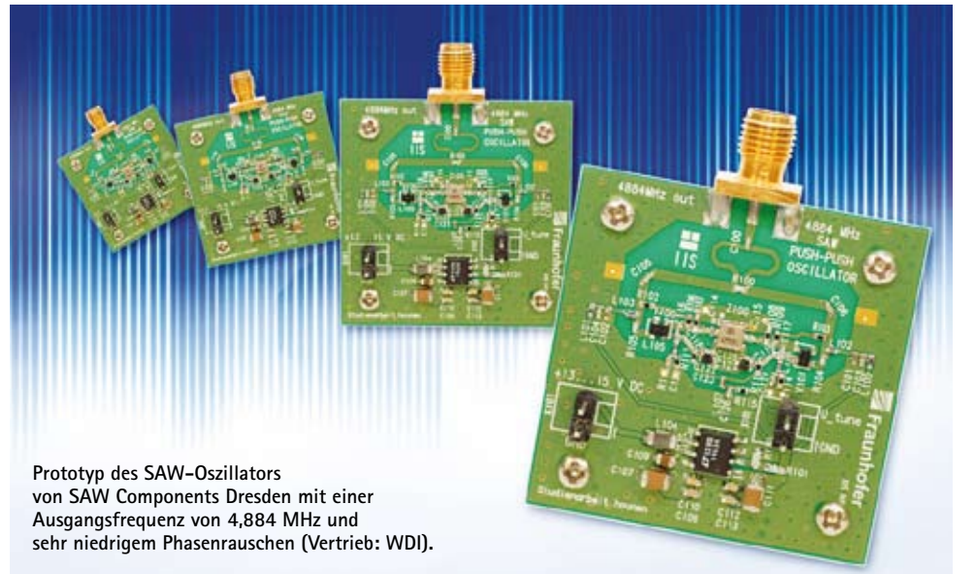
Lieferzeiten von Taktgeberbausteinen sind derzeit auf niedrigem Niveau

»Kurzfristige Engpässe sind möglich«

Zwar bewegen sich die Lieferzeiten von frequenzbestimmenden Bauelementen derzeit laut WDI-Vorstand Christian Dunger auf einem »eher niedrigen bis normalen« Niveau. Sollte jedoch die Nachfrage sprunghaft steigen etwa durch verstärkte Nachfrage in einigen Marktsegmenten wie Automotive oder Telekommunikation, »kann es zu kurzfristigen Engpässen in der Versorgung kommen, weil auch die Lager bei Kunden, Herstellern und Distributoren eher knapp gehalten sind«.



Prototyp des SAW-Oszillators von SAW Components Dresden mit einer Ausgangsfrequenz von 4,884 MHz und sehr niedrigem Phasenrauschen (Vertrieb: WDI).

Markt&Technik: 2012 waren die Lieferzeiten teils deutlich länger als zurzeit.

Christian Dunger: Bei der sehr populären Bauform 3,2 x 2,5 mm lagen die Lieferzeiten Anfang vergangenen Jahres noch bei 8 bis 12 Wochen, momentan sind die in durchschnittlich 4 bis 6 Wochen verfügbar. Zu berücksichtigen ist, dass dies nur eine Momentaufnahme ist und die Situation sich zumindest partiell recht schnell ändern kann. Wir sehen in einigen Segmenten ein leichtes Anziehen der Lieferzeiten, einerseits primär verursacht durch eine etwas gestiegene Nachfrage, andererseits durch die Kapazitätsanpassungen der Hersteller.

Verheißt der im ersten Quartal 2013 erzielte Umsatz der WDI AG ein eher verhaltenes Jahr im Vergleich mit 2012?

In puncto Umsatz brachte das Jahr 2012 im Vergleich mit den Vorjahren ein für uns erwartungsgemäß moderates Wachstum, aber wir konnten den Umsatz gegenüber 2011 um weitere 11 Prozent steigern. Auch wenn das vierte Quartal 2012 eher ruhiger war, stimmt uns das erste Quartal 2013 insbesondere wegen der spürbar gestiegenen Anfrage- und Designaktivität sehr optimistisch für 2013. Die von uns kontinuierlich betriebene Expansionspolitik in neue Märkte, wie etwa USA und Skandinavien, aber auch die permanente Optimierung unseres Produkt-, Angebots- und Dienstleistungsspektrums wird unser Wachstum merklich beschleunigen – auch in Zeiten, in denen sich der Markt eher in einer Seitwärtsbewegung befindet.

Ihr Fokus gilt aber weiterhin Europa und hier vor allem dem deutschen Markt?

Deutschland ist unserer Heimatmarkt und ganz sicherlich auch der interessanteste und größte Einzelmarkt für uns. Die starke mittelständische Struktur mit Tausenden von potenziellen Kunden und hochinnovativen Produkten kommt uns als technologiefokussiertem Distributor sehr entgegen. Dennoch ist auch das Potenzial in anderen europäischen Ländern wie etwa den Niederlanden, der Schweiz, Österreich, Großbritannien und Skandinavien interessant. Daher haben wir zum 1. April 2013 einen weiteren Kollegen mit Sitz in Kopenhagen in unser Team aufgenommen, der Kunden in Dänemark, Schweden und Norwegen betreuen wird.

Ende 2012 haben Sie in den USA ein eigenes Büro eröffnet. Entspricht der bisherige Verlauf Ihren Erwartungen?

Christian Dunger, WDI

„Bahnbrechende Technologie-Innovationen sind nicht zu erwarten, jedoch gibt es viele kleine Innovationen im Detail."

Mehr Erfolg mit starken Partnern.

Distribution neu definiert

Unser Portfolio:

- ✓ Frequency Control Products (FCP)
- ✓ passive und elektromechanische Bauelemente (PEMCO)
- ➧ für Applikationen in den Bereichen Industrieelektronik, Luft- und Raumfahrt, Automotive und Medizintechnik

Unser Vorteil:

- ✓ einzigartiges Distributionskonzept
- ✓ ausgewählte spezialisierte Hersteller
- ✓ absolute Kundenorientierung
- ✓ große Expertise während der Evaluierungs- und Design-Phase

WDI®
Vertrauen in Erfahrung

WDI AG · Industriestraße 25a · Industriezentrum · 22880 Wedel (Holstein) · Germany
Telefon: +49-4103-1800-0 · Fax: +49-4103-1800-200 · info@wdi.ag · www.wdi.ag

Unser US-Engagement übertrifft unsere Erwartungen und wird auch von unseren Herstellern unterstützt. Die Entscheidung, uns stärker im US-amerikanischen Markt zu engagieren, wurde nicht kurzfristige getroffen, sondern war bereits über mehrere Jahre intern ein Thema. Wir unterhalten schon seit Jahren aktive Kundenbeziehungen in den USA und haben gerade in den vergangenen 24 Monaten ein stetig wachsendes Geschäft beobachten können. Hinzu kam, dass sich in den USA für uns interessante personelle Optionen ergeben haben, die wir dann nutzen konnten: Unter der Leitung von Tod Raphaely – ehemals bei einem unserer Hersteller aktiv und seit 25 Jahren im Geschäft – betreut ein Team von drei Kollegen unsere US-Bestandskunden, aber auch die zunehmende Anzahl neuer Kunden in den USA, Kanada und Brasilien. In den letzten vier Monaten konnten wir zahlreiche Neukunden akquirieren und sehen somit für uns ein äußerst interessantes Marktpotenzial. Es ist überdies deutlich spürbar, dass ein auf Frequenzkomponenten fokussiertes Produktangebot von den Kunden sehr positiv angenommen wird. Wir stehen unter keinem finanziellen Handlungsdruck, weil das vorhandene Bestandsgeschäft unser US-Büro bereits vollständig amortisiert.

Welche Branchen sind der Motor für Ihre Taktgeber – sind Änderungen in Sicht?

Unsere Kunden kommen aus allen Bereichen des Marktes: der Industrieelektronik, der Mess- und Regeltechnik, der Luft- und Raumfahrt, der Medizintechnik und Telekommunikation. Überall werden Quarze, Oszillatoren und Resonatoren eingesetzt, und der Kunde verlangt einen fundierten technischen Support, eben das, was nur ein Spezialist wirklich leisten kann. Hier geht es in den meisten Fällen um deutlich mehr als eine Logistikdienstleistung. Die typischen jährliche Stückzahlen bewegen sich auch wegen unserer überwiegend mittelständischen Kundenstruktur zwischen 5.000 und 100.000 Stück pro Kunde. Neben der klassischen Funktion als Distributor nimmt die WDI AG speziell im Automotive-Geschäft dann auch die Funktion eines Hersteller-Repräsentanten bei großen Direktkunden ein.

Derzeit haben Sie mehr als 25 Vertragslieferanten, fünf gehören zu den Top 15 der Branche. Gibt es da nicht produktseitig viele Überschneidungen?

Ein gewisses Überlappen im Produktportfolio ist oft hilfreich und technisch und kommerziell vernünftig, reduziert es so doch mögliche Abhängigkeiten für uns und dem Kunden. Wir haben Hersteller im Sortiment, die weit mehr als 200 Produkte anbieten. Davon interessieren uns aus technischer Sicht weniger als 10 Prozent, was wir auch von Anfang an ganz offen gegenüber dem Hersteller kommunizieren. Die Anzahl der Hersteller hilft uns dabei, für unsere Kunden insbesondere im Entwicklungsumfeld das geeignete Produkte auszuwählen. Wir können baugleiche Alternativen empfehlen und besonders gängige Spezifikationen und Bauformen. Bei der Beratung geht es uns immer wieder darum, Kernkompetenzen zu kombinieren und aufeinander abzustimmen. Weil es sehr viele Technologien im Frequency-Control-Markt gibt, die sich teilweise nur durch Feinheiten unterscheiden, lässt sich ein solches Konzept nicht mit zwei oder drei Lieferanten aufrechterhalten. Im Übrigen begrüßen auch viele unserer Kunden die höhere Objektivität unserer Beratung aufgrund der angebotenen Herstellerbreite.

Hat WDI unter den Distributoren einen Mitbewerber mit einem vergleichbaren Portfolio?

Wegen unseres hohen Spezialisierungsgrads bei frequenzbestimmenden Bauelementen sind unsere typischen Mitbewerber eher Hersteller als andere Distributoren. Es hat zwar in den vergangenen Jahren von vereinzelten Distributoren einige Versuche gegeben, ein ähnliches Produkt- und Beratungskonzept zu etablieren, jedoch hatte das keinen spürbaren Einfluss auf die sehr positive Entwicklung unseres Unternehmens.

Dank mehr als 25 Lieferanten haben Sie auch einen guten Überblick über technische Trends.

Es dominieren nach wie vor altbekannte Trends wie die weitere Miniaturisierung, bessere technische Performance und höhere Funktionsdichten – und das alles möglichst bei weiteren Preisreduzierungen. Bahnbrechende Technologie-Innovationen sind nicht zu erwarten, jedoch gibt es viele kleine Innovationen im Detail wie etwa bessere technische Leistung und die zunehmende Spezialisierung auf bestimmte Anwendungsfälle. Meiner Überzeugung nach ist Spezialisierung der Schlüssel, um langfristig den Bestand des Unternehmens zu sichern. Universalisten mit einem breiten, aber redundanten Produktangebot werden es zunehmend schwer haben, sich im Wettbewerb zu behaupten. Technologien wie etwa die der MEMS-Oszillatoren unseres Vertragslieferanten Discera, die in jüngster Vergangenheit als technologisch überlegener Nachfolger zu herkömmlichen quarzbasierenden Oszillatoren promotet wurden, stellen allenfalls eine weitere Auswahlvariante dar, keinesfalls jedoch einen Ersatz.

Das Interview führte Erich Schenk