



„Wir werden nicht zum Konkurrenten unserer Partner und Kunden.“

IM GESPRÄCH

Manuel Zarauza | Managing Director | Seoul Semiconductor
Oliver Kafka | Prokurist | Neumüller Elektronik.

Fotos: Christoph Meinschäfer

Im Team stark

Als einer der führenden LED-Hersteller hat sich Seoul Semiconductor in den letzten Jahren im Lichtmarkt einen Namen gemacht und mit Innovationen wie der netzspannungsgerechten Acrich-LED viele Produkte im Lichtmarkt erst möglich gemacht. Eng verbunden mit der Erfolgsgeschichte ist Neumüller Elektronik, die als Distributor für Seoul Semiconductor den Kontakt zum Kunden halten und diesen technisch unterstützen.

Wir sprechen mit Manuel Zarauza, Managing Director bei Seoul Semiconductor und Oliver Kafka, Prokurist bei Neumüller Elektronik.

Zur Einleitung ein paar Worte zur Historie: Wie haben sich der deutsche Distributor und der koreanische High-Tech-Konzern gefunden?

O. Kafka: Die Zusammenarbeit begann vor über zehn Jahren. Wir hatten frühzeitig, auch bedingt durch unsere damals schon vorhandene umfangreiche Erfahrung im Bereich der Optoelektronik, erkannt, welche Möglichkeiten sich durch die sichtbaren Leuchtdioden ergeben werden.

Durch die intensiven Geschäftsbeziehungen nach Südkorea ergab sich dann der erste Kontakt mit der Firma Seoul Semiconductor. Nun stellte sich die Frage, ob wir Interesse hätten, den Hersteller in den deutschsprachigen Ländern in Europa zu vertreten und die Leuchtdioden zu vertreiben. Dieser Herausforderung stellten wir uns, obwohl Seoul Semiconductor zu diesem Zeitpunkt in Europa wenig bekannt war. Nach kurzer Zeit begann direkt danach die enge Zusammenarbeit zwischen Seoul Semiconductor und Neumüller. In den darauf folgenden Jahren intensivierte sich diese Zusammenarbeit noch und führte zu einer außergewöhnlichen Partnerschaft.

Viele der LED-Anbieter haben sich in den letzten Jahren als Komplettanbieter aufgestellt, d.h. gehen weiter in Richtung Leuchte. Seoul Semiconductor hat sich da bisher anders verhalten - bleibt das auch in Zukunft so?

UNTEN: Manuel Zarauza (Mitte), Oliver Kafka (rechts)



M. Zarauza: Der Kernpunkt unserer Strategie ist und bleibt der Verzicht auf die Vorwärtsintegration. Im Gegensatz zu den meisten unserer Wettbewerber fokussieren wir uns auf die Weiterentwicklungen der Komponentenebene und den kontinuierlichen Ausbau unserer Chip- und Packaging-Kapazitäten. Dadurch werden wir nicht zum Konkurrenten unserer Partner und Kunden.

Welche Trends sehen Sie bei den Kunden - werden eher Einzel-LEDs nachgefragt oder Module? Gibt es da Unterschiede in den Anwendungsgebieten (Architekturlicht, Automotive,...)

O. Kafka: Hier gibt es doch große Unterschiede, mit welchen Marktsegmenten man es zu tun hat. Durch die vorhandenen Strukturen in der klassischen Leuchtenindustrie werden dort eher komplette LED-Lösungen bei uns angefragt. Dazu werden dann die Anforderungen definiert und die Realisierung liegt danach in unseren Händen. Auf der anderen Seite gibt es jedoch immer mehr Firmen, die enormes Fachwissen aufgebaut haben. In diesen Fällen ist dann oft die fachliche Beratung auf die Auswahl der richtigen LED im Vordergrund konzentriert. Hierzu gehört sicherlich auch das weite Feld des Automotive-Marktes. Bei beiden Betätigungsfeldern steht aber immer das Auffinden von passgenauen Lösungen im Vordergrund. Durch die schnell-

len Innovationsschritte im Bereich der LED-Technologie ist es außerdem besonders wichtig, einen kontinuierlichen Wissensaustausch mit den Kunden sicher zu stellen.

Wie sehen Sie die Arbeit von Zhaga? Nimmt der Markt die Vorschläge für Standardisierungen an?

M. Zarauza: Für uns als Komponentenhersteller ist Zhaga insofern relevant, dass wir die Standardisierung auf Modulebene in Betracht ziehen müssen, wenn wir den Hersteller mit unseren LEDs für seine Module beliefern. Zhaga ist meiner Meinung nach wichtig für den Markt und setzt sich immer weiter durch.

Dazu weiter: Will der Kunde eher Individualität oder eine sichere Austauschbarkeit der LED?

M. Zarauza: Dies hängt ganz von Kernkompetenz, Firmenphilosophie und know-how des Kunden ab. Wenn die Kernkompetenz im Design liegt, wird weniger Aufmerksamkeit auf die Individualität des Leuchtmittels gelegt. Bei Standard Retrofit-Anwendungen ist das Leuchtmittel eine Möglichkeit sich von anderen Herstellern abzugrenzen. Das kleinere Unternehmen würde wohl Austauschbarkeit bevorzugen, da ihm dies eine breitere Auswahlmöglichkeit bietet und andere Kaufentscheidungsfaktoren wie zum Beispiel der Preis berücksichtigt werden können. Für einen Großkunden wird auch bei Verfügbarkeit von Zhaga-Komponenten die Individualität noch sehr ins Gewicht fallen, da seine eigene Anwendung weniger leicht

kopierbar ist. Auch das firmeninterne know-how hat Einfluss darauf, ob ein standardisiertes Produkt bevorzugt wird oder lieber kompliziertere In-Designs gemacht werden.

Durch den Wechsel zur Halbleitertechnologie benötigen die Kunden auf dem Lichtmarkt Hilfe bei der Konstruktion von Leuchten - was können Sie jeweils als Seoul Semiconductor bzw. Neumüller Elektronik leisten?

M. Zarauza: Mit unserer Acrich2 bieten wir eine LED Serie an, die direkt an 230V Wechselspannung angeschlossen werden kann. Dies ermöglicht einen leichten Umstieg von konventioneller auf LED Technologie.

Darüber hinaus bieten unsere erfahrenen Vertriebs- und Applikations-Mitarbeiter beim Kunden vor Ort direkte Beratung und Unterstützung bei der Auswahl der für seine spezifische Anwendung am besten geeigneten LED. Die Auswahl basiert dabei auf unserer langjährigen Applikationserfahrung im Bereich der Allgemeinbeleuchtung, unserem aktuellen LED Spektrum und den ökonomischen Anforderungen.

Nach der Auswahl der am besten geeigneten LED stellen wir dem Kunden dann kurzfristig die entsprechende LED zum Testen zur Verfügung.

O. Kafka: Darüber hinaus können wir durch unsere achtjährige Erfahrung als LED-Systemhaus unsere Kunden vom ersten Muster bis zum Serienprodukt unterstützen.

Dabei können wir unser Know How aus Distribution und Technologiedienstleistung beim Zusammenspiel der einzelnen



Manuel Zarauza

Seit 2010 ist Manuel Zarauza als Managing Director bei Seoul Semiconductor für die Bereiche Automotive, SSL (Solid State Lighting) und die Region EMEA zuständig.

Manuel Zarauza verfügt über eine umfassende und langjährige Erfahrung in der LED-Branche. Vor seinem Einstieg bei SSC war er mehrere Jahre lang Vice President Sales bei Osram Opto Semiconductors und ab 2008 parallel für den Vertrieb von Solid State Lighting (SSL) bei der Osram GmbH verantwortlich. Zuvor war er als Vice President Sales und Director bei der Siemens AG tätig.

Oliver Kafka

Oliver Kafka war als Industrieelektroniker bei der Dräger AG beschäftigt bevor er an der FH Lübeck im Studiengang Elektrotechnik / Nachrichtentechnik seinen Diplom-Abschluss machte. Seither er im Produkt-Marketing tätig und betreut die Bereiche IR- und sichtbare Optoelektronik. Im Jahre 1999 wurde er Prokurist bei Neumüller Elektronik GmbH.

Komponenten einer LED-Applikation hilfreich einbringen. Hierdurch werden Entwicklungszeiten und –kosten signifikant reduziert.

Wir haben die Möglichkeit durch individuelle Beratung und zielgerichtete Lösungsfindung optimierte Systeme anzubieten. Dabei haben wir auch direkten Zugriff auf alle sonstigen relevanten Kernkomponenten einer LED-Anwendung wie Sekundäroptiken, LED-Treiber-ICs, Leiterplatten, LED-Betriebsgeräte sowie innovative Lichtsteuereinheiten. Zusätzlich können wir durch unser eigenes Lichtlabor alle Kenngrößen erfassen und bewerten. Somit ist sichergestellt, dass die definierten Lichtparameter in der umgesetzten LED-Lösung eingehalten werden.

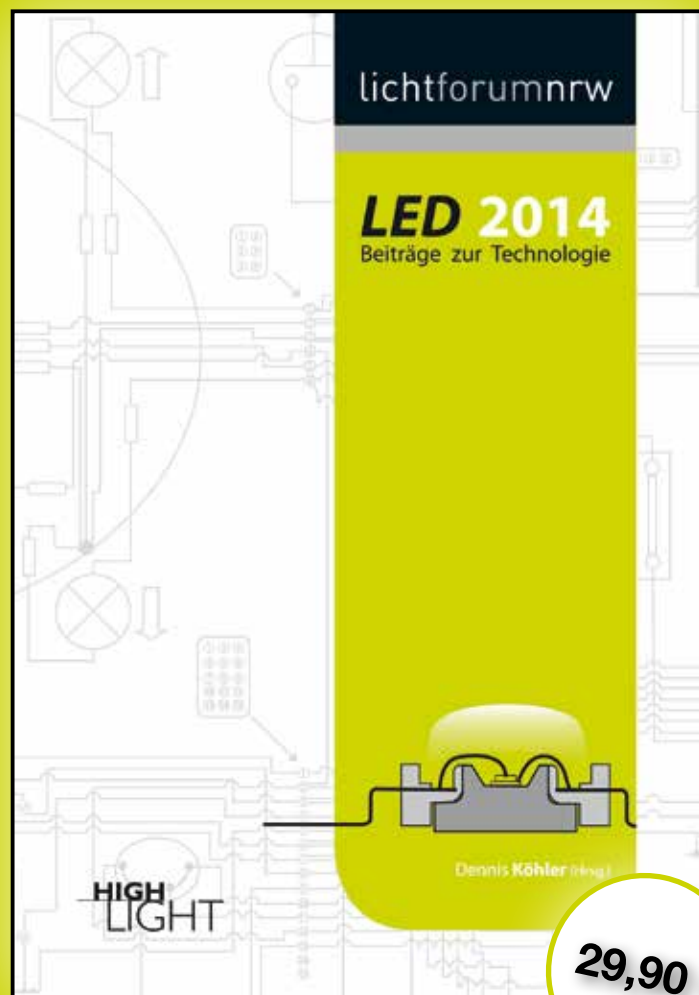
Was sehen Sie als Ihr stärkstes Produkt für die Zukunft?

M. Zarauza: Dies ist schwer zu sagen, da sich verschiedene Trends im Markt abzeichnen. Die stetig steigenden Anforderungen an LED basierte Beleuchtung benötigen höherwertige Lösungen mit höheren System-Effizienzen und niedrigeren Kosten. Dies ist notwendig für eine noch größere Marktakzeptanz im Wettbewerb mit herkömmlichen Beleuchtungslösungen.

Unsere Entwickler sind daher aufgefordert die Effizienz hoch zu schrauben, bei gleichzeitiger Reduzierung des Bauraumes und unter Berücksichtigung der Kosten. Neue LED Technologien helfen dies mit höheren Betriebsspannungen und größeren Leuchtdichten umzusetzen. Während Chip-On-Board (COB) besonders im Shoplighting-Bereich eine populäre Möglichkeit ist, gewinnt eine alternative Lösung immer größere Akzeptanz für die allgemeine Beleuchtung.

Die Acrich MJT LED ist in verschiedenen Bauformen, Helligkeiten, Vorwärtsspannungen und Leistungsaufnahmen verfügbar. Während diese LED optimal mit dem Acrich 2 IC für 220V AC harmonisieren, können sie ebenfalls in DC Lösungen eingesetzt werden, um die Vorteile des Betriebs mit geringem Strom bei hoher Spannung aus zu nützen.

Herr Zarauza, Herr Kafka, danke für das Gespräch.



Das Buch „LED 2014 – Beiträge zur Technologie“ soll dazu beitragen, Kompetenzen der Region NRW zu unterstreichen, ohne dabei das nationale und internationale Netzwerk zu vernachlässigen.

Dieses Werk schafft eine Abbildung des Marktes für LED, eine Momentaufnahme im schnellen LED-Geschäft.

**256 Seiten, 148 x 210 mm, engl. Broschur
29,90 Euro
ISBN 978-3-937873-06-0**

BESTELL-COUPON

Hiermit bestelle ich __ Exemplar(e) „LED 2014 – Beiträge zur Technologie“ für 29,90 € plus 4,95 € Versandkostenanteil (Preise inkl. MwSt.).

Firma	Tel.:
Ansprechpartner	Fax:
Straße/Postfach	E-Mail
Land/PLZ/Ort	Datum/Unterschrift

Bestellfax: +49 - 29 52 - 97 59 201
oder bestellen Sie bequem über: <http://shop.highlight-verlag.de>