

Neues Lagern und Liefern durch LED?

Die schnellen Innovationszyklen der LED fordern auch den Elektrogroßhandel heraus. Man muss über neue Strukturen und Lösungen nachdenken, meint Thomas Kretzer, Geschäftsführer der Trilux Vertriebsgesellschaft. Gemeinsam mit Leiter Key Account Management Großhandel Hendrik van Ophoven sprach er mit der ElektroWirtschaft über die Zukunftsaufgabe LED.

ElektroWirtschaft: *Das Thema LED sorgt offensichtlich für einen Aufschwung im Leuchtengeschäft, auch bei Trilux?*

Thomas Kretzer: Das Thema Außenbeleuchtung ist ein Wachstumsmotor, was vor allem an den BMU-Projekten aus 2012 liegt. (Siehe Kasten zu BMU-Projekten; Anm. d. Red.)

Die neuen Projekte helfen, höheres Wachstum zu erzielen. Bei den Innenraumleuchten sehen wir ebenfalls Möglichkeiten, aber erst zum Ende des Jahres, resultierend aus dem BMU, bei dem wir uns gut präsentiert haben auch in Verbindung mit dem Großhandel. Es sind über 3 000 Projekte beantragt worden, viele von Schulen. Es zeichnet sich ab, dass die diesjährigen Herbstferien,



Thomas Kretzer:
„Das Thema Außenbeleuchtung ist ein Wachstumsmotor.“

die zwischen Ende September und Anfang November liegen, den Hauptabsatz bringen werden.

ElektroWirtschaft: *Wie positioniert sich Trilux bei diesen Projekten?*

Kretzer: Das Ziel der BMU-Projekte, 50 Prozent Energieeinsparung durch LED, lässt sich nur erreichen, wenn auch ein Lichtmanagement z.B. anwesenheitsbezogenes Schalten steuert. Wir haben einen Wirtschaftlichkeitsrechner entwickelt, mit dem man schnell feststellen kann, ob sich eine Sanierung lohnt.

ElektroWirtschaft: Wenn das Geschäft mit dem Austausch durch LEDs floriert, beeinflusst dies auch die Lagersituation im Großhandel?

Kretzer: Wir denken darüber nach, ob sich hier etwas verändern lässt. Die BMU-Produkte sind konventionelle

Baureihen, die wir auf LED umgestellt haben. Da könnte eine Lagertätigkeit des Großhandels auch proaktiv sein. Je nachdem, wie der Hype sich entwickelt, könnten Lieferengpässe entstehen. Deshalb versuchen wir, diese Möglichkeiten derzeit in Gesprächen zu verifizieren.

van Ophoven: Im Rahmen des Konjunkturpaketes 2 hätte eine entsprechende Belagerung der geforderten Produkte Lieferengpässe verhindern können. Deshalb werden wir im Rahmen

THOMAS KRETZER

»50 Prozent Energieeinsparung durch LED lassen sich nur erreichen, wenn auch ein Lichtmanagement z.B. anwesenheitsbezogenes Schalten steuert.«

von BMU-Projekten mit dem Großhandel kommunizieren, welche unserer Produkte sich in den Anträgen wiederfinden und für eine Belagerung in Frage kommen

Kretzer: Vielleicht könnte es flexible Lösungen geben, wenn bei Großhandel XY noch etwas am Lager liegt. Ich glaube, gerade die LED wird aufgrund ihrer Technologiesprünge in der Zukunft viel dynamischere, partnerschaftlichere Lagerführungen ermöglichen.

ElektroWirtschaft: *Die Technologiesprünge vollziehen sich zum Teil in Dreimonatszyklen – was bedeutet das für den Großhandel?*

van Ophoven: Grundsätzlich kann der Großhandel bei uns zweimal im Jahr das Lager bereinigen. Auch bei Leuchten mit LEDs ist diese Vorgehensweise identisch, wobei natürlich die Kommunikation und die Abstimmung viel intensiver erfolgen müssen, d.h. wir sprechen deutlich früher mit dem Großhandel und begleiten gemeinsam den Abverkauf.



Hendrik van Ophoven: „Wir sprechen deutlich früher mit dem Großhandel und begleiten gemeinsam den Abverkauf.“

ElektroWirtschaft: *Gibt es hinsichtlich des selektiven Vertriebs im Lichtbereich irgendwelche Überlegungen?*

Kretzer: Ich glaube, dafür ist unser Produkt zu technisch. Es ist ein Investitions-

gut und wenig interessant für private Haushalte. Wie der Bereich von Licht & Service sich flächendeckend entwickelt, bleibt abzuwarten. Licht wird auch in Zukunft nicht die einzelne Leuchte, sondern ein Teil einer intelligenten Gebäudesystemtechnik sein.

ElektroWirtschaft: *Die OLED weist in diese Richtung?*

Kretzer: Klar ist: OLED wird kommen, für Flächen oder als Lichtskulptur; diese Technologie wird aber nicht die LED ersetzen, sondern ergänzen.

ElektroWirtschaft: *Wie positionieren Sie sich bei den LEDs?*

HENDRIK VAN OPHOVEN

»Wir sprechen sehr viel mit dem Großhandel und begleiten gemeinsam den Abverkauf.«

Kretzer: Es geht um die Gestaltung insgesamt und auch das Innenleben, das ich als Hersteller eines „maßgeschneiderten Kleides“ berücksichtigen muss. Wir haben 2012 die ITZ gegründet, eine interne Technologie Unit, die sich damit beschäftigt, die LED zu standardisieren und zu industrialisieren. Techniker und Ingenieure entwickeln in der ITZ für die Trilux-Gruppe als Keimzelle neue Ideen, auch um bei der Leuchte und im Elektronikbereich innovative Produkte entwickeln und bewerten zu können.

ElektroWirtschaft: *Entwickelt sich die LED zum Standard- oder Architektenprodukt?*

Kretzer: Beides. Trilux steht mit Trilux Neues Licht für das solide Standardprodukt und bedient mit RSL exklusive Architektenwünsche.

ElektroWirtschaft: *LEDs werden Trilux aus Asien zugeliefert. Was ändert sich hierdurch in wirtschaftlicher Hinsicht?*

Kretzer: Die Elemente in der Wertschöpfungskette haben sich dramatisch

red dot design award winner 2010

Ich bin gut im Bad

HAICO

QR Code

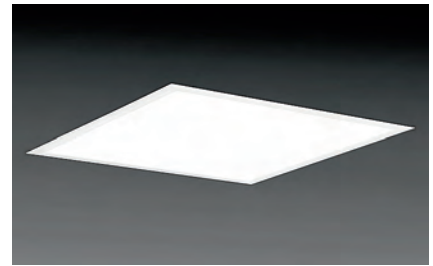
ECA 100^{ipro}
Typ H

- Intelligente, zweistufige Feuchtsteuerung
- Keine Sollwertvorgabe mehr nötig
- Arbeitet in Abhängigkeit des Anstiegs der rel. Raumfeuchte
- Kein Fehlbetrieb bei wetterbedingtem Feuchteanstieg

f Gefällt mir



www.maico-ventilatoren.com



Die „Siella“ LED von Trilux garantiert bei minimalster Höhe eine bedarfsgerechte, absolut homogene Lichtwirkung bei hoher Effizienz und Wirtschaftlichkeit.

verschoben. Früher war der Leuchtenkörper der Hauptteil, heute sind es die LED-Komponenten, die ein Vielfaches des Herstellungspreises einnehmen. Man kauft 5000 Module, die vielleicht erst in 18 Wochen geliefert werden,

THOMAS KRETZER

»Die Elemente in der Wertschöpfungskette haben sich dramatisch verschoben.«

weiß aber, dass in 20 Wochen schon eine neue Generation kommt. D.h. man muss sich fokussieren – auf die richtigen Zulieferer und auch auf die richtigen Entwicklungen.

van Ophoven: Genau hier wird der Großhandel auch differenzieren müssen, denn bei den „No Names“ kann er womöglich nicht die eingesetzten Produkte nachkaufen. Wir sind und werden auch langfristig ein vertrauensvoller Partner für den Großhandel sein.

Kretzer: ...oder auch Ersatz zu leisten. Denken Sie an Retrolampen, die im Elektrogroßhandel von irgendwelchen „Garagenfirmen“ angeboten werden! Das ist ein typischer Effekt, eine Übergangslösung im Technologiewandel, bei

dem man heute nicht absehen kann, ob langfristig LEDs wie eine Glühbirne verwendet werden. In Japan z.B. dominiert inzwischen die LED-Lampe den Markt.

ElektroWirtschaft: *Als Mitbewerber müssen Sie sich jetzt auch mit Unternehmen wie Samsung, Panasonic und GE auseinandersetzen.*

Kretzer: Samsung ist kein Mitbewerber, sondern ein Modullieferant, bei GE und Panasonic ist das unterschiedlich. Aber da wird sich der Markt erst konsolidieren. Unser größtes Kapital ist der Marktzugang,

den muss man sich erst erkaufen, den kann man nicht als Stand-Alone aufbauen. Der Großhandel will ja auch eine Marke haben, die es ihm leicht macht, die Produkte zu verkaufen.

ElektroWirtschaft: *Wie stehen Sie zum Produktionsstandort Deutschland?*

Kretzer: Durch die LEDs sind bestimmte Fertigungstiefen und Verfahren, also auch Arbeitsplätze notwendig. „Made in Germany“ wird auch zukünftig Teil unserer Markenstrategie sein. Es werden sich durchaus Änderungen ergeben, um die internationale Konkurrenzfähigkeit zu gewährleisten. Solange man es schafft, über den Marktzugang

LED-Förderung des BMU

Auch 2013 fördert das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (BMU) kommunale Sanierungsprojekte, durch die sich bei der Innenbeleuchtung mindestens 50 Prozent und bei der Außenbeleuchtung mindestens 60 Prozent des CO₂-Ausstoßes gegen-

über Altanlagen einsparen lassen. Dabei beträgt die Förderquote für die Innenbeleuchtung sogar 40 Prozent der Gesamtinvestition. Ideale Rahmenbedingungen also für den Einbau von LED-Beleuchtungs-, Steuer- und Regelungstechnik bei der Sanierung der Innen- und Hallenbeleuchtung.

qualitativ hochwertige Produkte zu vertreiben, spricht nichts dagegen, hier am Standort Deutschland zu produzieren, wenn man die richtigen Zulieferer hat. Aber das Know-how der Entwicklung wird definitiv immer aus Deutschland kommen. Heute werden immer noch 90 Prozent unserer Baureihen vor Ort produziert.

ElektroWirtschaft: *Ein ganz anderes Thema: Sie gehen sehr offensiv damit um, ihre Auslaufprodukte mit Hilfe der Onlineplattform „watt24.com“ auch an Privatpersonen zu verkaufen.*



Kretzer: Wir werden dafür durchaus kritisiert. „Watt24.com“ ist ein Online-shop der Trilux-Gruppe wohlgemerkt, den wir auch als Trilux nutzen, um Auslaufprodukte noch einmal zu vermarkten, die wir vom Großhandel im Zuge einer Lagerbereinigung zurück genommen haben.

Manche meinen, wir wollen die Dreistufigkeit aufheben, was de facto nicht so ist. Man kann den Onlineverkauf laut BGH-Urteil sowieso nicht einschränken, höchstens den Nutzerkreis, aber letztlich ist es ein offenes Portal. Andere Marktbegleiter arbeiten auch mit herstellereigenen Onlineshops. Ich glaube, es ist absolut legitim, im Technologiewandel so etwas zu machen.

Besuchen Sie uns.

Elektrotechnik 2013.
Messe Westfalenhallen Dortmund.
Vom 11.09. – 14.09.13,
Halle 3 B • Stand-Nr. 3B.B10.

ROT IST GRÜN

Jetzt neu:
EC-Axialventilatoren
Ø 250 bis 500 mm



**14 Baureihen.
Über 100 Typen.
Höchste Effizienz.**

Lüftung verbraucht Energie. Energie, die größtenteils gespart werden kann. Mit den ECgreenVent Ventilatoren von Helios. Das lückenlose Programm umfasst über 100 Typen in 14 Baureihen mit Leistungsbereichen von 250 bis 20 000 m³/h. Daraus resultiert – je nach Type – eine Energieeinsparung von 40 – 70 % gegenüber herkömmlichen AC-Ventilatoren. So gut. So effizient. So grün. Fordern Sie Unterlagen an.



Helios Ventilatoren
78056 VS-Schwenningen
Tel. +49 (0) 77 20 / 6 06 - 0
info@heliosventilatoren.de
www.heliosventilatoren.de



DIE MARKE DER PROFIS