

»Assembled in Germany«

Vom Sauerland in die Welt

Interview mit Phil Penninger, COO der Assmann Electronic GmbH in Lüdenscheid, über Montage in Deutschland, Märkte und Trends in der Netzwerktechnik und über die Frage, wo Deutschland im Vergleich zum Ausland noch hinterherhinkt.

Markt&Technik: Herr Penninger, vielleicht zu Beginn eine Begriffsklärung. Die Assmann Electronic GmbH und die Assmann WSW Components GmbH sind heute zwei völlig eigenständige Unternehmen – auch wenn ihre Gebäude in Lüdenscheid noch direkt nebeneinanderliegen.

Phil Penninger: Richtig. Die Wurzeln unseres Unternehmens gehen auf Dieter Assmann zurück, der es in den 1960er-Jahren mit dem Schwerpunkt Kühltechnik und Steckverbinder gründete. Seit den 1990er-Jahren hat sich jedoch die Netzwerktechnik so dynamisch entwickelt, dass diese den ursprünglichen Geschäftsbereich überflügelte – und heute mit unserer Marke Digitus seit mehr als 30 Jahren klar im Mittelpunkt steht.

Assmann WSW produziert elektronische Bauelemente wie Kühlkörper und Steckverbinder für Industrieanwendungen, unter anderem in der Photovoltaik und Automotive. Assmann Electronic dagegen konzentriert sich auf Produkte für Netzwerktechnik, Peripherie und

Medientechnik. Die Trennung beider Unternehmen geht zurück auf eine strategische Entscheidung: Bereits 2005 wurde der Geschäftsbereich Kühltechnik und Steckverbinder ausgelagert, 2022 hat die Braun Gruppe die Assmann WSW übernommen. Seither besteht keine unternehmerische Verbindung mehr – wohl aber ein kollegiales Miteinander.

Viele Hersteller verlagern ihre Produktion ins Ausland – Assmann Electronic montiert seine Netzwerk- und Serverschränke aber bewusst in Deutschland. Warum?

Wir wollen schnell und flexibel reagieren – das ist der Hauptgrund, warum wir strategisch entschieden haben, die Montage für Netzwerk- und Serverschränke in Deutschland zu belassen. In Lüdenscheid können wir Kundenwünsche kurzfristig umsetzen: perforierte Seitenwände, Glas- oder Stahltüren, besondere Ausstattungen. Innerhalb eines Baukastensystems ist fast alles möglich. Die Endmontage hier vor Ort sichert Qualität und spart Transportwege. Ein individueller Schrank kann so in 48 Stunden fertig und versandbereit sein.

Unsere Marke Digitus fertigt das komplette Portfolio an Netzwerk- und Serverschränken sowie Spleißboxen direkt am Hauptsitz in Lüdenscheid. Das ermöglicht eine stabile Verfügbarkeit, kurze Lieferzeiten und Maßanfertigungen nach deutschen Qualitätsstandards. Um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden, haben wir unsere Kapazitäten erweitert – mit einem zusätzlichen Lager für die BTO-Fertigung („Build to Order“) in der Nähe des Stammsitzes. Dieses Set-up ermöglicht es uns, besonders schnell und agil zu handeln.

Welche Arbeitsschritte erledigen Sie selbst?

Wir kaufen lackierte Halbfertigteile in Standardfarben zu und montieren sie individuell. Die Endmontage, Qualitätskontrolle, Verpackung und der Versand liegen komplett bei uns. Lackierung und andere Vorarbeiten passieren



Phil Penninger, Assmann Electronic

„Für uns gibt es zwei sehr große Märkte, die sich weiterentwickeln werden: Rechenzentren und Glasfasertechnologie.“

bei unseren Zulieferern. Bei unseren Unique-Netzwerkschränken setzen wir beispielsweise auf eine modulare Bauweise, die uns erlaubt, kundenspezifische Konfigurationen schnell umzusetzen. Und für die Spleißboxen – also zentrale Komponenten für die strukturierte Glasfaserverteilung – haben wir direkt im Headquarter eine eigene Fertigungs- und Montageeinheit.

Wie stark lässt sich ein Schrank kunden-spezifisch anpassen?

Sehr stark – innerhalb des Baukastensystems. Türen, Seitenwände, Innenausstattung: Alles lässt sich nach Kundenwunsch kombinieren. So entstehen Serienmodelle genauso wie Sonderlösungen. Die Unique-Serie unserer Marke Digitus zeigt, wie das in der Praxis aussieht: hohe Traglasten bis zu 1200 Kilogramm, modulare Kabeldurchführungen, Schwenkräume mit integriertem Schloss und abnehmbare Seitenwände. Diese Features machen die Schränke für verschiedenste IT-Szenarien geeignet – vom Serverrack über Ethernet-Switches bis zur Patchpanel-Installation.

Wie positionieren Sie sich gegenüber großen Herstellern wie Rittal?

Durch unsere Preis-Leistungs-Positionierung im Sortiment Büro- und Gebäudeinfrastruktur. Vom Sortiment her wollen wir, was Qualitätskriterien wie Stabilität und Belastbarkeit angeht, mit einem Platzhirsch mithalten, dabei aber preislich günstiger sein. Low Cost um jeden Preis ist aber nicht unser Weg. Wir liefern komplett Infrastrukturlösungen – vom Serverraum bis zum Arbeitsplatz. Netzwerk-schränke, Verkabelung, Medientechnik, Peri-



pherie – aufeinander abgestimmt und alles aus einer Hand beziehungsweise einer einheitlichen Markenwelt.

Wo sehen Sie aktuell das größte Wachstum?

Ganz klar bei maßgefertigten Schränken – deshalb haben wir den Montageprozess in Deutschland etabliert. Power over Ethernet wird wichtiger, ebenso Glasfaser im Gebäude. Außerdem wächst der Bedarf an digitaler Signalübertragung – ob in Geschäften, Tankstellen oder im ÖPNV. Nicht zu vergessen die öffentliche Verwaltung und Schulen, für die wir spezielle Infrastrukturpakete anbieten. Ehrlicherweise würde sich letzterer Bereich hierzulande über etwas mehr Schwung freuen. Wir verkaufen unsere diesbezüglichen Infrastruktur-Produkte zumeist noch ins Ausland, zum Beispiel sehr erfolgreich in die Türkei, wo wir schon vor Jahren die erste Ausschreibung gewonnen hatten. Was die Digitalisierung an Schulen betrifft, sind viele Länder bereits bedeutend weiter als Deutschland. Man kann nur hoffen, dass die neue Regierung auch hier anpackt.

Sie haben ein neues Lager aufgebaut. Welche Vorteile für die Kunden bringt das?

Wir lagern halbfertige Teile und montieren erst kurz vor Auslieferung. Das spart Transportvolumen – statt zwei Meter hohe, leere Schränke fahren wir Einzelteile. Das senkt Kosten, reduziert CO₂-Emissionen und steigert unsere Flexibilität. Für uns, aber vor allem für unsere Kunden und deren Kunden.

Bei der Unique-Serie unserer Netzwerkschränke bedeutet das: hohe Lieferverfügbarkeit, Just-in-Time-Zustellung und die Möglich-

keit, jede Bestellung maßgeschneidert zu fertigen.

Bieten Sie auch integrierte Kühltechnik an?

Kühltechnik setzen wir projektbezogen mit Partnern um – zum Beispiel sogenannte Kalte Korridore (Cold-Aisle-Containment). Große Hyperscaler-Rechenzentren bedienen wir nicht, unser Fokus liegt auf kleinen bis mittelgroßen Rechenzentren und B2B-Kunden.

Wie sichern Sie kurze Lieferzeiten, und wer kauft Ihre Netzwerktechnik?

Ein breites Sortiment an Varianten, kombiniert mit unserem Baukastensystem. Wir reagieren schnell, auch bei individuellen Anfragen. Und vom Sauerland aus liefern wir in kürzester Zeit weltweit.

Der wichtigste Kanal ist der Elektrogroßhandel. IT-Distributoren kaufen ein breiteres Sortiment, inklusive Peripherie wie Zubehör für den vernetzten Arbeitsplatz oder Medientechnik für Konferenzräume. Über den Online-Handel verkaufen wir vor allem kleine Netzwerkschränke für Home-Office-Umgebungen und Privatkunden.

Wo erwarten Sie künftig am meisten Wachstum?

Mehr Individualisierung, mehr PoE, mehr Glasfaser – auch wenn Deutschland beim Ausbau noch hinterherhinkt, ein Stück weit der guten Kupferkabel-Infrastruktur geschuldet. Wir setzen aber darauf, dass staatliche Investitionen in öffentliche Infrastruktur und Digitalisierung zusätzlichen Schub geben. Für uns gibt es zwei sehr große Märkte, die sich weiterentwickeln werden: Zum einen der Bereich Rechenzentren – Unternehmen lagern ihre IT aus, machen sich

zukunftsfähig und setzen dabei zunehmend auch auf lokale Betreiber. Zum anderen bietet die Glasfasertechnologie ein riesiges Potenzial.

Ein drittes Wachstumsfeld ist die digitale Signalübertragung. Sie sehen heute nahezu überall Bildschirme für Werbung, Kundeninformationen oder Präsentationen – ob an Tankstellen, im Imbiss, im Einzelhandel oder an Bahnhöfen. Verwaltung und Betreiber senden Inhalte zentral an viele Standorte, aktualisieren Pläne oder steuern Anzeigen in Echtzeit. Genau dafür haben wir unser Sortiment in der Medientechnik ausgebaut: Audio-/Video-Lösungen, Matrixsysteme, Signal-Splitting für Einkaufszentren, Bahnhöfe oder öffentliche Gebäude – mit Reichweiten von bis zu mehreren Kilometern. Auch von geplanten Investitionen im Rahmen der NATO-Zielvorgabe – wenn diese, wie angekündigt, zum Teil in Infrastrukturprojekte fließen – erwarten wir positive Effekte. Das betrifft nicht Rüstung im engeren Sinn, sondern Bereiche wie Digitalisierung, Netzwerktechnik oder Medieninfrastruktur, in denen wir mit vielen Produkten einsatzbereit sind.

Natürlich hängt die Marktdynamik auch von der wirtschaftlichen Stimmung ab. Die letzten Jahre waren herausfordernd, wir haben aber durch gezielte Nischenbesetzung sehr erfolgreich gearbeitet. Momentan spüren wir noch Zurückhaltung – bedingt durch geopolitische Unsicherheiten, schwankende Energiepreise und internationale Handelsfragen. Wir gehen jedoch davon aus, dass sich der Markt wieder öffnet. Sobald der Knoten platzt, sind wir mit den passenden Lösungen startklar.

Das Gespräch führte
Corinne Schindlbeck.

Keysight-/Heavy-Reading-Studie

KI-Entwicklung überholt Infrastruktur

Künstliche Intelligenz verbreitet sich schneller, als die Rechenzentren-Infrastrukturen mithalten können. Das zeigt der „AI Cluster Networking Report 2025“ von Keysight Technologies und Heavy Reading. Für künftige KI-Workloads setzen Betreiber der Studie zufolge eher auf die Optimierung bestehender Strukturen statt ausschließlich auf Kapazitätsausbau.

Knapp 89 Prozent der befragten Fachleute führender Telekommunikations- und Cloud-Service-Provider aus Nord- und Südamerika, dem asiatisch-pazifischen Raum und Europa wollen

ihre KI-Infrastruktur im kommenden Jahr ausbauen oder auf dem aktuellen Niveau halten. Wichtigste Treiber sind Cloud-Integration (51 %), schnellere GPUs (49 %) und Upgrades für Hochgeschwindigkeitsnetze (45 %). 62 Prozent planen, ohne zusätzliche Investitionen mehr Leistung aus ihrer vorhandenen Infrastruktur zu ziehen – unter anderem durch die Emulation realer KI-Workloads.

Als größte Hürden beim Ausbau der KI gelten Budgetlimits (59 %), infrastrukturelle Einschränkungen (55 %) und Fachkräftemangel (51 %). Gleichzeitig steigt das Interesse an neu-

en Netzwerktechnologien: 34 Prozent prüfen 800G, 22 Prozent testen 1,6T und 58 Prozent bewerten Ultra Ethernet. Bereits 55 Prozent setzen auf 400G-Verbindungen. Mit zunehmender Modellkomplexität rückt die Netzwerkkapazität als Engpass in den Vordergrund.

Die Keysight-Studie beschreibt einen Wandel in der Infrastrukturplanung: Neben Kapazität rücken Effizienz, Leistung und Zuverlässigkeit in den Fokus. Die Simulation produktionsnaher Workloads wird dabei zu einem zentralen Werkzeug, um Infrastrukturpotenziale auszuschöpfen und Kosten zu begrenzen. (nw)