

Deutsche Stromversorgungs-Spezialisten können alles – nur keine Volumenprodukte für den Massenmarkt

Fast unschlagbar, wenn es um Flexibilität und mittlere Stückzahlen geht

Gerade die räumliche Nähe zu ihren Kunden aus dem Industriebereich bietet den deutschen Stromversorgungsspezialisten auch auf stagnierenden Märkten interessante Wachstumschancen. Das Erfolgsrezept dazu: sich mit Kundennähe, Flexibilität und Innovationskraft auf einzelne Branchen und Projekte zu konzentrieren.

Deutsche und europäische Kunden wollen kompetente Partner für die Entwicklung und Fertigung höherwertiger Stromversorgungen in Deutschland, oder zumindest im europäischen Raum, so das Ergebnis einer Markt & Technik-Umfrage unter mittelständischen deutschen Stromversorgungsbaunern.

Aus Sicht der deutschen Anbieter ist der heimische Markt in erster Linie ein Industriemarkt, um den sich zusätzliche Absatzmärkte wie Transport und Medizin gruppieren. Aus Sicht der meisten Anbieter ist ihr Heimatmarkt ein leicht wachsender Markt für getaktete Industriestromversorgungen, wie es Christoph Leifer, Leiter des Produktbereichs Interface bei Phoenix Contact ausdrückt. Ähnlich bewertet die Situation auch Klaus Denis, Geschäftsführer und Teilhaber der MGV Stromversorgungen: »Der Markt wächst leicht, unter dem Preisdruck aus Asien sind aber immer mehr deutsche Hersteller gezwungen, in Nischenmärkte auszuweichen.«

Während Bernhard Erdl, Geschäftsführer von Puls, eher mit einem verhaltenen Jahr 2005 rechnet und allenfalls vor dem Hintergrund des fallenden Euros in der zweiten Jahreshälfte 2005 mit weiteren Zuwächsen der deutschen Exportindustrie rechnet, bezeichnet Dieter Kreuziger, Leiter Vertrieb und Marketing des SITOP-Programms von Siemens, derzeit speziell die

Auslandsnachfrage als gut. Die Binnennachfrage beurteilt der Siemens-Manager dagegen als schwach. Für 2006 erwartet Kreuziger keine Veränderung dieser Situation.

Für Leifer sind es gerade die Rahmenbedingungen in Deutschland, die dazu führen, dass sich



Sandra Maile, Autronic

» Deutschland als Fertigungsstandort für Standardprodukte wird weiter an Bedeutung verlieren, bleiben werden dagegen Produkte für höhere Anforderungen wie etwa im Bahnbereich oder dem semi-militärischen Markt. «



Christoph Leifer, Phoenix Contact

» Speziell auf einem stagnierenden Markt kommt es darauf an, sich mit Kundennähe, Flexibilität und ungebremster Innovationskraft auf einzelne Branchen, Nischen oder Projekte zu konzentrieren. «



Hermann Pütke, Spaun Schaltnetzteile

» Dass die Global Player nun verstärkt auf kundenspezifisch konfigurierbare Stromversorgungen setzen, ist ein Indiz dafür, dass sie mit ihren Produkten bisher einfach nicht nahe genug am Kunden waren. «

Für die deutschen Stromversorgungsspezialisten sprechen Qualität, Zuverlässigkeit und Flexibilität, nur Kosten sollte das alles im günstigsten Fall so wenig wie möglich. Diesen Spagat hinzubekommen, ist die tägliche Aufgabe der heimischen Power-Spezialisten.

mittelständische Spezialisten auch weiterhin erfolgreich gegen internationale Global Player, zu denen im Stromversorgungs-Bereich sicherlich auch Siemens gehört, behaupten und durchsetzen können. »Insbesondere in einem stagnierenden Markt«, so der Phoenix-Contact-Manager, »gilt es, sich auf einzelne Branchen, Nischen oder Projekte einzustellen.« Für ihn liegt die Stärke der mittelständischen Anbieter deshalb darin, mit einer Verbindung aus Kundennähe, Flexibilität und ungebremster Innovationskraft genau diese Kundensegmente bevorzugt zu bedienen.

Kundenzufriedenheit, schnelle Entwicklung kundenspezifischer Wünsche, auch wenn es sich dabei nur um geringfügige Modifikationen handeln mag, sind für Hilmar Kraus, Geschäftsführer der MTM Power die Gründe, warum sich Deutschlands mittelständische Stromversorgungsspezialisten in ihrem Marktsegment erfolgreich gegen den internationalen Wettbewerb behaupten können. »Meine Erfahrung zeigt, dass die Mehrheit unserer Kun-



Klaus Denis, MGV

» Gerade viele kundenspezifische Projekte erfordern den ständigen Kontakt mit dem Kunden vor Ort, das lässt sich aus den USA oder Asien heraus kaum machen. «

den sich bei uns besser beraten fühlt, und auch eher eine transparentere Darstellung der Produkte und des Unternehmens bei uns findet, als bei den Global Playern«, schildert Hermann Pütke, Geschäftsführender Gesellschafter der Spaun Schaltnetzteile seine Erfahrungen.

AC/DC- und DC/DC-Wandler

Gerade den Versuch einiger Global Player in den letzten Jahren, verstärkt mit konfigurierbaren Stromversorgungen auf dem lukrativen Markt der kundenspezifischen Lösungen Fuß zu fassen, interpretieren deutsche Stromversorgungshersteller als Eingeständnis des Versagens der bisherigen Strategie. Schließlich hatten sie bisher den Markt vor allem mit Standardgeräten bedienen wollen. »Das ist doch ein Indiz dafür, dass sie einfach nicht nahe genug am Kunden dran sind«, meint Püthe, »meist sind ihre Standardprodukte eben für eine bestimmte Anwendung zugeschnitten und passen dann eben für viele andere Anwender nicht.«

Auch Denis ist der Ansicht, dass die Global Player hier eher versuchen aus der Not eine Tugend zu machen, als dass sie mit kundenspezifisch konfigurierbaren Geräten sich wirklich ein größeres Stück des lukrativen Marktsegments kundenspezifischer

Stromversorgungen abschneiden könnten. Für Kraus sind die Global Player trotz der Bezeichnung kundenspezifisch konfigurierbarer Stromversorgungen häufig nicht in der Lage, die mit dem Begriff kundenspezifisch verbundenen Erwartungen zu erfüllen.

»Sicherlich lässt sich mit einem leicht konfigurierbaren Gerät die ein oder andere Anwendung schneller befriedigen«, meint Kraus, »aber in der Regel geht es nicht nur um veränderte Ausgangsspannungen, sondern um Anforderungen wie besondere Netzausfallüberbrückungszeiten, nicht standardisierte Ausgangsspannungen und die Übernahme zusätzlicher Funktionen, die mit einer kundenspezifischen Lösung verbunden sind.« Kundenspezifisch zu fertigen, bedeute mehr als eine Auswahl verschiedener Ausgangsspannungen zur Verfügung zu stellen, verpflichtet ihm Püthe bei:

»Neben der benötigten Leistung geht es unter anderem um Themen

wie den gewünschten Formfaktor, die optimale Anschlussstechnik, die leichte Montage, die Integration von Auswerte-Elektronik.«

Viele kundenspezifische Projekte erforderten den ständigen Kontakt mit dem Kunden vor Ort, verpflichtet Denis bei, »man muss vor Ort sein, das lässt sich nicht aus Asien oder den USA heraus machen«. Für ihn steht deshalb auch außer Zweifel, dass die einzige Chance des deutschen Mittelstands gegen den »asiatischen Preisverfall« die Entwicklung von High-Tech-Produkten mit einzigartigen Produkt- und Verkaufsmerkmalen ist.

Aus diesem Grund sieht auch Sandra Maile, Vertriebsleiterin der Autronic Steuer- und Regeltechnik, die Zukunft des Fertigungsstandortes Deutschland im internationalen Stromversorgungssektor nicht im Bereich standardisierter Produkte, sondern vor allem bei Produkten mit höheren Anforderungen, wie sie etwa im

Bahnbereich oder dem semi-militärischen Markt gefordert werden. So sehr die deutschen Stromversorgungsspezialisten aber auch in Zukunft stolz mit der Bezeichnung »Made in Germany« für den Großteil ihrer Produkte werben wollen, so leugnet auch kaum einer der Verantwortlichen, dass selbst der standfesteste Mittelständler mittelfristig neue Wege einschlagen muss, wenn sich die durch die Politik vorgegebenen Rahmenbedingungen in Deutschland weiter verschlechtern.

»Wenn es den Firmen im Ausland weiterhin leichter gemacht wird und die Steuerbelastung dort auch noch deutlich geringer ist«, bringt Püthe die Überlegungen wohl vieler mittelständischer deutscher Unternehmer auf den Punkt, »werden auch die, die bisher wegen Qualitätsbedenken oder aus Sorge um den Produktschutz nicht ins Ausland gegangen sind, über Alternativen nachdenken.« (eg) ■