

Die Stärken der Hersteller kommunizieren

Distribution anders getaktet

Vor allem innerhalb des letzten Jahrzehnts hat sich die Distribution nochmals signifikant verändert – und zwar nicht nur bei den aktiven Bauelementen, sondern auch bei den passiven und den elektromechanischen Bauteilen. Durch die gezielte Kommunikation der Stärken einzelner Hersteller kommt es in der Konsequenz teilweise zu ziemlich großen Überlappungen im Produktangebot eines Distributors. Dass dadurch viele Vorteile für die Kunden entstehen können, zeigt das Beispiel WDI. *Autor: Alfred Vollmer*



Frequenzbestimmende Bauteile gibt es in sehr unterschiedlichen Typen und Bauformen.

Die Distribution ist zweifelsohne im Umbruch. Dabei stellen die fortschreitende Globalisierung einerseits und die immer komplexeren Bauelemente und Systeme andererseits die klassische Distribution zunehmend vor neue Herausforderungen. Als Unternehmen mit über 25jähriger Erfahrung positioniert sich WDI nicht als klassischer Distributor, sondern als Systemberater mit umfangreichen Services und Dienstleistungen. Denn ohne präzise Detailkenntnisse der heute verfügbaren, aber auch der kommenden Technologien und Produkte sowie deren Anwendungsbereiche, kann heute keine erfolgreiche applikationsorientierte Beratung mehr stattfinden. Dies ist zeitaufwendig, aber letzten Endes erfolgreich für eine zielgerichtete Problemlösung und den Erfolg der Kunden.

Taktgeber, Passive und E-Mechanik

Als Distributor von frequenzbestimmenden Bauelementen (Quarze & Oszillatoren) hat sich die in Wedel bei Hamburg ansässige WDI AG längst am Markt etabliert. Dabei versteht sich WDI keinesfalls als Spezial-Distributor für Taktgeber. Vielmehr stehen auf der Linecard des Distributors auch passive und elektromechanische Bauteile sowie Batterien, die im Geschäftsbereich PEMCO (Passive and Electromechanical Components) zusammengefasst sind.

Nach dem intensiven Ausbau sind im Bereich PEMCO mittlerweile 30 namhafte Franchises vertreten. Hierzu gehören heute Widerstände, Kondensatoren, Drosseln und Spulen, Schaltkreisschutzelemente und Dioden, Steckverbinder, HF- und Mikrowellenprodukte, Batterien und

Akkumulatoren aber auch Schalter, Taster, Potentiometer und Encoder. „Seit einigen Jahren ergänzen wir unser Angebot nach und nach durch weitere Produktbereiche, die uns technologisch interessant erscheinen und in denen wir unsere Stärke als Fachdistributor ausspielen können“, erklärt Falko Ladiges, verantwortlich für das Produktmarketing PEMCO bei WDI. Mit den beiden Geschäftsbereichen PEMCO und FCP befinden sich quasi zwei eigenständige Unternehmen unter einem Dach, wobei die Abkürzung FCP für Frequency Control Products (Produkte zur Regelung der Frequenz) steht.

Klarer Fokus

In beiden Bereichen hat sich das Unternehmen aus der Nähe von Hamburg direkt auf die Kernkompetenzen der angebotenen Hersteller fokussiert, denn „nicht jeder Hersteller ist mit allen Produkten, die er anbietet, gleich stark“, betont Falko Ladiges. „Oft hat ein Hersteller eine klare Kernkompetenz, die nur einen kleinen Teil seines Gesamtportfolios ausmacht. Daher bieten wir auch viele unterschiedliche Hersteller an und kombinieren somit die Stärken jedes einzelnen Herstellers zu einem technisch stimmigen und kommerziell



Eck-DATEN

WDI gliedert sein Geschäft in die beiden Bereiche FCP (Produkte zur Frequenzregelung) und PEMCO (Passive und Elektromechanik). Dabei überlappen sich die Produktspektren der Franchises, sodass sich die Stärken der einzelnen Hersteller gezielt nutzen lassen.



Typische Beispiele für Produkte aus dem äußerst weit gefächerten Bereich PEMCO, der den Bereich der passiven Bauelemente sowie der elektromagnetischen Komponenten abdeckt.



Wenn sich die Produktlinien der Hersteller auf der Linecard überschneiden, kann der Distributor ganz gezielt die Stärken der einzelnen Hersteller an die Entwickler kommunizieren.

wettbewerbsfähigen Gesamtportfolio.“ Einige Hersteller ergänzen sich bewusst und bieten ähnliche oder sogar identische Produkte. „Diese Strategie ist den Ansprüchen von Kunden geschuldet, die aufgrund von Lieferantenreduzierungen Kosten einsparen wollen und müssen, aber auch mehrere Möglichkeiten bereits ab dem Projektdesign verlangen“, räumt Falko Ladiges ein. „Gerade wenn die Kunden zu diesem frühen Zeitpunkt eine First, Second und sogar Third Source freigeben wollen, können wir mit diesem Portfolio den Bedarf decken. Für viele Anwender ist dies ein wichtiger Aspekt, um später in der Serienfertigung flexibel zu sein und etwaige Engpässe in der Produktversorgung so gut wie möglich auszuschließen.“

Gemeinsamkeit von FCP und PEMCO

Auch haben beide Produktbereiche, FCP sowie PEMCO, eine grundsätzliche

Gemeinsamkeit: Sie stehen oft nicht im FAE-Fokus der Broadline-Distribution, die sich meist um die aktiven Bauelemente bemüht oder sich den großen Volumina der passiven Commodities widmet. „Komplexe, vielleicht auch applikations-spezifische passive Bauelemente, wie oft auch Quarzprodukte, sind nicht unbedingt die beliebtesten Bauteile auf einer Stückliste“, weiß Falko Ladiges aus der Praxis zu berichten. Hinzu komme, dass sich der Kunde heute nicht mehr intensiv mit allen neuen Produkten befassen könne, sodass er „in vielen Fällen auf konstruktiven und seriösen Support angewiesen“ sei.

An dieser Stelle verweist Falko Ladiges auf „das erfahrene Team an langjährigen Mitarbeitern“, das die Interessenten „beim Design-in-Prozess unterstützt und eine technisch fundierte Applikationsunterstützung bietet“, wobei insbesondere der persönliche Kontakt zum Kun-

den im Vordergrund stehe: „Die Kernkompetenz von WDI ist aber eindeutig das elektronische Bauelement, die damit verbundene Beratung und die dazugehörige Unterstützung beim Design-in. Hier bietet das Unternehmen seinen Kunden einen tatsächlichen Mehrwert, indem mit einer ausführlichen Expertise eine technische Lösung mit anspruchsvollen und innovativen Produkten umgesetzt wird. Dabei greift das Unternehmen auf eine große Anzahl von Herstellern zurück.“

Der Beitrag basiert auf Unterlagen von WDI.

Autor
Alfred Vollmer
Chefredakteur elektronik industrie



all-electronics.de

infoDIREKT

► Halle B6, Stand 249 und 255

343ei1116