

Schukat und Mean Well

30 Jahre und noch viel voraus

Die Zusammenarbeit von Schukat und MeanWell begann vor 30 Jahren mit den primär getakteten Schaltnetzteilen der Generation G2. Heute bietet der taiwanesischer Hersteller mit über 15 000 Standardmodellen eines der umfassendsten Stromversorgungsportfolios, das Schukat als umsatzstärkster Distributor in Europa vertreibt. Dazu Ted Cheng, CEO Overseas Markets/Chairman von Mean Well und Bert Schukat, Geschäftsführer von Schukat.

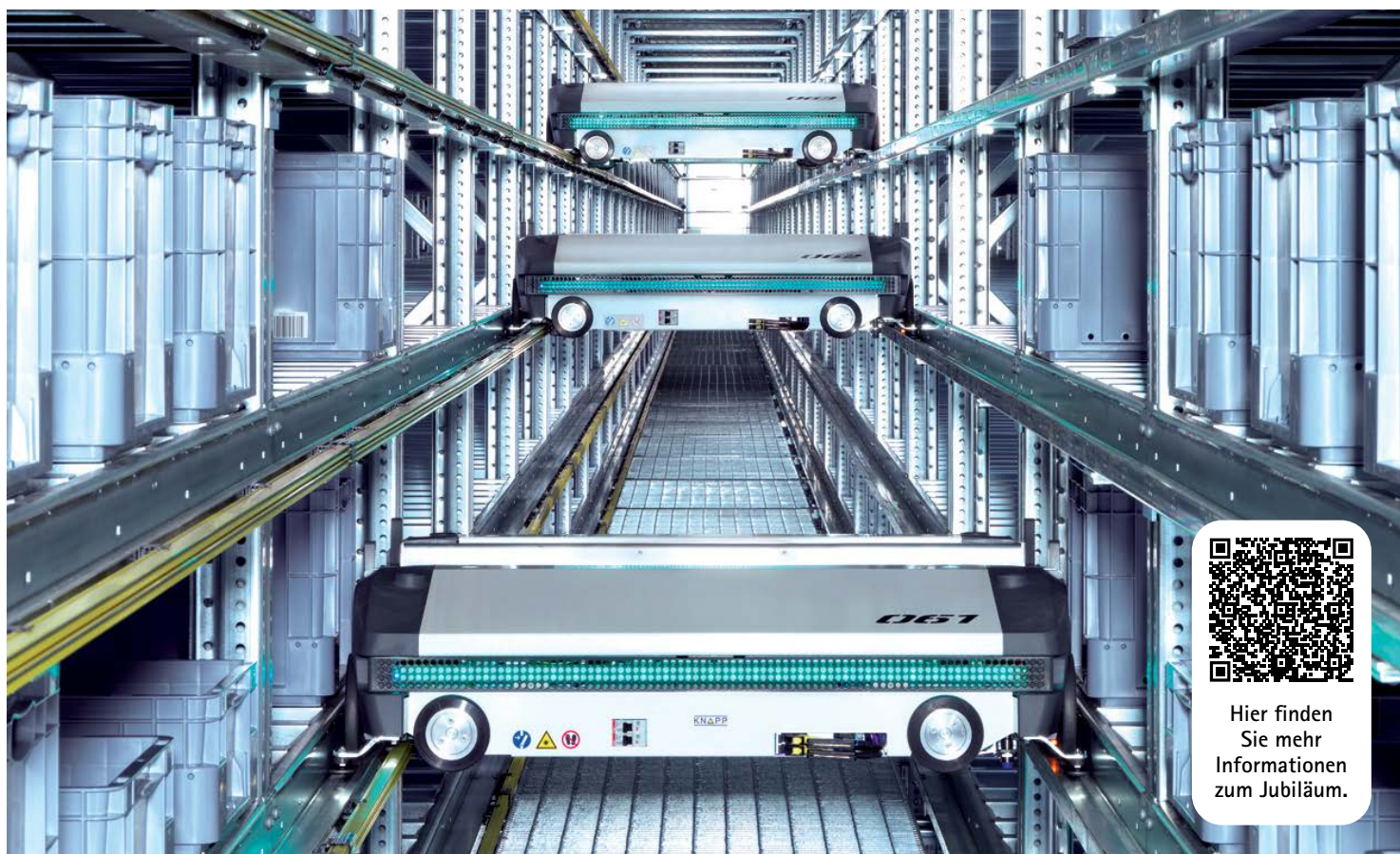
Markt&Technik: Was waren aus Ihrer Sicht die maßgeblichen Faktoren, die diese Zusammenarbeit über drei Jahrzehnte hinweg erfolgreich gemacht haben?

Bert Schukat: Für uns war von Beginn an ein tiefgreifendes Verständnis des Marktes und der Produkte erfolgsentscheidend. So schult uns Mean Well regelmäßig zu technologischen Neuerungen und regulatorischen Än-

derungen der Stromversorgungen. Schukat sowie das gesamte Distributionsnetzwerk spiegeln im Gegenzug die Trends und Anforderungen der lokalen Märkte wider. Jüngstes Beispiel für diesen Prozess sind die Entwicklung der kompakten NSP-Industrienetzteile, die sich durch zahlreiche Zertifizierungen auszeichnen. Unsere Zusammenarbeit ist geprägt von Zuverlässigkeit und Wertschätzung und ist Basis unseres Erfolgs.

Wie hat sich die Rollenverteilung zwischen Hersteller und Distributor im Laufe der Zeit verändert? Gab es Phasen, in denen die Zusammenarbeit neu justiert werden musste?

Ted Cheng: Aus einer klassischen Hersteller-Distributor-Beziehung ist eine strategische Partnerschaft geworden. Die Rollen sind klar definiert: Wir konzentrieren uns auf Produktentwicklung, Fertigung und Markenfüh-



Hier finden Sie mehr Informationen zum Jubiläum.

Mit rund 6.000 Artikeln verfügt Schukat über das größte Lager für Mean Well-Produkte in Europa. (Bild: Schukat)



Bert Schukat, Schukat electronic

„Entscheidend ist die genaue Identifikation und Spezifikation der passenden Stromversorgungslösung. Nur so wird die Produktqualität von Mean Well optimal in der Kundenanwendung wirksam. Deshalb bieten wir bei Schukat eine persönliche Design-In-Unterstützung durch unser erfahrenes technisches Vertriebsteam.“

rung. Schukat stellt die Markterschließung, Logistik sowie die direkte Kundennähe sicher. Rund 80 Prozent unseres Umsatzes werden mittlerweile über das globale Distributionsnetzwerk erzielt.

Blick zurück: Gab es einen technologischen oder marktspezifischen Wendepunkt, an dem klar wurde, dass sich die Partnerschaft strategisch weiterentwickeln muss?

Bert Schukat: Statt eines harten Wendepunkts erlebten wir eine stetige Transforma-



Ted Cheng, Mean Well

„Nachhaltigkeit und Konformität haben für Mean Well Priorität. Wir haben uns klare Ziele gesetzt: Bis 2030 wollen wir unsere CO₂-Emissionen um 50 Prozent reduzieren, bis 2050 Klimaneutralität erreichen.“

tion, getrieben durch neue Märkte und steigende Anforderungen. Als Konsequenz haben wir schon Anfang der 2000er Jahre ein technisches Außendienstteam sowie danach spezialisierte Stromversorgungsfachabteilungen im Innendienst aufgebaut. Seit einiger Zeit unterstützen wir Kunden in High Power-Anwendungen mit modernen Produkten wie dem SHP-30K mit 30kW Leistung im Stand-alone-Betrieb. Diese Spezialisierung markiert unseren Wandel vom reinen Katalog- und Stocking-Distributor zum projektfokussierten Fachdistributor und ermöglicht uns einen Absatz von rund 3 Millionen Mean Well-Netzteilen jährlich.

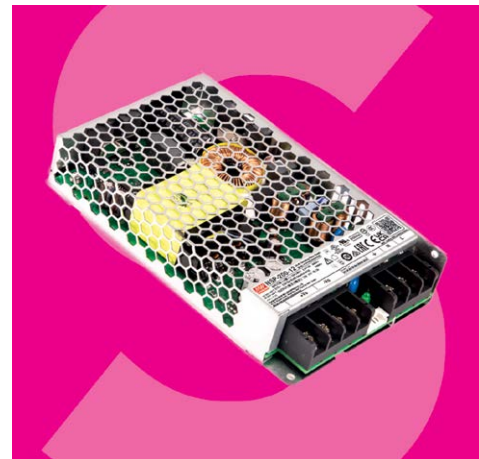
Seit Jahren verfolgt Mean Well eine sehr konsequente Qualitäts- und Fertigungstiefe. Wie trägt Schukat dazu bei, diese Qualitätsbotschaft glaubwürdig im Markt zu vermitteln?

Bert Schukat: Entscheidend ist die genaue Identifikation und Spezifikation der passenden Stromversorgungslösung. Nur so wird die Produktqualität von Mean Well optimal in der Kundenanwendung wirksam. Deshalb bieten wir bei Schukat eine persönliche Design-In-Unterstützung durch unser erfahrenes technisches Vertriebsteam. Dabei begleiten wir den Kunden über den gesamten Lifecycle. Mit rund 6.000 Stromversorgungsprodukten direkt ab Lager stellen wir sicher, dass Entwicklungsmuster umgehend für Testzwecke zur Verfügung stehen.

Der Wettbewerb im Stromversorgungsmarkt ist intensiver geworden, unter anderem durch neue Anbieter aus Asien. Worin sehen Sie heute den Differenzierungsfaktor gegenüber dem Markt?

Ted Cheng: Unser Kernmarkt sind kleine und mittlere Abnahmemengen im Bereich industrieller Standardnetzteile. Unsere Standardmodelle decken verschiedenste Branchen ab, von LED-Beleuchtung über Medizintechnik bis hin zu Transportanwendungen. Was uns dabei vom Wettbewerb unterscheidet, ist das Zusammenspiel aus über 40 Jahren Erfahrung, konsequenter Digitalisierung unserer Produktions- und Lieferkettenprozesse, Produktqualität und einer umfassenden internationalen Zertifizierung.

Die letzten Jahre waren geprägt von Lieferengpässen, geopolitischen Unsicherheiten und hoher Volatilität. Wie



Die neue Netzgeräte-Serie NSP-500/750 von Mean Well überzeugt durch ihre hohe Energieeffizienz. (Bild: Schukat)

haben Sie diese Herausforderungen gemeinsam gemeistert, und was hat sich daraus dauerhaft in der Partnerschaft verändert?

Ted Cheng: Gerade in schwierigen Phasen zeigt sich, wie belastbar eine Partnerschaft ist. Gemeinsam mit unseren Distributoren haben wir Engpässe kompensiert, Kontingente abgestimmt und Kundenprojekte gesichert. Gleichzeitig haben wir die Zeit genutzt, um Produktionskapazitäten auszubauen und unsere globale Lieferkette resilienter aufzustellen.

Bert Schukat: Im Gegensatz zu passiven Bauelementen oder Halbleitern waren Stromversorgungen in der Vergangenheit meist weniger stark von Allokationszyklen betroffen. Dennoch brachten die letzten Jahre viele Herausforderungen. Schukats Lagerstrategie ist konsequent auf eine hohe Verfügbarkeit produktionsgerechter Mengen über einen langfristigen Zeithorizont ausgelegt. Dadurch konnten wir Verzögerungen in der Lieferkette zuverlässig abfangen.

Digitalisierung verändert auch den Distributionsalltag – von E-Commerce bis hin zur Datenintegration. Welche digitalen Themen haben in Ihrer Zusammenarbeit in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen?

Bert Schukat: Selbst bei beratungsintensiven Produkten wie industriellen Stromversorgungen spielen digitale Services heute eine Schlüsselrolle. Wichtig ist, dass die im Jahr 2024 neu gelaunchte Schukat E-Commerce-Plattform die persönliche Beratung keineswegs ersetzt, sondern unterstützt. Der

schnelle Zugriff auf umfangreiche technische Dokumentationen spart Entwicklern viel Zeit. Parallel dazu profitieren Einkaufsabteilungen von Echtzeitinformationen zu Preisen, Lagerbeständen und Warenzuläufen. Moderne Schnittstellen wie EDI oder API beschleunigen Bestell- und Lieferprozesse und minimieren Fehler durch automatisierte Datenübertragung.

Themen wie Energieeffizienz, Normen und Nachhaltigkeit gewinnen stetig an Bedeutung. Wie reagiert Mean Well auf die steigenden regulatorischen Anforderungen in Europa?

Ted Cheng: Nachhaltigkeit und Konformität haben für Mean Well Priorität. Wir haben uns klare Ziele gesetzt: Bis 2030 wollen wir unsere CO₂-Emissionen um 50 Prozent reduzieren, bis 2050 Klimaneutralität erreichen. Die ersten Schritte sind getan: Unsere Treibhausgasbilanz ist nach ISO 14064-1 ver-

rifiziert, produktbezogene CO₂-Fußabdrücke werden nach ISO 14067 erfasst und transparent veröffentlicht. Auf Produktebene erfüllen wir die relevanten europäischen Vorgaben wie ErP, RoHS und REACH. Intern haben wir ein Energiemanagementsystem nach ISO 50001 eingeführt, um Energieverbrauch und Effizienz in Fertigung und Betrieb systematisch zu verbessern.

Noch der Blick nach vorn: Welche strategischen Themen werden die Zusammenarbeit von Schukat und Mean Well in den kommenden fünf bis zehn Jahren prägen?

Ted Cheng: Unser Ziel ist es, Mean Well gemeinsam vom führenden Standard-Netzteilhersteller zum ganzheitlichen Anbieter von Stromversorgungs- und Applikationslösungen weiterzuentwickeln. Wachstumsmärkte wie erneuerbare Energien, Smart Buildings und Industrieautomation eröffnen hier neue

Perspektiven. Die Grundlage bleibt dabei unsere starke Kompetenz in den Bereichen Preis, Qualität, Verfügbarkeit und Service.

Bert Schukat: Mean Well hat sein Kernsortiment, bestehend aus Open-Frame-, geschlossenen Industrienetzteilen, Stecker-Netzteilen sowie Hutschienengeräten, kürzlich einer umfassenden Erneuerung unterzogen. Wir werden diese Generation neuer Geräte in unterschiedlichste Kundenapplikationen implementieren. Parallel dazu eröffnet uns das High-Power-Portfolio den Zugang zu völlig neuen Marktsegmenten. In Kombination mit den Mean Well-Ergänzungsprodukten, wie beispielsweise den hoch kapazitiven Li-Ion-Batterien, bieten wir zunehmend Systemlösungen für anspruchsvolle E-Mobilitätsanwendungen.

*Das Interview führte
Karin Zühlke.*

Für Prozessdrücke von 0,4 bis 20 MPa

Prozessvielfalt durch angepasste Kraftbereiche

Mit der »SIN 50« (500 kN) und der »SIN 100« (1.000 kN) stellt PINK Thermosysteme zwei Sinteranlagen vor, die für Prozessdrücke von 0,4 bis 20 MPa ausgelegt sind – ein Bereich, der für Diffusionslötungen auf Basis von TLPS-Materialien und druckreduzierten Sinterpasten maßgeblich ist.

Druckbereich als Auslegunggrundlage

Druckunterstütztes Sintern hat sich für Die-Attach-Verbindungen in der Leistungselektronik über die letzten Jahre als Fügeverfahren etabliert, das gegenüber konventionellen Lötverbindungen überlegene Werte in thermischer und elektrischer Leitfähigkeit sowie deutlich höhere Zuverlässigkeit in Temperaturwechsel- und Lastwechseltests erzielt. Die Prozessdrücke variieren jedoch erheblich – abhängig von Pastenformulierung, Substrat und Fügeverfahren. Die »SIN 200« er-

reicht Presskräfte bis 2.000 kN und deckt den Druckbereich ab, den konventionelle Silbersinterpasten mit bis zu 30 MPa erfordern. Für Prozesse, bei denen 1 bis 20 MPa ausreichen, ist dieses Kraftniveau nicht notwendig – mit entsprechenden Konsequenzen für Anlagengewicht, Anschaffungskosten und Aufstellfläche. Dem tragen die Anlagen »SIN 50« und »SIN 100« Rechnung, sie sind für diesen niedrigeren Druckbereich konzipiert. Zwei Materialklassen definieren den typischen Anwendungsbereich der neuen Anlagen:



Die neue Sinteranlage »SIN 50« hat PINK für niedrigere Druckbereiche konzipiert, so dass sich das Anlagengewicht und der Anschaffungspreis gegenüber für höhere Druckbereiche ausgelegte Maschinen reduzieren. (Bild: Pink)