

Traco Power nimmt den Bereich kundenspezifischer Stromversorgungen wieder stärker ins Visier

# »Stromversorgungen müssen heute dem Design folgen«

*Mit einem klaren Vertriebsfokus auf Schlüsselbranchen wie Medizintechnik, Bahn- sowie Mess- und Regeltechnik will Traco Electronic auch 2018 zweistellig in Deutschland wachsen. Eine besondere Bedeutung bei diesem Vorhaben haben kundenspezifische Stromversorgungs-lösungen. Ein besonders Augenmerk liegt dabei auf der Medizintechnik.*

**W**ir sehen uns ganz klar als Premiumanbieter in einem rauer werdenden Wettbewerbsumfeld«, so charakterisiert Sebastian Fischer, Geschäftsführer der Traco Electronic, die Rolle des Schweizer Stromversorgungsherstellers Traco Power. Mit einem Umsatzvolumen, das heute schon dreistellig sein dürfte, zählt das Unternehmen als Broadline-Anbieter zu den Top 5 der europäischen Stromversorgungshersteller für den industriellen Bereich. Dank eines ikonografischen, schwarz-roten Aufdrucks springen besonders die kleinen Wandler des Unternehmens auf den Leiterplatten den Betrachtern und Servicetechnikern ins Auge.

*Weltweit im Einsatz,  
Schlüsselbranchen im Blick*

Im Jahr 1944 in der Schweiz als Handelsvertretung gegründet, erzielt das Unternehmen heute etwa 60 Prozent seines Umsatzes in Europa. Deutschland steht dabei für gut ein Drittel des Europageschäfts. Auf Asien entfallen 20 Prozent des Umsatzes, auf die USA 15 Prozent. Den Rest erzielt das Unternehmen mit Produkten und Dienstleistungen, die nichts mit Stromversorgungen zu tun haben. Produkttechnisch verteilt sich der Umsatz etwa zu zwei Dritteln auf DC/DC-Wandler, ein Drittel steuern AC/DC-Netzteile bei.

»Unser wichtigstes Umsatzsegment sind Wandler im Leistungsbereich von 10 bis 50 W«, erläutert Fischer; »unser stärkstes



Sebastian Fischer, Traco Electronic

„Nur wenn wir Produkte mit klarem Mehrwert für unsere Kunden entwickeln und dies mit einer sehr guten Applikationsberatung vor Ort verbinden können, werden wir auch in Zukunft über dem Markt wachsen.“

Wachstum erzielen wir derzeit im Bereich Medizintechnik mit DC/DC-Wandlern zwischen 2 und 30 W und AC/DC-Netzteilen zwischen 20 und 300 W«. Klar auf das Segment Industriestromversorgungen fokussiert, zählen für Fischer, der das Deutschlandgeschäft seit knapp zwei Jahren als Geschäftsführer verantwortet, die Bereiche Medizin- und Bahntechnik sowie die Mess- und Regeltechnik zu den Schlüsselbranchen des Vertriebs in Deutschland.



Bild: Traco Power

Auch wenn Traco Power in erster Linie für DC/DC-Wandler bekannt ist – zwei Drittel des Umsatzes entfallen auf diese Produkte –, bietet das Unternehmen ein Komplettprogramm vom kleinen, vergossenen Modul bis zum leistungsstarken Open-Frame- oder Hutschienen-Netzteil an.

»Medizin ist heute kein Nischenmarkt mehr«, versichert er. »Zwar ist generell eine Zunahme der Nachfrage nach kundenspezifischen Lösungen quer durch alle Anwendungsbereiche zu beobachten, doch für den Medizintechnik-Markt gilt das in ganz besonderem Maße.« Vor diesem Hintergrund treibt er den Ausbau der kundenspezifischen Aktivitäten bei Traco Power voran. Er knüpft damit an eine Strategie an, die Traco schon einmal vor mehr als zehn Jahren verfolgte.

Kundenspezifisch heißt für Fischer dabei ganz klar Customized. »Der Kunde bekommt Boh-

rungen auf der Leiterplatte und Ausbrüche aus dem Gehäuse, die er braucht; dasselbe gilt für das Thema Kabelbaum, wenn nötig.« Neben diesen mechanischen Anpassungen bekommt er auch genau die elektrischen Leistungsmerkmale und Zulassungen, die er braucht. Natürlich sei das beratungsintensiver als das Kataloggeschäft, »aber dafür bekommt der Kunde eben auch genau das, was er für seine Applikation benötigt.« Nicht unwichtig bei diesem Thema ist auch eine durchgehende und transparente Zertifizierungskette, um die sich der Kunde nicht selbst kümmern muss.

#### *Irische Entwicklungen mit gesteigertem Wirkungsgrad*

Bei der Frage, wie die Stromversorgung ausgeführt werden soll, ist nach Fischers Erfahrung kein klarer Trend erkennbar. »Viele wollen inzwischen keine Lüfter mehr in den Stromversorgungen, gleichzeitig wollen sie aber Produkte, die kleiner sind als ihre Vorgänger und bei den gleichen Umgebungstemperaturen einsetzbar sind.« In puncto Wirkungsgrad bedeutet das, dass dieser bei heutigen Lösungen eher bei oder über 90 Prozent liegt als in den 80er-Prozentpunkten wie noch vor einigen Jahren.

Entwickelt werden die kundenspezifischen Lösungen wie die übrigen Produkte des Unternehmens im irischen Wexford, knapp zwei Au-

stunden südlich von Dublin. Das dort entwickelte Produktspektrum reicht von vergossenen Modulen bis zu Open-Frame- und Hutschienen-Netzteilen. »Wir bringen unsere Produkte in Wexford bis zur Serienreife, danach überführen wir die Produktion zu Partnern in Asien«, beschreibt Fischer das Business-Konzept von Traco Power.

#### *Zentrale Funktionen am Hauptsitz in der Schweiz*

In Baar in der Schweiz sitzt die Konzernleitung. Sie sorgt für den technischen Support, die Produktqualifikation, die Distribution und den internationalen Verkauf der Produkte. Im letzten Jahr wurde das Zentrallager dort um 40 Prozent erweitert und dürfte nun eines der größten Stromversorgungslager in Europa sein, wie Fischer vermutet; »es repräsentiert etwa ein Viertel unsere Jahresumsätze«.

Während in Baar in Lagerfläche investiert wurde, wurde der Standort Wexford 2017 um ein neues EMV-Labor erweitert. Da dort auch leistungsstarke Messeinrichtungen unter anderem für Schock, Vibration und Klima existieren, sind dort nun umfangreiche Pre-Compliance-Messungen der gesamten Kundenbaugruppe möglich.

#### *Traco und die Distributoren*

Traco Power, das bedeutet auch im hohen Maße Distribution. »Etwa ein Viertel unseres Umsatzes erzielen wir mit Direktgeschäft, drei Viertel gehen über Distribution.« Traco benutzt dazu die gesamte Klaviatur, von der Katalogdistribution über namhafte Volumendistributoren wie Arrow bis zu regionalen Spezialdistributoren. Mit Arrow verbindet das Unternehmen inzwischen eine strategische Partnerschaft. Das bedeutet unter anderem gemeinsame Kundenveranstaltungen, Marketingaktivitäten oder die Anbindung des Warenwirtschaftssystems.

Als größte Herausforderung für 2018/19 sieht Fischer die Versorgungssicherheit. »Um eine möglichst große Liefertreue für unsere Kunden zu gewährleisten, war die Erweiterung des Zentrallagers von entscheidender Bedeutung«, versichert er. »Beim Thema Versorgungssicherheit unserer asiatischen Produktionspartner helfen letztlich nur realistische Bedarfsplanungen und eine Verlängerung des Planungshorizonts von Seiten der Kunden.« (eg)