

Puls schließt 2020 mit Umsatzsteigerung ab

»Wir stehen jetzt auf Toyotas Lieferanten-Liste!«

Anders als zu Beginn der Corona-Pandemie erwartet, gelingt Puls 2020 sogar eine Umsatzsteigerung. Gründer und President Bernhard Ertl erwartet für 2021 im günstigsten Fall ein zweistelliges Wachstum. Mit der für 2022 geplanten Umstellung auf SAP treibt er zudem die Digitalisierung seines Unternehmens voran.

Markt&Technik
EXKLUSIV
INTERVIEW



BERNHARD ERDL, PULS

„Wir wollen durch die Einführung von SAP unsere betriebswirtschaftliche Transparenz erhöhen und Schnittstellen zu den Kunden öffnen. Ende 2022 legen wir den Schalter um und erwarten von diesem Schritt dann einen deutlichen Umsatzschub.“

Markt&Technik: Nach fast einem Jahr Corona-Pandemie: Wie bewerten Sie rückblickend das Jahr 2020? Mussten Sie einige Ihrer ursprünglichen Einschätzungen korrigieren?

Bernhard Ertl: Als es im März/April 2020 richtig losging, haben wir mit einem Szenario ähnlich dem von 2009 gerechnet. Ich habe Worst-Case-Szenarien durchspielen lassen, die einen Umsatzrückgang von 30 Prozent beinhalteten. Schließlich lag unser Umsatzeinbruch 2009 bei 27 Prozent. Aber die damalige Finanz- und Wirtschaftskrise hatte eine andere Struktur, sie hat die gesamte Industrie viel härter getroffen. Dieser Unterschied war für uns aber im März/April letzten Jahres noch nicht erkennbar.

Bislang kam die deutsche Industrie vergleichsweise gut durch die Corona-Krise. Mit welcher Entwicklung rechnen Sie im Geschäftsjahr 2021?

Nachdem wir im letzten Jahr sogar ein einstelliges Wachstum geschafft haben, gehe ich weiter von einem steigenden Umsatzverlauf aus. Es gibt im Markt weiter einen Aufhol- und Nachholbedarf. Die treibende Kraft hinter diesem Wachstum ist die fortschreitende Automatisierung und Digitalisierung in unseren Zielbranchen. Dazu mag auch eine schrittweise sich abzeichnende Deglobalisierung beitragen. Die Corona-Krise hat vielen ihre erhöhte Verwundbarkeit deutlich gemacht. Eine Verkürzung der Lieferkette in Form einer teilweisen Rückverlagerung von Produktion schiebt den Automatisierungstrend weiter an.

Wie haben sich die Einschränkungen rund um die Corona-Pandemie bisher auf Ihr Hauptabsatzsegment, den Industriebereich, ausgewirkt? Erwarten Sie dort 2021 eine Veränderung?

Wir steckten noch zur Jahresmitte 2020 in den Minuszahlen! Im 3. und 4. Quartal erfolgte dann ein sehr steiler Anstieg. Solange es zu keinen weiteren Fabrikschließungen wie beim ersten Lockdown kommt, sehe ich nicht die Gefahr eines weiteren Einbruchs. Wir waren von diesen Lockdowns ja nicht nur durch Werksschließungen bei unseren Kunden, sondern auch durch lokale Lockdowns bei einigen unserer Zulieferer etwa in Malaysia und auf den Philippinen betroffen. Das hatte für uns im ersten Halbjahr 2020 natürlich gewisse Ineffizienzen zur Folge.

Nach fast einem Jahr Corona-Pandemie – wie führt man eigentlich ein international aufgestelltes Unternehmen mit über 1200 Mitarbeitern aus dem und im Homeoffice?

Ich selbst habe mich zu Beginn der Pandemie für acht Wochen ins Homeoffice zurückgezogen. Ich wollte damit den Mitarbeitern auch die Dringlichkeit des Themas Homeoffice in dieser Zeit durch ein persönliches Vorbild vor Augen führen. Gleichzeitig haben wir eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, vom Smartphone auf Firmenkosten für jeden Mitarbeiter bis hin zur intensiven Nutzung von Teams und der Anschaffung von Luftreinigungsgeräten. Wir haben virtuelle Townhall Meetings dazu genutzt,

die Ängste und Unsicherheiten der Mitarbeiter zu adressieren. In meinen Augen war eine klare Kommunikation in dieser Zeit das A und O. Für mich als Eigentümer sowie das Management-Team ging es in dieser Zeit vor allem auch darum, Zuversicht und Hoffnung auf Verbesserung auszudrücken. Die zweite Jahreshälfte 2020 hat uns in diesem Ansinnen dann ja auch bestätigt.

Welche Auswirkungen hatten die Einschränkungen durch die Corona-Pandemie auf die Entwicklung und Zulassung neuer Produkte bei Puls?

Wir brauchen ganz eindeutig mehr Zeit für die Entwicklung. Vor Corona haben drei Entwickler in einem Raum gearbeitet. Das geht nicht mehr. Themen wie EMV und Thermik lassen sich aber in der Stromversorgungsentwicklung nicht beliebig simulieren. Das Testen, das Ausprobieren sind ein entscheidender Teil der Entwicklung. Sowohl Hardware-Entwicklung, aber auch gruppenspezifische Prozesse, die dann zu neuen Ideen und Lösungsansätzen führen, lassen sich nur sehr beschränkt in den virtuellen Raum verlagern. Bei der Zulassung kommt noch hinzu, dass die DIN/EN 60950 seit Jahresbeginn nicht mehr für das CE-Zeichen nutzbar ist. Stattdessen kommt nun die IEC/EN 61010 oder die 62368 zum Einsatz. Auch diese Umstellung kostet Zeit. In Summe, würde ich sagen, hat sich durch die Corona-Pandemie die Markteinführung neuer Produkte um drei bis sechs Monate verschoben. Trotz der Schwierigkeiten des letzten Jahres hat sich aber beispielsweise die neue, seit der zweiten Jahreshälfte 2020 in Produktion befindliche, IP67-spezifizierte FIEPOS-Serie für uns sehr gut entwickelt.

China konnte als einzige Volkswirtschaft weltweit 2020 ein Wachstum von über 3 Prozent erzielen. Wie wichtig ist China für Puls heute als Absatzmarkt?

Im letzten Jahr hat China 7 Prozent zum Gesamtumsatz beigesteuert, getrieben wurde das auch von einem Umsatzplus von 25 Prozent in China! Traditionell erzielen wir über 60 Prozent unseres Umsatzes in Europa, davon entfallen rund 35 Prozent auf den deutschsprachigen Raum. Zulegen konnten wir auch in den USA. Wir sind in den USA wirklich unter Trump gewachsen. Das hat vor allem mit unserer starken Stellung im Bereich Warenhauslogistik dort zu tun. In Summe wurde unser Wachstum 2020 vor allem durch drei Märkte getrieben: China, Singapur und die USA.

Im November letzten Jahres haben 14 asiatische Länder mit der RCPE die weltweit größte Freihandelszone gebildet. Wird

sich das in Zukunft positiv auf Ihre Umsatzentwicklung auswirken?

Grundsätzlich würde ich dem zustimmen, aber das ist ein langfristiges, im ersten Schritt auf zehn Jahre angelegtes Projekt. In der Region hat der Abschluss des RCPE aber auf jeden Fall für ein hohes Maß an Aufmerksamkeit gesorgt!

Bleiben wir in Asien. Puls hat Anfang 2019 eine eigene Niederlassung in Japan eröffnet. Haben sich die damit verbundenen Hoffnungen bisher erfüllt?

Wir konnten dort bereits schöne große Projekte im Bereich der Automobilindustrie und der Industrieelektronik gegen etablierte japanische Hersteller gewinnen. Und was mich ganz besonders freut: Wir haben es in dieser kurzen Zeit auf die Lieferantenliste von Toyota geschafft – das ist wirklich ein großartiger Erfolg!

China scheint gestärkt aus der Corona-Krise hervorzugehen. Wird das nach Ihrer Einschätzung in Zukunft Auswirkungen auf den Markt für Hutschienen-Netzteile haben?

Indirekt vielleicht ja. China wird weiter versuchen, sich vom Ausland unabhängiger zu machen. Aber für China sind Hutschienen-Netzteile keine strategischen Produkte. Ungeachtet dessen denke ich aber, wir werden einen verstärkten Wettbewerb spüren. Für uns bedeutet das, wir werden in Zukunft in China noch stärker wie ein chinesischer Hersteller agieren. Perspektivisch beinhaltet das auch den Aufbau einer eigenen Entwicklung in China. Mittel- bis langfristig rechne ich mit einem weiteren Auseinanderdriften der großen Wirtschaftsregionen. Bedenklich finde ich in diesem Zusammenhang eine Abschottung der nationalen Märkte durch den Aufbau neuer nationaler Normen. Erdogan versucht das derzeit etwa für den türkischen Markt. Wenn China das macht, hat das natürlich eine deutlich höhere Durchschlagskraft.

Die Themen Industrial Ethernet und Single Pair Ethernet gewinnen auch im Stromversorgungsbereich an Bedeutung. Wie sehen Sie diesen Trend?

Single Pair Ethernet ist eindeutig im Aufwind. Man hat durch Single Pair Ethernet ohne Systemtausch die Möglichkeit, sich einzuklinken. Aber auch andere Bussysteme wie etwa I/O-Link sind im Industriemarkt erfolgreich. Wir werden noch in diesem Jahr weitere Industrial Ethernet-Lösungen auf den Markt bringen.

Welche anderen entwicklungstechnischen Themen beschäftigen Sie derzeit bei Puls?

Wir haben uns für den Einsatz von 1200-V-SiC-MOSFETs dort entschieden, wo sie gegenüber

klassischen IGBT- oder Super-Junction-MOS-FET-Lösungen einen klaren Performance-Sprung ermöglichen, etwa bei Geräten mit Leistungen über 1 kW. Auch den Einsatz von Hybrid-Polymerkondensatoren auf der Ausgangsseite stehen wir zunehmend positiv gegenüber, da lassen sich wirklich Verbesserungen gegenüber klassischen Aluminium-Elektrolyt-Kondensatoren erzielen.

Sie treiben in diesem Jahr massiv die Vorbereitungen für den Umstieg auf SAP voran. Warum erfolgt dieser Schritt jetzt?

Unser bislang genutztes Warenwirtschaftssystem haben wir 1986 eingeführt, als das Unternehmen 30 Mitarbeiter zählte und es nur den Entwicklungs- und Produktionsstandort in München gab. Heute beschäftigt Puls weltweit über 1200 Mitarbeiter und unterhält Entwicklungs- und Produktionsstandorte in Deutschland, Österreich, Tschechien und China. Mit der Umstellung auf SAP wollen wir für mehr betriebswirtschaftliche Transparenz sorgen, wir wollen Schnittstellen zu unseren Kunden öffnen, mehr auf eine Digitalisierung der Geschäftsabläufe setzen. Wir versprechen uns von diesem Schritt ab 2023 einen deutlichen Push in der Geschäfts- und Umsatzentwicklung.

Thema Umsatzentwicklung. Nach dem positiven Wachstum 2020: Mit welchem Umsatzvolumen rechnen Sie aktuell für 2021?

Unser Umsatz lag im Vorjahr bei rund 165 Millionen Euro. Für das laufende Geschäftsjahr sollten 175 Millionen Euro auf jeden Fall realistisch sein. Vielleicht gelingt uns ja dann 2022/23 der Sprung über die 200-Millionen-Euro-Umsatzschwelle?

Zu den Veränderungen, die Sie bei Puls zuletzt vorangetrieben haben, zählen die Einstellung eines Geschäftsführer-Trios und die verstärkte Nutzung sozialer Netzwerke zum Recruiting.

Mit Benedikt Wolfram haben wir Anfang dieses Jahres bereits einen kaufmännischen Geschäftsführer eingestellt. Derzeit sind wir auf der Suche nach einem Geschäftsführer für Sales & Marketing und 2022 werden wir das Trio durch einen CTO ergänzen. Dieses Geschäftsführer-Trio wird mich vor allem vom Tagesgeschäft entlasten, sodass ich mich in meiner Funktion als Eigentümer verstärkt auf die strategische Weiterentwicklung von Puls konzentrieren kann. Angetrieben durch die besonderen Umstände des letzten Jahres haben wir unser Recruiting verstärkt in die sozialen Netzwerke verlagert, mit beachtlichem Erfolg.

Das Interview führte Engelbert Hopf.