

# Wer braucht noch Experten?

**Stefan Dehn**, Leiter Marketing und Vertrieb beim Stromversorgungsanbieter Schulz-Electronic, über den Online-Handel mit Elektronikprodukten und die Pflichten eines modernen Distributors.



**Stefan Dehn:** Stromversorgungen sind heute komplexe Laborgeräte mit zahlreichen Möglichkeiten zum Einstellen von Parametern und vielen Schnittstellen mit vielfältiger Software

**D**ie Möglichkeiten, sich über beispielsweise Stromversorgungen zu informieren, waren noch nie so gut wie heute. Dank Internet ist der Interessent bereits hochgradig vorinformiert, wenn er mit einem Händler in Kontakt tritt. Das würde für einen reinen Online-Handel sprechen – die Erfahrung bestätigt uns jedoch, dass Distributoren nach wie vor gefragt sind. Warum ist das so?

**eli:** Herr Dehn, das Wissen des Internets ist immens. Es sollte doch genügen, um ein passendes Stromversorgungsgerät zu finden. Oder wissen Sie als Distributor mehr als das Netz?

**Dehn:** Das Wissen des Internets mag unendlich sein. In der Praxis ist es aber zunächst wichtig zu wissen, wonach man überhaupt suchen soll. Es gibt Begriffe, die man in Google eingeben kann; man ist dann aber der Suchmaschine ausgeliefert. Weit oben stehen Vorschläge, die finanziell unterstützt und technisch suchoptimiert wurden – also ein von Google gefiltertes Ergebnis.

**eli:** Die Treffer sind oft gar nicht so schlecht.

**Dehn:** Schon, und es mag auch ganz gut passen, was da vorgeschlagen wird. Doch links und rechts neben Google gibt es eventuell weitere und bessere Lösungen. Die finden Sie nur, wenn Sie mit einem kompetenten Anbieter die Besonderheiten

## KONTAKT

Schulz-Electronic GmbH,  
Dr.-Rudolf-Eberle-Straße 2,  
76534 Baden-Baden,  
Tel. 07223 9636-0,  
Fax 07223 9636-90,  
[www.schulz-electronic.de](http://www.schulz-electronic.de)

Ihrer Applikation besprechen – egal ob Standardgerät oder eine modifizierte Variante. Die Beratung eines guten Distributors setzt somit schon bei den ersten Überlegungen zu einem Projekt an, weit vor dem Zusammenstellen einer Bestellung. Sehen Sie, es reicht nicht aus, einfach nur ein guter Distributor zu sein.

**eli: Also entsteht im Idealfall das Lastenheft unter der Mitwirkung des Distributors?**

**Dehn:** Wenn er gut ist, hat er schon in diesem Stadium Aspekte wie Zukunftssicherheit, Modularität, Erweiterbarkeit, Ökologie, Kommunikationsfähigkeit, etwa im Hinblick auf die Industrie 4.0, im Auge. All dies können viele Unternehmen nur bruchstückhaft für sich herausfinden. Hier

**1000-V-Testsystem für Hochvoltbatterien und Batteriemanagementsystem:** Komplexer Rackaufbau mit sechs verschiedenen Stromversorgungen, über eine Softwareoberfläche bedienbar und mit zahlreichen Anschlussmöglichkeiten. Ausgeklügeltes Sicherheitskonzept. Konzeption, Aufbau, Test und Inbetriebnahme durch Schulz-Electronic

die über die zu bestellenden Geräte hinaus reichen.

**eli: Können Sie dafür Beispiele nennen?**

**Dehn:** Generell sind das Besonderheiten der Applikation, die einen Einfluss auf Eigenschaften der Quelle haben, etwa die Frage, ob sie über die Möglichkeit verfügen muss, Energie aufzunehmen. Weitere Themen sind

## „ Ein Distributor, der über eigene Entwickler und Techniker verfügt und über einen guten Draht zu seinen Herstellern, tritt selbst als Quasihersteller auf

Stefan Dehn

wird der Distributor zum Entwicklungspartner des Industrieunternehmens. Außerdem müssen wir festhalten: Bei komplexen Produkten besteht generell mehr Erklärungsbedarf.

**eli: Und dazu zählen Sie Ihre Stromversorgungen?**

**Dehn:** Das sind heute komplexe Laborgeräte mit zahlreichen Möglichkeiten zum Einstellen von Parametern und vielen Schnittstellen mit vielfältiger Software. Im direkten Gespräch mit einem Berater findet man schneller heraus, welche Eigenschaften von Interesse für die geplante Anwendung sind oder welche Optionen noch dazu bestellt werden sollten. Die Beratung streift Aspekte,

Kühlkonzept und benötigter Bauraum, Montagemöglichkeiten und optimale Platzausbeute, die Ansteuerung, die Software oder die Auswahl der Schnittstelle. Und selten wird nur ein Gerät benötigt. Sehr oft suchen die Kunden funktional optimierte Systeme aus mehreren Geräten, auch von verschiedenen Anbietern, mit zusätzlicher Hardware und Software. Eine solche Integrationsberatung kann ein auf das Verschicken von Boxen reduzierter Online-Handel nicht bieten.

**eli: Beratung ist also nicht nur angenehm, sondern erforderlich?**

**Dehn:** Vor allem wenn die Ansprüche steigen – und das kommt nicht selten vor,



denn die Applikationen und ihre Anforderungen werden immer komplexer. Damit kommt der Wunsch nach sehr speziellen Änderungen an den Geräten auf. Ein Distributor, der über eigene Entwickler und Techniker verfügt und über einen guten Draht zu seinen Herstellern, kann Adaptionen, Veränderungen, Umlackierungen selber vornehmen,



**Stromversorgungsgerät von Delta Elektronika:** Mit Sonderlackierung für den Einsatz im amerikanischen Experiment Laser Interferometer Gravitational-Wave Observatory (LIGO)

ohne dass die Gewährleistungsansprüche erlöschen. Er tritt also selbst als Quasihersteller auf.

**eli: Wie weit kann denn diese Individualisierung gehen?**

**Dehn:** Beispiele reichen von komplexen Schaltschränken mit eingebauten Pufferkondensatoren, Schutzeinrichtungen mit Entladesystemen, die die Energie im Notfall entladen, über spezielle DC-Abgänge auf Kundenwunsch, bis zu Ansteuerungen via CANmp und deren Tests im Vorfeld der Auslieferung. Aber Sonderwünsche sind noch nicht alles.

**eli: Worauf wollen Sie hinaus?**

**Dehn:** Selten ist es mit dem Kauf einer Sache getan. In vielen Fällen sind eine Inbetriebnahme und Schulungen vonnöten.

Das ist in einem Online-Shop schwer umzusetzen. Noch ein weiterer Punkt ist die persönliche Nähe des Anbieters zum Kunden. Auch die ist mehr als ein angenehmer Umstand. Das Gespräch mit dem Berater kürzt nicht nur den Beschaffungsprozess ab, es dient auch der Optimierung der Bestellung. Vieles, was nicht benötigt wird, kann dank der persönlichen Beratung weggelassen und dafür gegebenenfalls anderes gleich mitbestellt werden, um besser arbeiten zu können. Und auch nach der Lieferung ist der Berater als Helfer gefragt.

**eli: Nun gut, die persönliche und kompetente Beratung hat Vorteile. Aber sie hat ihren Preis.**

**Dehn:** Auch das sollte man differenziert sehen. Denn die persönliche Beratung sorgt ihrerseits für die Begrenzung der Preisspira-

le. Wenn etwa ein Gerät empfohlen wird, das die Leistungen von mehreren erbringt oder Umbauten die Notwendigkeit einer weiteren Anschaffung unnötig machen, hat sich der Weg zum Spezialdistributor auch finanziell gelohnt. Und nicht zu vergessen: Viele Spezialanbieter bieten ihren Kunden die Möglichkeit, Produkte im Vorfeld des Kaufs zu testen. Aber nicht immer ist der Kauf die beste und einzige Option; häufig werden Geräte auch zur Miete oder zum Leasing angeboten.

**Danke für das Gespräch.**

ml

**Online-Service**

LIGO: Messung von Gravitationswellen kosmischen Ursprungs

[www.elektronik-informationen.de/69011](http://www.elektronik-informationen.de/69011)