

Christian Dunger, WDI

## Spezialisten schlagen Generalisten

**Pemco und Frequency Control sind die Spezialgebiete von WDI: Das Geschäft läuft, die Lieferzeiten sind für die Industrie aber ein Hemmschuh. WDI rechnet nach dem tollen Start des ersten Halbjahres mit einer leichten Abkühlung des Gesamtmarktes im zweiten Halbjahr.**

Wie beurteilen Sie die kommenden sechs bis zwölf Monate?

WDI blickt auf ein sehr erfolgreiches erstes Halbjahr 2010 zurück. Besonders freut uns, dass viele Projekte, die wir in den vergangenen ein bis zwei Jahren begonnen und deren Designphase wir begleitet haben, nun von unseren Kunden umgesetzt werden. Der Markt insgesamt wächst, dennoch erwarten wir eine Abkühlung in der zweiten Jahreshälfte, da viele Nachholeffekte für zwei überragende erste Quartale gesorgt haben. Generell wird 2010 jedoch für alle Marktteilnehmer ein sehr gutes Jahr werden. Für WDI wird sich das Wachstum ungehindert von etwaigen Marktschwankungen fortsetzen, da wir technologisch orientiert denken und unseren Kunden durch die detaillierte anwenderorientierte Beratung einen Mehrwert bieten, der nachgefragt und langfristig honoriert wird.

Welche der von Ihnen belieferten Themenfelder laufen wie gut?

Unsere beiden Produktbereiche Pemco und FCP (Frequency Control Products) entwickeln sich gleich erfreulich, jedoch unterschiedlich was die Aktivitäten betrifft. Pemco ist zur Zeit geprägt von starker Nachfrage und Problemen aufgrund von teilweise sehr langen Lieferzeiten und steigenden Preisen seitens der Hersteller. Die Beschaffungsaktivität, verbunden mit der Sicherstellung der Versorgung, stand hier insbesondere im ersten Halbjahr 2010 klar im Vordergrund. Auch in unserem Bereich FCP ist dies feststellbar, jedoch konnten wir hier eine ebenfalls stark gestiegene Design-Aktivität unserer Kunden feststellen, was uns natürlich sehr freut – denn das Design von heute ist unser potenzielles Geschäft für morgen.

Sehen Sie den Konzentrationsprozess in der Distribution als Chance?

Genau! Im Kundenservice und der Dienstleistung kommt es nicht auf die Größe, sondern auf die Qualität der Beratung und das technische Know-how an. Was nützt dem Anwender ein riesiges Bauteilelager und eine Linecard mit zig Lieferanten, wenn der Distributor den Kunden und seine Bedürfnisse nicht versteht und die angebotenen Bauteile größtenteils gar nicht kennt. Wir sind der klaren Überzeugung, dass der weiter fortschreitende Konsoli-

dierungsprozess insbesondere uns Spezialdistributoren hilft. Gerade der persönliche Kontakt zum Kunden ist das klare Gegenstück zum Call-Center-Vertrieb. Immer mehr Kunden haben einfach keine Lust, als Nummer 08/15 aus einer anonymen Großorganisation heraus bedient zu werden.

Was ist das Besondere bei WDI?

Wir beraten nicht in Katalog-Kennziffern oder gar per Internet. Unser Fokus ist die detaillierte persönliche und anwendungsspezifische Beratung mit technischem Sachverstand. Dabei denken wir technologisch orientiert und können unseren Kunden durch die detaillierte Beratung einen Mehrwert gegenüber der Broadline-Distribution aufzeigen. Dies funktioniert, insbesondere weil wir Produkte fokussieren, die bei den Großen nicht wirklich im Fokus stehen. Außerdem orientieren wir uns nur an den Kernkompetenzen unserer Lieferanten, nicht am Gesamtportfolio. Wir bieten viele unterschiedliche Hersteller an und kombinieren die Stärken eines Jeden zu einem technologisch stimmigen und wettbewerbsfähigem Gesamtportfolio. Damit können wir die Technologie in der Tiefe abdecken und auch gleichwertige Second-Source-Bauteile vorschlagen.

Was sind Ihre Ziele in naher und mittlerer Zukunft für WDI?

Im Vordergrund steht der weitere Ausbau unseres Produktportfolios. Dabei geht es uns nicht erstrangig um eine Verbreiterung des Angebotes, sondern vielmehr um eine Verfeinerung. Wir möchten uns, gerade was die Technologietiefe betrifft, weiter entwickeln und Maßstäbe setzen. Auch werden wir wie bisher unseren Kunden genau zuhören und deren Wünsche bezüglich unseres Angebotes prüfen und auch umsetzen. (uns)



Bild: WDI

**Christian Dunger, Vorstandsmitglied von WDI in Wedel bei Hamburg.**

**i infoDIREKT** [www.elektronikjournal.com](http://www.elektronikjournal.com)

222ejl0910