

Umsatz von Puls steigt und steigt

»Wir sind inzwischen im Modus der Warenzuteilung«

Nach einem Umsatzplus von 30 Prozent im Vorjahr geht Bernhard Erdl, Geschäftsführer, Chefentwickler und Gründer der Puls-Gruppe, für 2022 von einem Plus von 10 Prozent aus. Perspektivisch könnte Puls noch in diesem Jahrzehnt eine Fertigung in Indien oder Vietnam eröffnen, um über ein drittes Standbein zu verfügen.

Markt&Technik: Mit welchen Erwartungen sind Sie in das Jahr 2022 gegangen? Erwarten Sie einen Übergang von der Pandemie zur Endemie? Und wie könnte sich das auf die Geschäftsentwicklung auswirken?

Bernhard Erdl: Ich gehe davon aus, dass das Jahr 2022 zum »New Normal« wird. Das Leben mit dem Virus wird normal werden. Die Wirtschaft hat sich mit Homeoffice an die Situation angepasst. Ob wir in diesem Jahr eine Umsatzsteigerung von 10 oder von 20 Prozent

erleben werden, hängt schlicht von der Materialversorgung ab. Klar ist auch: Die Nachfrage ist weiter ungebrochen, und soweit wir das überblicken können, legen unsere Kunden nichts aufs Lager.

Werfen wir noch einmal einen Blick auf das Jahr 2021. Hat es Ihre Erwartungen erfüllt? Wo lagen die größten Probleme?

Traditionell bestimmte der Auftragseingang die Umsatzentwicklung eines Unternehmens. Das hat sich geändert, es ist die Bauteilversorgung, die die Umsatzentwicklung bestimmt. Historisch ist das einmalig! In der Vergangenheit hatte man immer mal wieder mit Kapazitätsengpässen zu tun, das dauerte dann meist einen Lagerzyklus. Heute ist das Paket an negativen Einflussfaktoren deutlich umfangreicher, und es hat nachhaltigen Einfluss auf unser seit Jahrzehnten erfolgreiches Geschäftskonzept. Wirtschaftlich konnten wir 2021 einen Umsatzzuwachs von 30 Prozent realisieren und damit erstmals einen Gruppenumsatz von über 200 Millionen Euro erreichen.

Wir gehen ins dritte Corona-Jahr. Welche Ihrer Annahmen vom Beginn der Coronapandemie hat sich als falsch erwiesen? Welche Veränderungen haben sich seither bei Puls ergeben?

Unsere größte Fehleinschätzung war sicher, dass wir zu Beginn eine große Krise erwartet haben, mit einer langsamen anschließenden Normalisierung. Man könnte also sagen, wir haben das Problem zu Beginn erst überschätzt

Markt&Technik
EXKLUSIV
INTERVIEW



BERNHARD ERDL, PULS

„Traditionell bestimmte die Auftrags- die Umsatzentwicklung. In Pandemiezeiten bestimmt die Versorgungslage die Umsatzentwicklung. Das hat unser Geschäftskonzept vorübergehend verändert.“

und danach dann unterschätzt. Wie haben wir reagiert? Wir haben unsere Abläufe flexibilisiert und wir haben resilientere Strukturen geschaffen, auch wenn das kostspielig war. Dem Risikomanagement wird inzwischen deutlich mehr Aufmerksamkeit gewidmet als vor der Pandemie. Persönlich habe ich mich in den letzten beiden Jahren wieder verstärkt in das operative Geschäft und in den Einkauf eingebracht, das stellte vor 2020 nur einen kleinen Teil meines Arbeitspensums dar. Wir sind wohl schlicht zu sorglos gewesen. Fazit: Wir laufen auf eine unruhigere Welt zu, das zeigen auch die jüngsten Ereignisse in der Ost-Ukraine.

Ihre Kunden kommen vor allem aus dem Automatisierungs- und Anlagenbau. Mit welchen Sorgen wurden Sie da in den letzten zwei Jahren konfrontiert? Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung Ihrer Hauptabsatzmärkte ein?

Einer der Kunden aus diesem Bereich hat uns vor Kurzem gesagt, Puls sei einer der Wenigen, zu denen er keine Hotline wegen Lieferschwierigkeiten hat! Nicht das Bottleneck zu sein, das ist unser Hauptanliegen. Nachfragetechnisch ist der Boom in der Medizintechnik inzwischen wieder abgeklungen, dafür boomt seit der Pandemie das Thema Intralogistik, getrieben durch die weltweit agierenden großen Versanddienstleister, in einem ungeahnten Maße. Man muss auch sagen, dass die Nachfrage aus dem Ausland sich deutlich stärker entwickelt hat als aus der DACH-Region. Hier sind vor allem Südostasien und Amerika zu nennen.

Infineon Technologies hat vor Kurzem davon gesprochen, dass sich die Lieferengpässe in der Halbleiterbranche noch bis Ende 2023 hinziehen werden. Was bedeutet das für Puls und die Stromversorgungsbranche?

Die deutsche Industrie im Allgemeinen und natürlich die Stromversorgungsbranche im Besonderen ist im weltweiten Vergleich nur ein kleiner Abnehmer von Chips. Wenn es stimmt, was zu lesen ist, dann kauft Apple im Jahr mehr Halbleiter ein als die gesamte weltweite Automobilindustrie! Als Kunden zahlen wir heute den Preis für die mit Macht weltweit laufende Digitalisierungswelle. Vor diesem Hintergrund wundert es mich eigentlich, dass die Chinesen nicht versuchen, aus dieser Marktsituation mehr Kapital zu schlagen. Was mich an den Diskussionen um die Stärkung der europäischen Halbleiterindustrie stört, ist die Diskussion um den 2-nm-Ansatz. Das ist nicht die Technologie, die wir hier vordringlich benötigen! Wir haben auch schon versucht, unseren Halbleiterlieferanten deutlich zu machen, dass wir unter anderem die Stromver-

sorgungen für die ASML-Produkte liefern, die sie so dringend benötigen, aber auch dieser Hinweis hat nichts gebracht.

Puls verfügt traditionell über ein gut gefülltes Lager. Wie stellt sich die Lagersituation Anfang 2022 dar? Wie weit reichen Ihre Auftragsbücher?

Unser Lager an Fertigprodukten ist mit einer Reichweite von zwei Wochen quasi nicht mehr existent. Auch wir sind inzwischen im Modus der Warenzuteilung angekommen. Unser Geschäftskonzept hat sich damit vorübergehend verändert. Aktuell sind unsere Auftragsbücher deutlich über ein Jahr hinaus gefüllt. Die Kunden wollen sicherstellen, dass sie bei der Belieferung oben stehen, und sie wollen auch ihre Preise absichern.

„Ich gehe inzwischen mittelfristig wirklich von einer Trennung der globalen Wirtschaftszonen aus. Das ist ein gradueller Prozess. Das Profil ändert sich. China als billiger Produktionsstandort ist Geschichte.“

Sie sprachen vom Erreichen der 200-Millionen-Euro-Umsatzschwelle. Wie verteilt sich dieser Umsatz? Gab es da regional und von den Produktgruppen her Veränderungen?

Etwa 35 Prozent unseres Umsatzes entfallen jeweils auf die DACH-Region und Nordamerika. Weitere 15 Prozent steuern jeweils Asien und Europa bei. Dabei lässt sich auch ganz klar festhalten, dass die USA, China und Südostasien für uns in den letzten zwei Jahren die großen Wachstumsbringer waren. Kamen früher etwa 50 Prozent der Aufträge aus dem Maschinenbau, ist heute die Intralogistik ein ganz großer Auftraggeber.

Laut Marktforschern sind DIN-Schienen-Netzteile eines der kleinsten Produktsegmente am Stromversorgungsmarkt, wachsen aber mit am stärksten. Hat die Pandemie die Wettbewerbssituation für Puls verändert?

Wir erzielen etwa 80 Prozent unseres Umsatzes mit DIN-Schienen-Netzteilen. Den Weltmarkt dafür würde ich auf unter 1 Milliarde Dollar veranschlagen. Nach unserer Beobachtung hat die Pandemie bisher nicht zu einer Veränderung des Wettbewerbumfelds geführt. Niemand ist verschwunden, es sind aber auch keine Neuen aufgetaucht.

Steigende Rohstoffpreise waren neben den verlängerten Lieferzeiten das Hauptthema 2021. Wo wurden Sie mit besonders hohen Preissteigerungen konfrontiert? Werden Sie Ihre Preise anheben?

Ganz markant sind die Halbleiterpreise gestiegen. Von einem Hersteller wurden wir mit Preissteigerungen von 40 bis 170 Prozent konfrontiert. Und die höheren Energie- und Logistikkosten treiben auch die anderen Bauteilpreise hoch. Zusätzlich müssen wir auf dem Spotmarkt zum 10- bis 20-fachen Preis zukaufen. In der Konsequenz haben wir dann 2021 zwei Mal die Preise für unsere Produkte erhöht, erst um 2,4 Prozent und dann im Oktober noch einmal um 5,8 Prozent. Wir beobachten jetzt erst einmal die weitere Entwicklung. Ich gehe aber davon aus, dass wir spätestens 2023 noch mal nach oben gehen müssen.

Mit dem Regierungswechsel in den USA hat sich zwar der Ton geändert, aber im Handels- und Technologiekonflikt mit China gab es keine Veränderungen. Was bedeutet das für ein Unternehmen wie Puls mit einem starken Footprint in China?

Ich gehe inzwischen mittelfristig wirklich von einer Trennung der globalen Wirtschaftszonen aus. Das ist ein gradueller Prozess. Das Profil ändert sich. China als billiger Produktionsstandort ist Geschichte. Wir werden in China ein chinesisches Unternehmen sein. Als Konsequenz beschäftige ich mich inzwischen noch für dieses Jahrzehnt mit dem möglichen Bau einer neuen Fertigung in Indien oder Vietnam.

Puls hat vor zwei Jahren mit Power to Machine eine neue Produktgruppe vorgestellt. Wie wurde die am Markt angenommen? Was planen Sie an Neuem für 2022?

Power to Machine wurde auch in der Krise der Pandemie so gut angenommen, dass wir diese Produktgruppe in diesem Jahr deutlich ausbauen werden. Aber wir werden auch Neues im klassischen DIN-Schienen-Bereich präsentieren, getreu unserer Devise, kleiner und kompakter zu bauen und die Geräte mit höheren Wirkungsgraden auszustatten, die teilweise bis zu 97 Prozent gehen werden.

Bleiben wir bei den technischen Themen. Nach wie vor wird die Vernetzung von Stromversorgungen intensiv diskutiert. Wie sind Ihre Erfahrungen damit am Markt?

Diskutiert wird nach wie vor intensiv, aber die Marktdurchdringung verzögert sich immer noch dadurch, dass die Vielfalt der möglichen Schnittstellen einfach noch zu groß ist und damit Second-Source-Konzepte schwierig zu

realisieren sind. Um hier wirklich zu einem Marktdurchbruch zu kommen, müsste sich die Industrie auf ein, zwei Protokolle einigen. Durch so eine Standardisierung würde eine Marktdynamik entstehen.

Eine spürbare Dynamik am Markt ist inzwischen im Bereich SiC- und GaN-Leistungshalbleiter entstanden. Setzt Puls inzwischen auch auf Wide Bandgap?

Wir setzen inzwischen 1200-V-SiC-MOSFETs ein, weil sich durch den Einsatz dieser Wide-Bandgap-Bauteile ganz einfach designtechnisch Türen öffnen, die es zuvor nicht gegeben habt. Im Bereich 600 V setzen wir weiterhin auf SuperJunction-MOSFETs. Mit GaN beschäftigen wir uns derzeit in der Vorentwicklung; mit einem Einsatz in Serienprodukten ist vorerst nicht zu rechnen.

Im November findet aller Voraussicht nach die electronica 2022 wieder als Präsenzveranstaltung statt. Wie wichtig ist das für die Elektronikbranche?

Aus meiner Sicht wird die Bedeutung von Präsenzmessen überschätzt. Das hat sicherlich auch damit zu tun, das Schaltnetzteile heute einen Reifegrad erreicht haben, bei dem eine regelmäßige Messepräsenz nicht mehr notwendig ist, um die evolutionären Fortschritte zu präsentieren. Um neue Geschäftskontakte zu knüpfen, sind Präsenzmessen sinnvoll, aber die Reiseeinschränkungen der letzten zwei Jahre haben die Branche bei Weitem härter getroffen als der Ausfall der Präsenzmessen.

Seit knapp drei Monaten ist die Ampelkoalition nun im Amt. Sie ist als Regierung der Veränderung und des Aufbruchs

angetreten. Sehen Sie bereits Veränderungen in der Wirtschaftspolitik?

Ich denke, für ein erstes Urteil sollte man noch bis zum Sommer abwarten. Dann haben sich die neuen Kräfte eingespielt, und ab dann müssen sie auch liefern! Persönlich bin ich der Ansicht, dass bisher zu viel Geld für sinnlose Vorhaben ausgegeben wurde. Ich sehe da durchaus Ansatzpunkte, wo das Geld mit größerer Wirkung eingesetzt werden könnte. Wenn es um die nachhaltige Verbindung von Ökologie und Ökonomie geht, dann müssen wir in Zukunft aus weniger mehr machen, um entscheidend CO₂ einzusparen. Jede ersparte Kilowattstunde wiegt dabei für die Zukunft doppelt!

Das Interview führte Engelbert Hopf.