

WDI RÜCKT PASSIVE UND ELEKTROMECHANISCHE BAUELEMENTE SOWIE BATTERIEN STÄRKER IN DEN VORDERGRUND, ABER:

»Ein Broadliner wollen wir auch künftig nicht werden«

Als Distributor von Frequenz-Bauteilen hat sich WDI längst am Markt etabliert. Dabei versteht sich WDI keinesfalls als Spezial-Distributor für Taktgeber, sondern hat auch im Bereich passiver und elektromechanischer Bauteile sowie Batterien (PEMCO) eine Linecard aufgebaut, die sich sehen lassen kann. Seiner Maxime bleibt WDI dennoch treu: »Ein Broadliner wollen wir auch künftig nicht werden«, erklären Christian Dunger, Mitglied des Vorstands, und Falko Ladiges, Produktmarketing PEMCO bei WDI.

Markt&Technik: Fast ein bisschen unbemerkt von der Öffentlichkeit haben Sie in den letzten Jahren das Spektrum in Richtung PEMCO deutlich ausgebaut. Bedeutet das für WDI am Ende den Sprung in Richtung Broadliner?

Falko Ladiges: Ein klares »Nein«. Von dem Portfolio eines klassischen Broadliners sind wir sehr weit entfernt. Im Bereich PEMCO liegt unser Fokus nach wie vor auf Widerstandsprodukten und induktiven Bauelementen. Seit geraumer Zeit ergänzen wir dieses Portfolio selektiv durch weitere Produktbereiche, die uns technologisch interessant erscheinen und in denen wir unsere Stärke als Fachdistributor ausspielen können. Hierzu gehören zum Beispiel Steckverbinder, aber auch Batterien.

Christian Dunger: Unsere beiden Bereiche PEMCO und FCP (Frequency Control Products) erscheinen vielleicht im ersten Moment als relativ schmales Angebotsportfolio, jedoch weisen beide eine besondere technologische Tiefe auf. Dieser Umstand erlaubt es uns, aufgrund unseres tiefen Produkt-Know-hows eine optimale Beratung in technischer und kommerzieller Hinsicht zu bieten und unserem Kunden einen Mehrwert gegenüber der Broadline-Distribution aufzuzeigen.

In welcher Gewichtung sehen Sie künftig Ihre beiden Bereiche »Frequenz« und »PEMCO« bei WDI?

Ladiges: Beide Bereiche sind generell gleichwertig, was die tech-

nische Beratung betrifft. In beiden Bereichen konzentrieren wir uns auf die Kernkompetenzen der von uns angebotenen Hersteller. Nicht jeder Hersteller ist mit allen Produkten, die er anbietet, gleich stark. Oft hat ein Hersteller eine klare Kernkompetenz, die nur ei-



Christian Dunger, WDI

» Von dem Portfolio eines klassischen Broadliners sind wir sehr weit entfernt. «

nen kleinen Teil seines Gesamtportfolios ausmacht. Daher bieten wir viele unterschiedliche Hersteller an und kombinieren somit die Stärken jedes einzelnen zu einem technisch stimmigen und kommerziell wettbewerbsfähigen Gesamtportfolio. Gleichzeitig können wir aber die Technologie auch in der Tiefe abdecken; das heißt Spezialbauteile für besondere Anwendungen aus der Luft- und Raumfahrt, Medizintechnik etc. anbieten oder auch gleich-

wertige »Second-Source-Bauteile« vorweisen.

Dunger: Im Übrigen ist der Bereich PEMCO unser ursprüngliches Geschäft, mit dem wir seit unserer Gründung im Jahr 1988 ein kontinuierliches Wachstum realisieren. WDI startete seinerzeit als autorisierter Repräsentant für den US-Hersteller Dale Electronics – heute Vishay – und ist schon seit jeher ein ausgewiesener Spezialist für Widerstandsprodukte alle Art. Viele Kunden aus dem Bereich FCP kennen uns jedoch nur als Quarzspezialist, Kunden aus dem Bereich PEMCO nur als Widerstandsprofi. Das wollen wir künftig ändern.



Falko Ladiges, WDI

» Wie im Frequenz-Bereich haben wir auch für PEMCO ein Applikationsteam aufgebaut, das die Kunden beim Design-in-Prozess unterstützt. «

Welche Vorteile bietet die Kombination aus PEMCO und Frequenz-Bauteilen Ihren Kunden?

Dunger: Beide Produktbereiche haben eine grundsätzliche Gemeinsamkeit: Sie stehen oft nicht im FAE-Fokus der Broadline-Distribution, die sich ja meist um die aktiven Bauelemente bemüht. Passive Bauelemente, aber auch Quarzprodukte, sind nicht unbedingt die beliebtesten Bauteile auf einer Stückliste. Auch kann sich ein Kunde heute nicht mehr in-

tensiv mit allen neuen Produkten befassen. Er ist also dringend auf konstruktiven und seriösen Support angewiesen. Die Kernkompetenz von WDI ist das elektronische Bauelement, die damit verbundene Beratung und die dazugehörige Unterstützung beim Design-in. Wir bieten unseren Kunden einen tatsächlichen Mehrwert, indem wir mit unserer Expertise eine technische Lösung mit anspruchsvollen und innovativen Produkten umsetzen und dabei auf eine große Anzahl von Herstellern zurückgreifen können.

Welche vertikalen Märkte fokussieren Sie mit dem PEMCO-Bereich?

Ladiges: Unser Fokus liegt auf Anwendungen im Bereich der Industrielektronik, Medizintechnik und Kommunikationstechnologie sowie auch in der Luft- und Raumfahrt – also im Prinzip alles, was technisch fundierte Applikationsunterstützung erfordert, denn das ist unsere Stärke. Wie im Frequenz-Bereich haben wir auch für PEMCO ein Applikationsteam aufgebaut, das die Kunden beim Design-in-Prozess unterstützt.

Dunger: Bei passiven Bauelementen denkt man instinktiv an Low-Cost-Komponenten, deren Logistik teurer ist als das Bauelement an sich. Diesen Markt bedienen wir nicht. Einen 1-Prozent-Chip-Widerstand liefern wir nicht, bei 0,01 Prozent sind wir wiederum der richtige Ansprechpartner. Auch hier zeigt sich, dass wir unser Marktsegment klar definiert haben und dadurch wenige Berührungspunkte mit der klassischen Distribution haben.

Was ist mit dem Bereich »Smart-Metering/Smart-Grid/ Energiemanagement«? Hier dürfte sich ja auch ein enormes Potenzial ergeben?

Dunger: Smart-Metering ist nicht nur für PEMCO, sondern auch für

FCP ein interessantes Marktsegment. Beide Bereiche – PEMCO und FCP – ergänzen sich zunehmend. Allerdings erfahren wir oft, dass Ideen und Realisierungsmöglichkeiten beim Smart-Metering heute noch weit auseinander klaffen. Flächendeckendes Smart-Metering gibt es derzeit noch nicht, hat aber beträchtliche Wachstumschancen. Unsere Erfahrung in schwierigen technischen Aufgabenstellungen ist hier sicherlich hilfreich für uns und wird auch vom Kunden honoriert.

»PEMCO-Produkte« erscheinen zumindest vordergründig weniger beratungsintensiv als Frequenz-Bauteile. Wie wollen Sie als technisch orientierter Distributor hier dennoch punkten?

Ladiges: Da fragen Sie mal die Anwender! Es gibt sehr wohl großen Beratungsbedarf in diesem Bereich: Zum Beispiel sind die Vielzahl der Widerstände und deren unterschiedliche Technologien nur Spezialisten tatsächlich bekannt.

Nehmen wir z.B. den Bereich der Lastwiderstände. Typischer Anwendungsbereich ist die Antriebstechnik, wo oftmals sog. Bremswiderstände zum Einsatz kommen. Die müssen nicht nur korrekt spezifiziert sein, damit sie den technischen Anforderungen des Einsatzbereiches entsprechen, sondern sind auch von einem größerem kommerziellen Interesse, weil es sich hier nicht um Cent-Artikel handelt, sondern

durchaus um Stückpreise von 10 Euro und mehr. Die Beratung des Kunden, welche Anbieter mit welchen technischen und kommerziellen Konditionen die beste Wahl darstellen, ist somit besonders wichtig.

Und wo lauern die Fallstricke beim Design-in von passiven und elektromechanischen Bauteilen?

Ladiges: Fallstricke gibt es zur Genüge. Vielfach betrachtet der Kunde zuerst die hochpreisigen aktiven Bauelemente und denkt erst danach über den Widerstand nach. Die Folge ist, dass man den passenden Widerstand unter Zeitdruck finden muss oder auch, dass zu wenig Platz zur Verfügung steht.

Weitere Probleme können auftreten, wenn der Widerstand ohne den Rat eines Experten ausgewählt wird, womöglich eine veraltete Technologie, oder gar ein obsoleter Widerstand bestimmt wird. Die Auswahl eines »Single-Source«-Produktes kann zu vergleichsweise hohen Kosten im Einkauf führen und bei Lieferengpässen weitere Probleme verursachen. Aus Bequemlichkeit greifen Entwickler bei neuen Designs gelegentlich auf »alt bewährte« Vorgängerversionen zurück. Hier besteht zusätzlich die Gefahr, dass veraltete Technologien zum Einsatz kommen und dass die Baugruppen überdimensioniert und letzten Endes nicht auf dem neuesten Stand der Technik sind.

Am Ende ist das vermeintlich neue Design ein »alter Hut«.

Dass man WDI auf den ersten Blick gerne mit Frequenz-Bauteilen in Verbindung bringt, liegt nicht zuletzt an der Internet-Plattform »Quarz-Finder«, die Sie vor gut eineinhalb Jahren ins Leben gerufen haben. Wird das Internet künftig eine größere Rolle als Verkaufsplattform für Sie spielen?

Dunger: Unser Quarzfinder ist für Entwickler und Ingenieure eine geniale Planungshilfe, aber kein Verkaufsinstrument und auch keine Einkaufsplattform. Die Grundidee des Quarzfinders entstand übrigens im Feld, bei vielen Besuchen und Dialogen mit Entwicklern. Die schilderten uns häufig ihre Schwierigkeiten auf der Suche nach dem für ihre Anwendung geeigneten Produkt. Deswegen bietet der Quarzfinder auch nicht die Funktionalität einer Einkaufsplattform, sondern fokussiert die technische Spezifikation des Produktes, nennt baugleiche Alternativen oder empfiehlt besonders gängige Bauformen. Unser Fokus ist die detaillierte anwendungsspezifische Kundenberatung mit technischem Sachverstand. Unsere Fachingenieure sind in den Produkten, für die wir beraten, zu Hause, nicht in Katalogkennziffern. Der persönliche Kontakt zum Kunden ist der klare Gegenentwurf zum Call-Center-Vertrieb und damit unsere Existenzbe-

rechtigung. Auch deshalb ist das Internet kein geeignetes Verkaufsinstrument für uns.

Auch wenn Sie beteuern, kein Broadliner werden zu wollen: Gibt es Pläne, das Produktspektrum insgesamt zu erweitern?

Ladiges: WDI ist kein Broadliner und wird auch keiner werden, denn das würde unsere Existenzberechtigung in Frage stellen. Ein Broadliner, der ernsthaft behaupten würde, Spezialist für alle in seinem Portfolio befindlichen Produkte zu sein, wäre unglaubwürdig. Mir ist übrigens auch kein Broadliner bekannt, der das von sich behauptet.

Dunger: Ich würde es weniger »Erweiterung« nennen als vielmehr »Verfeinerung«. Neue Produkte und Technologien kommen auf den Markt, auch äußern Kunden Wünsche zu unserem Portfolio. Zudem gibt immer wieder hervorragende Hersteller, die aus irgendeinem Grund bisher nicht oder nur schwach in Deutschland vertreten waren und mit ihrem Produktangebot und ihrer technologischen Expertise gut zu uns passen würden. So konnten wir in den vergangenen Monaten mit IQD, einem renommierten englischen Hersteller für FCP-Produkte, eine weitere Distributionsvereinbarung treffen oder auch mit Viking einen weiteren Widerstands-Spezialisten für uns gewinnen.

Das Interview führte Karin Zühlke