

EMS-Kunden haben spezielle Anforderungen an ihren Distributor

»Gemeinsam mit dem Kunden eine vernünftige Balance finden«

WDI hat sich mit den Unternehmensbereichen FCP (Frequency Control Products) und PEMCO (passive und elektromechanische Bauelemente) auf technische Beratung und Design-In-Support spezialisiert. Auch die EMS bzw. Elektronikdienstleister greifen gerne auf diese Expertise zu und schätzen WDI als Lieferant. Wie der Spezialdistributor auf die durchaus besonderen logistischen, kommerziellen und technischen Anforderungen dieser Klientel eingeht, erläutert Christian Dunger, CEO von WDI.

Markt&Technik: Wie hoch ist in etwa der Anteil an Elektronikdienstleistern/EMS-Unternehmen in Ihrem Klientel-Portfolio?

Christian Dunger: Der Anteil von EMS-Kunden liegt heute bei ca. 42% mit konstant wachsender Tendenz. Viele unserer Kunden haben weitreichende Aufgaben an Elektronikdienstleister vergeben, wobei es sich hierbei nicht mehr ausschließlich um klassische Produktionsdienstleistungen handelt, sondern auch um teilweise weitreichende Design- und Entwicklungsaufgaben.

Gibt es für diese Kunden spezielle Ansprechpartner – einige Distributoren haben EMS Sales Manager oder Ähnliches?

Weil wir über ein recht schmales, jedoch technologisch sehr anspruchsvolles und vor allem tiefes Produktangebot verfügen, ist das Hauptthema auch im EMS-Bereich sehr oft die Technik. Daher betreuen wir unsere EMS-Kunden ganzheitlich mit den gleichen Mitarbeitern, die in den meisten Fällen ja auch schon das Design beim eigentlichen Auftraggeber, also dem Endkunden, mit betreut haben – ein enormer Vorteil wie sich herausgestellt hat, weil wir sehr oft viele Details des Projektes kennen und hier dann auch als wertvoller Ansprechpartner zur Verfügung stehen. Der vor Jahren auch von uns unternommene Versuch, EMS-Kunden isoliert zu betreuen, war zumindest für uns nicht der richtige Ansatz.

Die EMS-Unternehmen sind inzwischen ein essenzieller Bestandteil der Lieferkette, teils aber auch eine „herausfordernde Klientel“ für einen Distributor. Können Sie diese Aussage bestätigen? Und wenn



Christian Dunger, WDI

„EMS-Kunden stehen oft ebenfalls unter heftigem Wettbewerb und fordern daher immer weitreichendere Zugeständnisse insbesondere in den Bereichen Produktpreis sowie Liefer- und Zahlungsbedingungen. Hier müssen wir gemeinsam mit dem Kunden eine vernünftige Balance finden, sodass alle Beteiligten mit einem guten Gefühl zusammenarbeiten.“

ja: Worin liegen Ihrer Erfahrung nach die Herausforderungen?

EMS-Unternehmen sind sicherlich komplexe Kunden mit vielerlei unterschiedlichen Anforderungen, wobei vieles deckungsgleich zum klassischen Endkunden verläuft. Die Anzahl der Projekte eines EMS-Kunden mit den dazugehörigen Anfrage- und Beschaffungsprozessen sind natürlich eine große Herausforderung auch für einen Distributor, jedoch durchaus gut und nachhaltig zu bewerkstelligen. Auch hier gilt es, einen ehrlichen und offenen Umgang zu

pflegen und die größtmögliche Transparenz zu leben. Viele unsere EMS-Kunden betrachten uns daher nicht nur als einen Lieferanten von vielen, sondern als Partner.

Welche Besonderheiten gibt es in der Zusammenarbeit mit dem EMS?

EMS-Kunden stehen oft ebenfalls unter heftigem Wettbewerb und fordern daher immer weitreichendere Zugeständnisse insbesondere in den Bereichen Produktpreis sowie Liefer- und Zahlungsbedingungen. Hier müssen wir gemeinsam mit dem Kunden eine vernünftige Balance finden, sodass alle Beteiligten mit einem guten Gefühl zusammenarbeiten. Das ist manchmal allerdings gar nicht so einfach, weil der Kostendruck innerhalb der EMS-Branche hoch ist und kurzfristige Bedürfnisse oft im Vordergrund stehen.

Gibt es hier Ihrer Ansicht nach Unterschiede zwischen WDI als Spezialdistributor und einem Broadliner?

Sogar ganz erhebliche. Ein Broadliner ist insbesondere für die Gruppe an EMS-Dienstleistern interessant, die viele unterschiedliche Produkte aus einer Hand, umrahmt von einem Logistikpaket, beschaffen möchten. Oftmals steht das Produkt hier nicht im Vordergrund, sondern vielmehr die Supply-Chain an sich und die damit verbundenen Kosten. Hier spielt der breit aufgestellte Broadliner ganz klar seine Stärken aus. Betrachten wir jedoch die Gruppe an EMS-Kunden, die neben Produktion auch technische Dienstleistungen anbieten, so verändern sich hier auch die Bedürfnisse an den jeweiligen Lieferanten. Gerade in diesem Bereich können wir als technisch starker Partner unseren Vorteil ausspielen. Ich möchte jedoch

betonen, dass wir die Broadline-Distribution überhaupt nicht als Wettbewerb betrachten, weil wir unsere Rolle und auch Position zwischen den großen weltweit agierenden Distributionsunternehmen klar definiert haben. Das sehen auch die meisten unserer EMS-Kunden so und nutzen die jeweiligen Stärken der unterschiedlichen Geschäftsmodelle sehr souverän.

Inwieweit benötigt der EMS technischen Support? Oder ist dann meist schon alles „geregelt“, wenn der Auftrag zum EMS geht?

Hier müssen wir unterscheiden, um was für einen EMS es sich handelt. Wir sprechen über zwei Gruppen: zum einen die EMS, die reine Produktionsdienstleister sind und strikt der Vorgabe der BOM folgen, zum anderen die EMS, die viele weitere Leistungen um die reine Bestückungsdienstleistung herum anbieten. Bei diesen EMS-Unternehmen gibt es dann meist auch eine eigene profunde Entwicklungsabteilung, die eben neben der Produktion auch Design-Dienstleistungen bieten. Hier sehen wir unseren Schwerpunkt, weil wir hier unsere technische Kompetenz voll ausspielen können und mit dem EMS-Kunden neue Designs, aber auch Design-Optimierungen vorantreiben können. Viele dieser sehr kompetenten Dienstleister werden jedoch auch seitens ihrer Auftraggeber angewiesen, bestehende Entwicklungen hinsichtlich Leistung und Kosten zu überprüfen und ggf. zu optimieren. An dieser Stelle kommen wir dann oft ins Spiel. Daher brauchen eben diese EMS-Unternehmen auch profunden technischen Support.

Welche speziellen Produktions-Services bieten Sie für EMS bzw. im Allgemeinen für die Produktion an? Umverpackungen Stange auf Rolle etc.

Wir haben in den vergangenen Jahren viele Leistungen implementiert, die es dem EMS einfacher machen. Dazu zählt bei uns eine große Anzahl von Verpackungsoptionen, wie beispielsweise unsere überaus erfolgreiche „Minireel“ mit nur 250 Stück Tape&Reel – eine VPE, die wir heute in großen Mengen für eine Vielzahl von Produkten anbieten. Auch konnten wir viele unserer Lieferanten von der Notwendigkeit derartiger Marktgerechter VPEs überzeugen, sodass wir heute ein Vielzahl von Verpackungsvarianten anbieten können. Und es gibt bei uns noch den klassischen „Rollenabschnitt“, den viele andere ja nicht mehr so gerne praktizieren.

Sind Ihre Bestände auf Kunden allokiert, oder sind auch kurzfristige Bestellungen möglich?

Aufgrund der Anzahl vieler kundenspezifischer Projekte ist ein nicht unerheblicher Anteil unserer Bestände auf Kunden allokiert. Jedoch hat sich aufgrund von Erfahrungswerten eine Art Standardportfolio entwickelt, das wir permanent zur Verfügung halten und auf das unsere Kunden jederzeit kurzfristig zugreifen können.

Und ab wie viel Stück liefert WDI?

WDI ist kein Kleinmengen-Distributor. Wohl fühlen wir uns normalerweise bei VPE-gerechten Lieferungen, darauf ist auch unsere Logistik eingestellt. Im Design-Umfeld und insbesondere bei Bemusterungen, Prototypen und auch Vorserien liefern wir selbstverständlich auch kleine Mengen.

Gibt es einen Online-Shop?

Nein. Weil wir unsere Produkte primär über Design-Ins in den Markt bringen und die überwiegende Anzahl an Produkten kunden- und applikationsspezifisch sind, macht ein Online-Shop für uns keinen Sinn. Eine Vielzahl unserer Vertragshersteller sind heute jedoch in der Katalogdistribution vertreten, so dass unsere Kunden hier einen schnellen Zugriff insbesondere für kleine Bedarfsmengen haben. Mit einigen großen Katalogdistributoren kooperieren wir auf diesem Gebiet schon seit vielen Jahren überaus erfolgreich.

Welche Logistik-Modelle bieten Sie?

Der Kunde stellt an große und kleine Distributoren nahezu die gleichen Anforderungen. Es gibt hier keinen Welpen- oder Minderheitenschutz. Daher müssen wir auch hier mehr oder weniger identische Leistungen und auch Leistungsniveaus garantieren, genau wie auch die international aufgestellte Groß- und Broadline-Distribution. Und deshalb bieten wir natürlich auch die klassischen Logistik-Konzepte wie Konsignationslager, Kanban, Ship-to-Stock & Ship-to-Line, Vendor Managed Inventory und natürlich Custom Barcoding, EDI.

Liefert WDI auch weltweit?

Weil wir für viele unserer Vertragslieferanten nicht nur als Distributor, sondern auch als deren lokaler Repräsentant aktiv sind, sind viele unsere Aktivitäten mittlerweile weit über die deutschen, gar europäischen Grenzen hinaus verteilt. Insbesondere bei größeren Kundenprojekten stellen wir gemeinsam mit dem jeweiligen Lieferanten von Anfang an sicher, dass eine zuverlässige Belieferung unseres Kunden auch außerhalb unseres Heimatmarktes Deutschland sichergestellt ist.

Dies erfolgt durch uns entweder direkt aus Deutschland heraus oder durch eine unserer Schwestergesellschaften, z.B. der WDI USA



Eildienst bis 30m²

	0-3m ²	3,1-5m ²	5,1-10m ²	10,1-30m ²
2 Lagen	8 AT*	9 AT*	11 AT*	13 AT*
4 Lagen	9 AT*	10 AT*	12 AT*	15 AT*
6 Lagen	10 AT*	11 AT*	13 AT*	17 AT*

* bei Ihnen eintreffend

Leos.....

- liefert Leiterplatten schnell und zuverlässig
- Chinesische Preise kombiniert mit deutschem Service und Recht
- Lieferung ab Abruflager in Leopoldshöhe möglich
- Mehr als 20 Jahre Erfahrung im Leiterplattengeschäft
- Auch die Muster kommen vom Serienhersteller → Ist das Muster ok, stimmt auch die Serie



Neukundenaktion:

Keine Einmalkosten bei Erstbestellung*

*gilt nicht für Eildienst

Vertrieb Deutschland Nord:

Jan Damaschek
Mobil: +49 (0)175-1970503
j.damaschek@leos-leiterplatten.de

Vertrieb Deutschland Süd:

Axel Nolting
Mobil: +49 (0)171-3859955
a.nolting@leos-leiterplatten.de



Westring 71
 33818 Leopoldshöhe, Germany
 Tel.: +49 5202 926 53 20
 Fax: +49 5202 926 53 25
 vertrieb@leos-leiterplatten.de

(Miami, USA) für den US-amerikanischen Markt oder durch die WDI ASIA (Hongkong, China) für den asiatischen Raum. Dennoch ist es nicht unsere Absicht, global zu expandieren und hier insbesondere auch vertriebllich aktiv zu werden. Wir fühlen uns im deutschsprachigen Raum nach wie vor sehr wohl und sehen hier vor allem für unser Produktsortiment noch ganz erhebliches Wachstumspotenzial. Jedoch haben wir mit unseren Auslandsgesellschaften dafür Sorge getragen, eine ganzheitliche Betreuung unserer Kunden sicherzustellen.

Wie unterstützen Sie den EMS beim Obsolescence-Management (OM) von Bauteilen?

Weil wir auf ein recht schmales, wenn auch sehr tiefes Produktsortiment fokussieren, ist ein Obsolescence Management verhältnismäßig einfach zu organisieren, wenn man es beispielsweise einmal mit dem aktiven Bauelemente-Markt vergleicht. Bei uns beginnt ein gutes OM

bereits im Design-Prozess mit dem Kunden und bei der Auswahl des Produktes. Es ist immer wieder erstaunlich, wie nach dem Motto „never change a running system“ historische Produkte von Re-Design zu Re-Design über Produktgenerationen hinaus mitgeschleppt werden und dann bei Abkündigungen für teils erhebliche Probleme sorgen. Daher gilt für uns besonders beim Thema OM der Leitgedanke, potentielle Probleme bereits am Anfang zu erkennen und zu vermeiden und daher gar nicht in ein klassisches OM-Szenario hinein zu laufen. Und es ist wirklich erstaunlich zu sehen, wie oft dies auch gelingt.

Wie versenden Sie Ihre PCNs? Die unterschiedlichen PCN-Formate jedes Distributors ist meiner Erfahrung nach ein Ärgernis für die Kunden. Wie stehen Sie in diesem Zusammenhang zum Thema SmartPCN der COG (Component Obsolescence Group)?

Wir versenden PCNs nach den individuellen Anforderungen unserer Kunden. Die meisten Kunden wünschen eine Information per e-Mail an meist vorgegebene PCN-Adressen. Bitte vergessen Sie jedoch nicht, dass wir mit vielen unserer Kunden in einem sehr engen Kontakt stehen und daher PCN-Themen immer zeitnah thematisiert werden können. Sicherlich hilft uns in diesem Zusammenhang auch unser im Vergleich zur Broadline-Distribution sehr kleines Produktsortiment und auch die Tatsache, dass insbesondere im Bereich der frequenzbestimmenden Bauelemente eher wenig abgekündigt wird. Das Thema SmartPCN der COG ist aus meiner Sicht jedoch durchaus sinnvoll und wird helfen, die teilweise ungeregelten PCN-Prozesse zu standardisieren und dadurch transparenter zu machen.

Das Interview führte Karin Zühlke

Anzeigen



Becker & Müller
Schaltungsdruck GmbH
Bildstöckle 11
77790 Steinach
Tel.: +49 (0) 7832 / 9180-0
Fax: +49 (0) 7832 / 9180-35
E-Mail: brief@becker-mueller.de
www.becker-mueller.de

Gründungsjahr: 1985
Mitarbeiter: 20

Firmenausrichtung:

Becker & Müller, Schaltungsdruck GmbH konzentriert sich auf die Herstellung von Leiterplatten in Muster und Kleinserie. Das Produktspektrum reicht von einseitigen Leiterplatten bis zu 20-lagigen Multilayern. Es können auch Starr-Flex, spezielle HF-Substrate und Dickkupfertechnik gefertigt werden.

Portfolio:

Einseitige, zweiseitige Leiterplatten, Multilayer bis zu 20 Lagen und Starr-Flex. Impedanzkontrollierte Leiterplatten und Kupferstärken bis 400µ (in Einlegetechnik bis zu 3mm) sowie ein günstiger Musterdienst im 'PCB-MIX'. Eine Besonderheit ist der Eildienst. Je nach Ausführung der Leiterplatte sind Lieferzeiten ab 6 Stunden möglich und dies bei einer Liefertreue von über 99%.

Präsenz:

Fertigungsstandort ist ausschließlich Steinach im Kinzigtal.

Qualitätsmanagement:

DIN EN ISO 9001:2008, DIN EN ISO 14001:2009



Beta LAYOUT GmbH
Im Aartal 14
65326 Aarbergen
Tel.: +49 (0) 6120 907010
Fax: +49 (0) 6120 907014
E-Mail: info@pcb-pool.com
www.beta-layout.com,
www.pcb-pool.com

Gründungsjahr: 1989
Mitarbeiter: 200

Produktportfolio: Leiterplattenprototypen und Kleinserien inklusive flexible Leiterplatten, RFID-Technik, Lasergeschnittene Edelstahlschablonen, Kundenspezifische Frontplatten mit hochauflösender Bedruckung, Reflow Löttechnik, 3D-Drucke im Lasersinter-Verfahren

Firmenausrichtung: Beta LAYOUT GmbH ist ein führender Hersteller und Distributor von Leiterplatten-Prototypen und Kleinserien sowie Anbieter von 3D-Druck-Dienstleistungen. Unsere Produkte vertreiben wir über Internet, Kooperationspartner und internationale Niederlassungen.

Dienstleistungen: Pool-Produktion von Leiterplatten mit kurzen Lieferzeiten, Einbettung von RFID-Chips in Leiterplatten, Vertrieb von High-Tech-PCBs, SMT/THT-Bestückung, Erstellung von 3D-Prototypen, Gehäusefrontplatten mit UV-Druck und Lasergravur

Präsenz: Aarbergen, Pfungstadt, Shannon (Irland), Kapstadt (Südafrika), Vacaville (USA), Rousset les Vignes (Frankreich)

Zielfmärkte: Elektronikindustrie, Forschung und Entwicklung, Industrie- und Produktdesign

Referenzen: Forscher und Entwickler führender Unternehmen, über 30.000 Kunden

Unternehmens-/Fertigungsstandorte: Aarbergen, Pfungstadt, Shannon (Irland), Kapstadt (Südafrika), Vacaville (USA)

Qualitätsmanagement: ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, UL-zertifiziert