



Eric Schuck, General Manager,
Arrow Central Europe



Bernd Schlemmer, Director
Communications EBV



Bodo Badnowitz - General Manager
Central Europe Farnell



Alexander Müller, Business
Development Manager Future
Electronics Deutschland GmbH

Der feine Unterschied

Bauteile verkaufen kann jeder – die Kunst liegt nicht im reinen Verkauf. Zudem drängen sich viele Distributoren im Markt. Man braucht Alleinstellungsmerkmale, um sich im Wettbewerb behaupten zu können. E&E hat nach den entscheidenden Unterschieden gefragt.

TEXT & FOTOS: Arrow, EBV, Farnell, Future Electronics, MEV Elektronik, MSC-Gleichmann, Setron, WDI

Arrow: Eigene Technologie-Innovationen

„Arrow Electronics verfügt in der globalen Lieferkette über die umfangreichste Linecard und das größte Technologie- und Serviceangebot, das über eine einzige Marke und einen ‚Single Point of Contact‘ mit lokaler Präsenz abgebildet wird. Als Broadliner mit der Expertise eines Spezialisten sind wir in der Lage, schnell und effizient Produkt- und Service-Programme weltweit zum Vorteil unserer Kunden einheitlich auszurollen. Zudem sind eigene Technologie-Innovationen wie das Arrow Embedded Platform Concept in der Distributionslandschaft einzigartig.“ *Eric Schuck, General Manager, Arrow Central Europe*

EBV: Kontinuität und Innovationen

„Es gibt mehrere Faktoren: eine stark ausgeprägte und alle Unternehmensbereiche umfassende Dienstleistungsmentalität,

Innovationskraft und ganz wichtig: Kontinuität! Bei EBV gab es auch in 2009 keine Kurzarbeit oder gar Entlassungen. Unsere Mitarbeiter sind teilweise 30 Jahre und länger dabei, EBV gibt es seit mittlerweile 41 Jahren. Wir feierten heuer das 40-jährige Jubiläum einer Kollegin und pflegen mit Kunden und Herstellern Geschäftsbeziehungen seit unserer Gründung: Freescale (ehemals Motorola) z. B. begleitet uns seit 1969! Dies stärkt das Vertrauen untereinander. Wir haben gute Konditionen bei Herstellern und eine bessere Verfügbarkeit. Der Kunde weiß: Auf EBV kann er sich verlassen. Wir erhöhen auch keine Preise, wenn Ware knapp wird. Ich glaube, die Kunden sind froh, wenn es in der heutigen Zeit noch Kontinuität gibt und man sich auf etwas verlassen kann. Es ist auch die Zeit, wo Marken wieder gestärkt werden und starke Marken weiter Marktanteile dazugewinnen – so konnten wir auch letztes Jahr unseren Marktanteil (DMASS) weiter erhöhen und liegen jetzt bei 25 Prozent! Kontinuität gepaart mit besten Services und



Wiho Herkenhoff, Manager
Marketing & Quality Assurance
MEV Elektronik Service



Thomas Klein, CEO Distribution
der MSC-Gleichmann-Gruppe



Bernd Riemann, Director
Application & Technical
Marketing bei Setron



Christian Dunger, Mitglied
des Vorstands von WDI

immer wieder neuen, richtungsweisenden Innovationen wie beispielsweise EBVchips bilden die Basis für ein erfolgreiches Unternehmen.“ *Bernd Schlemmer, Director Communications EBV*

Farnell: Entwickler-Community

„Ja, Sie haben recht – Produkte verkaufen ist unser täglich Brot, doch bereits Sortimentsbreite und Servicequalität sind Differenzierungsmerkmale. Eines unserer wichtigsten Merkmale ist die Informationsplattform und Online-Community element14 (www.element-14.com). Elektronikentwickler können sich dort kostenlos anmelden und von Datenblättern, Applikationshinweisen, Blockdiagrammen, Benutzerhandbüchern, Videos, Webcasts und technischen Leitfäden profitieren. In Gruppen können sich alle Mitglieder austauschen, aber auch mit Experten über die neuesten Technologien diskutieren.“ *Bodo Badnowitz – General Manager Central Europe Farnell*

Future Electronics: Vertikale Segmentierung

„Future Electronics unterscheidet sich durch die vorhandene vertikale Segmentierung, die auch andere Bereiche abdeckt als der Wettbewerb. Zu nennen sind hier beispielsweise Future Energy Solutions (FES) und Future Lighting Solutions (FLS). So bietet FLS nunmehr seit über acht Jahren LED-Gesamtlösungen und agiert in der Kommunikation zu Kunden als LED-Hersteller. FLS liefert nicht ‚nur‘ die LED sondern verkauft quasi ‚Licht‘ mit allem was dazugehört. Dabei wird über selbstentwickelte Simulations-Tools, eigene Referenz-Designs und weitreichende Dienstleistungen wie Wärme- und Optiksimation und -Messung eine neue Kundenbasis zielgerichtet be-

treut, die mit Elektronikbauteilen bisher wenig Berührungspunkte hatte. In Konsequenz werden LED-Module von uns selbst entwickelt und unter Eigenregie gefertigt, die den Wandel vom technischen Fach-Distributor zum ODM (Original

MES
THE CONNECTOR

Auf eine gute Verbindung.

25
JAHRE

www.mes-electronic.de • Tel. +49 (0) 7720 / 945 - 200

Ihre Steckverbinder-Experten

ODU JST IMS CONEC lumberg

Design Manufacturer) untermauern.“ *Alexander Müller, Business Development Manager Future Electronics Deutschland GmbH*

MEV: Schwerpunkte setzen

„Wir unterstützen unsere Kunden bei ihren Entwicklungen partnerschaftlich. Was uns dabei unterscheidet, ist die Konzentration auf zehn Kompetenzbereiche, in denen wir ein komplettes Portfolio anbieten und wie z. B. im Bereich Power-Management mithilfe unserer FAEs und eines hauseigenen Labors gemeinsam mit unseren Kunden die bestmögliche Lösung erarbeiten. Weitere Alleinstellungsmerkmale sind unsere kundenspezifischen Logistikkonzepte, die wir mit namhaften Firmen aus den Bereichen Telekom, Industrie sowie Luft- und Raumfahrt langjährig erfolgreich umsetzen sowie unsere DIN-EN9120-Zertifizierung, mit der wir unser Engagement für die Luft- und Raumfahrtbranche unterstreichen.“ *Wiho Herkenhoff, Manager Marketing & Quality Assurance MEV Elektronik Service*

MSC: Systemintegration

„Im Gegensatz zu anderen Bauelemente-Distributoren hat sich die MSC-Gleichmann-Gruppe im Laufe der Zeit konse-

quent vom Design-In-orientierten Distributor zum System-integrator mit eigenen Entwicklungsabteilungen und Fertigungsstätten weiterentwickelt. Heute ist die MSC-Gleichmann-Gruppe der einzige paneuropäische Bauelementelieferant, der seinen Kunden bei Bedarf von der Beratung über die Produktentwicklung bis hin zur Systemmontage alles aus einer Hand bieten kann. Das ist es, was uns einzigartig und auch stolz macht.“ *Thomas Klein, CEO Distribution der MSC-Gleichmann-Gruppe*

Setron: Gesamtlösungen anbieten

„Kompetente Beratung unserer Kunden: Das ist unser Anspruch. Dabei setzen wir auf die praktische Anwendung der angebotenen Produkte und haben über verschiedene Linien Kompetenzcenter ausgebildet, die sich jeweils auf bestimmte Anwendungsbereiche konzentrieren. Die Applikationsingenieure werden kontinuierlich durch unsere Lieferanten geschult und durchlaufen dieselben Trainingsprogramme wie die Applikationsingenieure bei den durch uns vertretenen Herstellern. Das dort erworbene und vertiefte Know-how transportieren wir über die Beratung zum Kunden. Bei Setron findet der Kunde nicht nur die Schlüsselemente für seine Anwendung, sondern eine Gesamtlösung.“ *Bernd Riemann, Director Application & Technical Marketing*

WDI: Konzentration auf Bauteile

„Wer seine Kunden auf lange Sicht und nachhaltig binden will, muss sich aus der Masse der Distributoren abheben. Schlagworte wie One Stop Shopping, Logistikprovider, Serviceprovider oder Broadliner werden in diesem Zusammenhang schnell als Alleinstellungsmerkmal genannt, sind sie jedoch nur Platzhalter bzw. Werbeslogan. Die Botschaft allein gewährleistet nicht, wirklich anders oder besser zu sein als die Masse. Tatsächlich sind die meisten Distributoren mit Linien überfrachtet, der Überblick geht verloren, das eigentliche Produkt verschwindet aus dem Fokus. Die Kernkompetenz des Spezialdistributors WDI ist das elektronische Bauelement, die damit verbundene Beratung und die Unterstützung beim Design-In. Wir bieten unseren Kunden einen tatsächlichen Mehrwert, indem wir mit Expertise eine technische Lösung mit anspruchsvollen und innovativen Produkten herbeiführen. WDI fokussiert nicht einen bestimmten Hersteller und kann für nahezu jedes Produkt mindestens eine Second-Source anbieten. Wir machen uns die Stärken des jeweiligen Herstellers zu Nutze. Dadurch wird eine objektive Beratung gewährleistet, die der Kunde schätzt und honoriert.“ *Christian Dunger, Mitglied des Vorstands von WDI* □

> MORE@CLICK.EE310502

IMPRESSUM

Herausgeber Kilian Müller

Redaktion Chefredaktion: Michael Brunn (verantwortlich, -17); Redakteurin: Kathrin Veigel (-14),

Freie Mitarbeiter Roland R. Ackermann, Dominik Gierke, Miriam Leunissen-Weid, Olaf Meier, eue.redaktion@publish-industry.net

Anzeigen Anzeigenleiterin: Saskia Albert (verantwortlich, -50); Account Manager: Ralf Rutkat (-24); Nadine Kulla (-42); sales@publish-industry.net; Anzeigenpreisliste: vom 01.01.2010

Disposition Josephine Ebert (-32); dispo@publish-industry.net

Marketing & Vertrieb Anja Müller

Herstellung Veronika Blank

Verlag publish-industry Verlag GmbH
Nymphenburger Straße 86, 80636 München, Germany
Tel. +49.(0)89.50 03 83-0, Fax +49.(0)89.50 03 83-10
info@publish-industry.net, www.publish-industry.net

Geschäftsführung Kilian Müller, Frank Wiegand

Abo-/Einzelvertrieb Babette Schmidt (-48); vertrieb@publish-industry.net

Abonnement Das Abonnement enthält die regelmäßige Lieferung der E&E (derzeit 8 Ausgaben pro Jahr). Zusätzlich umfasst das Abonnement die praktischen E&E-Messe-Taschenbücher zur Embedded World, PCIM und Electronica.

Jährlicher Bezugspreis

Abonnementgebühr 64,- Euro plus 20,- Euro Versand zzgl. MwSt. Jede Nachlieferung wird zusätzlich berechnet, zzgl. Versandkosten und gesetzlicher MwSt. Im Falle höherer Gewalt erlischt jeglicher Anspruch auf Nachlieferung oder Rückerstattung des Bezugsgeldes.

ISSN-Nummer 1869-2117

Postvertriebskennzeichen 30771

Gestaltung & Layout Schmucker-digital, Hohenlindner Str. 22, 85622 Feldkirchen, Germany

Druck Firmengruppe APPL, selleri druck GmbH, Angerstraße 54, 85354 Freising, Germany

Gerichtsstand München

Nachdruck Alle Verlags- und Nutzungsrechte liegen beim Verlag. Verlag und Redaktion haften nicht für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Nachdruck, Vervielfältigung und Online-Stellung redaktioneller Beiträge nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Mitglied der Informationsgemeinschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V. (IWV), Berlin



So erreichen Sie uns:

Wenn es um Ihr Abonnement geht

Babette Schmidt; vertrieb@publish-industry.net

Bei Fragen an die Redaktion

Tel. +49.(0)89.50 03 83-17; eue.redaktion@publish-industry.net

www.EuE24.net