und europäischen Markt zu erschließen – und spielt darüber hinaus eine zentrale Rolle im europäischen Netzwerk. In der Covid-Krise war die Unterstützung von Schukat Teil unseres Erfolgs. Im Gegensatz zu vielen Wettbewerbern ist es uns gemeinsam gelungen, den Produktionsbedarf unserer deutschen Kunden nahezu vollständig zu decken. Neben dem guten Netzwerk spielte dabei auch das große Lager von Schukat eine entscheidende Rolle.

*Lange:* Bei unserem ersten Kontakt war Sunon noch ein sehr junges Unternehmen, aber uns gefiel der hohe Innovationsanspruch, und wir konnten unsere Marktkenntnisse sowie unser kaufmännisches und logistisches Know-how einbringen. Wir hatten von Anfang an eine gemeinsame Vision davon, wie wir Sunon zu einer führenden Marke in Deutschland entwickeln können. Aus der anfänglichen Kooperation wurde schnell eine enge Partnerschaft, die bei uns von einem spezialisierten Team betreut und erfolgreich vorangetrieben wird. Hervorzuheben ist aktuell das neue Werk auf den Philippinen: Hier waren und sind wir eng in den Produktionsanlauf eingebunden und haben auch maßgeblichen Support bei der Qualifizierung geleistet.

### Inwieweit konnte Sunon die Corona-Krise als Chance für die Planung neuer Geschäftsmodelle bzw. -strategie nutzen?

*Lange:* Wir standen in engem Kontakt und unterstützten uns gegenseitig. Sunon sicherte uns Produktionskapazitäten, wir stimmten die Kapazitäten auf den Bedarf unserer Kunden ab. Als qualifizierter Lieferant für die Werke von Sunon konnten wir auch bei der Beschaffung von Komponenten helfen, die in Asien knapp, aber in Europa und den USA verfügbar waren. Zu unseren Aufgaben gehörte es auch, unsere Kunden über aktuelle Entwicklungen auf dem Laufenden zu halten. Alles in allem war es eine sehr spannende und arbeitsintensive Zeit.

*Wu:* Die restriktive Lockdown-Politik hat dazu beigetragen, größere Ausbrüche innerhalb Chinas zu verhindern, ging allerdings zu Lasten der Verfügbarkeit von Komponenten



Simon Wu, Sunon

„Das philippinische Werk wird das Hauptwerk für den europäischen Markt. Hier wird auch der Bedarf für die USA produziert, und zudem Kapazitäten für den Rest der Welt vorgehalten.“

und Transportkapazitäten. Inzwischen gibt es nur noch vereinzelt Engpässe bei speziellen Komponenten. Covid hat uns noch einmal mehr verdeutlicht, wie anfällig Lieferketten trotz sorgfältiger Planung sein können, und dass der Vertriebsweg über Distributoren zu

Recht ein wichtiger Bestandteil unseres Gesamtkonzepts ist. Zum Teil hat es uns auch darin bestärkt, dass wir mit einem Werk außerhalb Chinas größere Unabhängigkeit erhalten können. Unsere Planungen für ein Werk außerhalb Chinas waren also nicht nur richtig, sondern bieten durch die Diversifizierung der Standorte zusätzliche Sicherheiten und Chancen.

#### Welche Philosophie vertritt Sunon bezüglich seiner Produktionsstätten?

*Wu:* Wurde anfangs noch in Taiwan produziert, findet die Fertigung heute fast ausschließlich in drei Produktionsstätten in China statt. Von hier aus beliefern wir Partner und Kunden in der ganzen Welt. Große Teile der Standardtypen können in den Werken redundant gefertigt werden. Es gibt aber auch Spezialisierungen, beispielsweise werden Kühlmodule nur in einem Werk gefertigt. Neu hinzugekommen ist ein Werk auf den Philippinen, das wir als autarken Produktionsstandort außerhalb Chinas aufbauen, als Fallback im Krisenfall. Sollte es zu weiteren Spannungen zwischen China und den USA



Bild: Sunon

EC-Lüfter von Sunon als energiesparende Alternative zu AC-Lüftern

kommen, sind wir mit dem unabhängig arbeitenden Werk gut aufgestellt. An diesen Plänen halten wir weiterhin fest.

#### Also kommt ein zusätzliches Werk auf den Philippinen – oder ist es eine Erweiterung? Mit welcher Kapazität?

*Wu:* In den bestehenden Werksteilen auf den Philippinen wird die Produktion kontinuierlich hochgefahren und liegt derzeit bei rund 3 Millionen Stück pro Monat. Parallel dazu entstehen am selben Ort auf einer Fläche von rund 120.000 m<sup>2</sup> neue Produktionshallen mit einer

monatlichen Produktion von max. 20 Millionen Lüftern und 8500 Arbeitsplätzen in der Endstufe – das entspricht über 75 Prozent der Produktionskapazität von Sunon. Schon im Laufe des nächsten Jahres soll eine Kapazität von 10 Mio. erzielt werden. Die Bauarbeiten liegen im Zeitplan, die Fertigstellung soll zwei Jahre dauern. Das neu hinzugekommene Werk ist nicht nur eine Erweiterung der bestehenden Kapazitäten, es wird auch unsere modernste und nachhaltigste Produktionsstätte. Alle Gebäude werden nach den neuesten Standards im nachhaltigen Gebäudebau errichtet. Wir achten auf ein energiesparendes Arbeitsumfeld und setzen auf eine effiziente, ökologische Klimatisierung. Eine großflächige Solaranlage, die zur weiteren Reduzierung des Energieverbrauchs beitragen wird, gehört ebenso zum Standard wie eine moderne Regenwassernutzungsanlage. Für die Luftzirkulation setzen wir zudem auf selbst entwickelte Lüfter und Ventilatoren – es wird mit Sicherheit unser Werk mit dem kleinsten ökologischen Fußabdruck!

#### **Wer liefert dann was?**

*Wu:* Das philippinische Werk wird das Hauptwerk für den europäischen Markt. Hier wird auch der Bedarf für die USA produziert, und zudem Kapazitäten für den Rest der Welt vorgehalten. Es arbeitet redundant zu den Werken in China, d. h. sollte es in einem der Werke aus externen Gründen zu Schwierigkeiten kommen, können die anderen Werke mit ihren Kapazitäten einspringen. Die Fabriken in China werden sich langfristig auf den chinesischen Bedarf konzentrieren. Für unsere Kunden außerhalb Chinas erwarten wir dadurch eine größere Unabhängigkeit und Autonomie.

*Lange:* Wir sehen es als eine gewisse Risikominimierung im Falle eines – hoffentlich nie eintretenden – Konflikts um Taiwan. Zusätzlich steht der hohe Automatisierungsgrad für eine hohe Wirtschaftlichkeit, die längerfristig die Preise stabil halten soll. Für unsere Kunden ist es Business as Usual, es steht zwar nicht mehr Made in China auf den Produk-

ten, aber wir sind sicher, dass unseren Kunden dadurch keine Nachteile entstehen.

#### **Welche Vorteile eröffnet eine so lange Kooperation für Schukat bzw. für die Kunden?**

*Lange:* Obwohl wir wirtschaftlich unabhängig sind, sind wir stark in die Struktur von Sunon eingebunden. Wir haben direkten Zugang zu den Entwicklungsabteilungen und sind auch an den Vorbereitungen für die Markteinführung neuer Produkte beteiligt. In unserem Sortiment führen wir einige speziell für den deutschen Markt entwickelte Typen, z. B. ein Lüfter mit 50 x 50 x 10 mm und 24-V-DC-Anschluss (EF50102B1-A99). Hier sind wir einer der ganz wenigen Anbieter, die diese Kombination von Baugröße und Nennspannung überhaupt anbieten können.

Unsere Lagerkapazitäten ermöglichen es uns, größere Mengen ab Lager vorzuhalten, so dass den Kunden auch kleinere Stückzahlen zu attraktiven Preisen zur Verfügung stehen.

Ein weiteres Plus ist die verlängerte Werkbank: Eine eigene Montagelinie im Haus ermöglicht es uns, Sunon-Lüfter zu Baugruppen zu montieren, die in Asien gar nicht oder nicht wirtschaftlich hergestellt werden können. Die im Kundenauftrag montierten Baugruppen liefern wir sowohl an deutsche Kundenstandorte als auch weltweit an Werke und Servicepartner.

**Welche gemeinsamen Ziele setzt sich Schukat für die nächste Zeit?**

*Lange:* Wir werden unser Sortiment um weitere Produkte von Sunon ausbauen. Außerdem wollen wir gemeinsam mit Sunon die Möglichkeiten unseres neuen Webshops nutzen, um Interessenten einen Überblick über das Sunon-Gesamtsortiment zu geben. Und natürlich wollen wir einige spannende neue Produkte auf den Markt bringen – aktuell stehen wir kurz vor der Markteinführung eines geräuschoptimierten, PWM-fähigen Lüfters in der Baugröße 120 x 25 mm.

*Die Fragen stellte Karin Zühlke.*