

Markt & Technik

Die unabhängige Wochenzeitung für Elektronik

Special: Power-Management

Deutschlands Stromversorgungs-Mittelstand geht in die Offensive

Neue Chancen jenseits der deutschen Grenzen

Abseits der Standardprodukte für den Hutschienen- und Telekommunikationsmarkt bietet nicht nur der deutsche Stromversorgungsmarkt Power-Spezialisten vielfältige Wachstumschancen. Mit wachsendem Erfolg exportiert der deutsche Power-Mittelstand nun sein Business-Konzept auch ins europäische Ausland. Das Erfolgsrezept dabei: Kompetenz, Kundennähe und Flexibilität.

»Wer die anhaltende Konsolidierung des deutschen Stromversorgungsmarktes überstehen will, braucht nicht nur ein umfangreiches Standardprogramm, er muss auch in der Lage sein, kundenspezifische Wünsche zu erfüllen«, umreißt Michael Peters, Vertriebsleiter der MTM Power Messtech-

nik Mellenbach die Ausgangslage des deutschen Stromversorgungs-Mittelstands in der zweiten Hälfte dieses Jahrzehnts.

Dass sich die Branchen-Konsolidierung weiter fortsetzen wird, bezweifelt niemand. Die Gründe für den Konsolidierungsdruck benennt Reinhard Kalfhaus, Grün-

der und Geschäftsführer von Syko: »In dem Maße, wie die Kompetenz aller Anbieter steigt, expandiert der Markt nicht und treibt damit die Marktverdrängung voran.«

Programme der Kunden zur Reduzierung der Anzahl ihrer Lieferanten verstärken diesen Trend noch. Je größer der Kunde, desto höher die Anforderungen an die Qualifizierung der Geschäftspartner. Eine wichtige Rolle spielt dabei auch die Unternehmensgröße: Mehr als 10 Mio. Euro Umsatz und über 100 Mitarbeiter sollten es nach Angaben aus Branchen-

kreisen schon sein. Von immer größerer Bedeutung für die Zukunftsfähigkeit der Mittelständler wird auch die Qualität und Kapazität ihrer Entwicklungsabteilungen sein. Das letzte Tröpfchen Effizienz aus einer Schaltung zu quetschen, reicht nicht mehr, gefordert ist vielmehr die Beherrschung der verschiedensten Schaltungstopologien für die unterschiedlichsten Applikationen. Mit wachsendem Erfolg reüssieren die mittelständischen deutschen Stromversorgungshersteller mit dieser Kompetenz auch auf dem europäischen Markt. ▶



Bernhard Erdl, Puls

» Die Beteiligung erlaubt es uns, kundenspezifische Lösungen anzubieten, die MGW kann in Zukunft kundenspezifische Großserien fertigen und ihre Produkte über uns weltweit vertreiben. <<



Michael Peters, MTM Power

» Wer die Konsolidierungsphase überstehen will, braucht nicht nur ein umfangreiches Standardprogramm, er muss auch kundenspezifische Wünsche erfüllen können. <<



Sandra Malle, Autronic

» Da in Deutschland vielerorts das nötige Kapital für Beteiligungen fehlt, werden wohl auch in Zukunft vor allem internationale Konzerne durch Akquisitionen und Beteiligungen aktiv werden. <<



Andreas Holschen, Delta Energy Systems

» Es ist die Kombination aus kostengünstiger Produktion im Ausland und Entwicklungs-Know-how in Deutschland, die ein Engagement für Unternehmen hier interessant macht. <<

Autronic

Steuer- und Regeltechnik / Sachsenheim

DC/DC-WANDLER SCHALTREGLER

für Transportation Systems, automotiv Anwendungen und mehr.

- + Erweiterter Temperaturbereich von -40 bis +85 °C
- + Weiter Eingangsspannungsbereich bis 11:1
- + Isolationsfestigkeit bis 3kVeff
- + Hohe Leistungsdichte
- + Mit Temperaturüberwachung, Inhibit, Power Good, Power Fail, Sense, ...
- + Integrierte Ein- und Ausgangsfilter
- + Standard- und kundenspezifische Lösungen

UNSERE STÄRKE –
GROSSE AUSWAHL AN
MONTAGEVARIANTEN



bis 200 W
für Leiterplatten



bis 160 W
für Tragschienen



bis 300 W
zum Anflanschen



bis 300 W
für 19" Einschub

RUFEN SIE AN ODER
BESUCHEN SIE UNS
IM INTERNET!

**AUTRONIC Steuer- und
Regeltechnik GmbH & Co. KG**

Postfach 1280 • D-74338 Sachsenheim
Tel. +49 (0) 71 47/24-200
Fax +49 (0) 71 47/24-252

http://www.autronic.de
e-mail: vertrieb@autronic.de

Partner für hochwertige Elektronik

Special

Power-Management

Zu einem Prüfstein für die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens könnten sich trotz dieser positiven Entwicklung noch ausstehende Nachfolgeregelungen generieren. Namhafte Hersteller wie Syko, MTM und die Autronic Steuer- und Regeltechnik haben entsprechende Regelungen bereits gefunden, doch es gibt noch eine Reihe von Unternehmen, die diesen Prozess noch vor sich haben. Im Zuge der anstehenden Markt-Konsolidierung könnte es nach Einschätzung von Sandra Maile, Vertriebsleiterin der Autronic Steuer- und Regeltechnik deshalb auch verstärkt zu Kooperationen zwischen deutschen Unternehmen kommen.

Maile merkt aber auch an, dass dabei häufig das für ein entsprechendes Wachstum notwendige Kapital fehlen dürfte. Akquisitionen und Beteiligungen werden nach Einschätzung von Maile deshalb auch in Zukunft vor allem durch internationale Konzerne erfolgen. Andreas Hoischen, Geschäftsbereichsleiter Kundenspezifische Stromversorgungen bei Delta Energy Systems geht von einer internationalen Konsolidierung aus, »ähnlich der Akquisition von Ascoms Energy Systems Division durch Delta«. Für ihn ist es die Kombination aus kostengünstiger Produktion im Ausland und Entwicklungs-Know-how aus Deutschland, die für global agierende Unternehmen ein hohes Potenzial an positiven Synergie-Effekten bietet.

Mit Standardprodukten, die ebenso gut in Osteuropa, China oder Mexiko gefertigt werden können, lässt sich kein Blumentopf mehr gewinnen. »Deutsche Hersteller leben von ihren häufig langjährigen Kundenkontakten und einer sehr engen Kunden-Lieferantenbeziehung«, charakterisiert Peters den deutschen Stromversorgungs-Mittelstand. Galt dies in der Vergangenheit vor allem für den heimischen Markt, exportieren die mittelständischen Power-Spezialisten ihr Business-Konzept nun auch verstärkt ins Ausland. Internationalisierung heißt dabei in erster Linie Vorstoß auf angrenzende Märkte wie Italien und Frankreich. »Unser Weg heißt größere Produktvielfalt und stärkere Standardisierung, verbunden mit dem Willen, dem Kunden auf Wunsch auch die Besonderheiten

einzubauen, die Sonderwünsche zu erfüllen, und das nicht nur auf nationaler Ebene, sondern auch international«, skizziert Kalfhaus die Zukunftsstrategie von Syko.

»Karierte Maiglöckchen« in Zukunft nicht nur für Kunden aus einem Umkreis von 50 oder 100 km zu entwickeln und zu fertigen, könnte eine langfristige Erfolgsstrategie für den deutschen Mittelstand sein. Kombiniert mit leistungsfähigen Logistiksystemen wie etwa Kanban und Konsignationslagern, sollten die bundesdeutschen Power-Spezialisten in der Lage sein, den zahlreichen Global-Anbietern nicht nur auf ihrem Heimatmarkt weiterhin Paroli bieten zu können. Dass der Stromversorgungsmarkt auch außerhalb Deutschlands abseits von Standardprodukten wie Hutschienen-Netzteilen, Brick- und Point-of-Load-Wandlern durchaus noch interessante Wachstumschancen bietet, steht außer Zweifel. In Deutschland wächst der Markt weiterhin vor allem im Bereich Automatisierungstechnik und Medizintechnik, wie auch Delta-Manager Hoischen bestätigt. Dazu kommen Marktnischen wie der Bereich der

alternativen Energiegewinnung oder die Labortechnik, die auch für die Zukunft interessante Umsatzsteigerungen versprechen.

Vor diesem Hintergrund erstaunt es nicht, dass trotz anhaltendem Preisdruck keiner der befragten Mittelständler von einer Umsatzsteigerung unter 10 Prozent ausgeht. Nicht nur bei der Autronic Steuer- und Regeltechnik dürften dazu vor allem Neukunden aus dem europäischen Ausland beitragen. Im Fall Puls-MGV werden die angestrebten Synergie-Effekt mit dazu beitragen, die angestrebten Umsatzzuwächse zu realisieren. Der Zusammenschluss wird Puls in Zukunft die Möglichkeit bieten, verstärkt auch kundenspezifische Lösungen anzubieten. MGV dagegen wird sich in Zukunft nicht nur um kundenspezifische Großaufträge bemühen können, sondern auch von der weltweiten Puls-Vertriebs-Struktur profitieren. Erfüllt die mehrheitliche Beteiligung von Puls an MGV die in sie gesetzten Erwartungen, könnte sie vielleicht sogar als Vorbild für zukünftige Übernahmen und Beteiligungen in der deutschen Stromversorgungs-Szene dienen. (eg) ■

Europas Stromversorgungsmarkt 2005

Nischen wachsen gegen den Trend

Weltweite Überkapazitäten und Standardisierungsanstrengungen speziell im DC/DC-Wandler-Bereich bescheren nicht nur den europäischen Power-Supply-Kunden auch 2005 fallende Preise. Den Eintritt ins UMTS-Zeitalter dokumentiert in Europa der wieder deutlich steigende Bedarf an Stromversorgungs-Lösungen für Daten- und Kommunikationsanwendungen.

Wie gewonnen, so zerronnen, auf diesen Nenner lässt sich das Jahr 2004 aus Sicht der europäischen Stromversorgungsbranche bringen. Sah es noch im vierten Quartal 2003 nach einem deutlichen Aufschwung aus, so setzte sich dieser Trend in den darauf folgenden Quartalen nicht fort. Die erhoffte Marktbelebung erwies sich als Lüftchen. Das Plus des Jahres 2003 von 2 Prozent, das die Branche als Trendwende interpretiert hatte, schmolz im Jahr 2004 offensichtlich wieder ab. Angesichts eines er-

warteten Umsatzrückgangs von 2 Prozent schrumpfte das Umsatzvolumen des europäischen Stromversorgungsmarktes 2004 wieder auf das Niveau von 2002. Ohne das USV-Segment erreichte der Handelsmarkt mit Stromversorgungen in Europa damit im Jahr 2004 wieder ein Umsatzvolumen rund 2 Mrd. Euro.

Ähnlich wie 2003 entwickelte sich das AC/DC-Segment stabiler als der unter starkem Preisdruck stehende weitgehend standardisierte Gleichspannungs-Wandler-