

Warum WDI auf viele Vertragspartner setzt

# Der Lotse durch den Dschungel der Quarze und Oszillatoren

*Viele Hersteller vertreten, für den Kunden das jeweils passende Produkt herausuchen und beim Design-in mit eigenem Know-how unterstützen: »Damit verfolgen wir in Europa ein einmaliges Konzept im Sektor der Frequency-Control-Produkte«, sagt Christian Dunger von WDI im Gespräch mit Markt&Technik.*

**K**eine Revolution, aber kontinuierliche Verbesserungen und Optimierungen in allen Bereichen«, das ist das Fazit, das Christian Dunger, Vorstandsvorsitzender von WDI, zur technischen Entwicklung auf dem Gebiet der Quarze und Oszillatoren zieht. Miniatürisierung ist eines der beherrschenden Themen. Doch es gelingt den Herstellern und den Veredlern der Produkte immer wieder, auch die weiteren Parameter wie die Stabilität, Phasenrauschen, Schock und Vibrationsempfindlichkeit in Bereiche zu treiben, die noch vor wenigen Jahren kaum möglich schienen.

Platine in Staub aufgelöst hat?« Die Werte seien also für sich betrachtet mit Vorsicht zu genießen. Auch wenn die verbleibenden Hersteller von MEMS-Taktgebern ihrerseits ihre Produkte kontinuierlich verbessern, so machen die MEMS am Gesamtmarkt derzeit einen Anteil von unter 1 Prozent aus. Von einer Revolution zu sprechen klänge in Anbetracht der nüchternen Zahlen doch etwas übertrieben.

## Wo die Musik wirklich spielt

Die Musik spiele also nach wie vor auf dem Gebiet der guten alten Quarze und Quarzoszillatoren; hier gebe es eine Menge zu tun, denn der Teufel stecke im Detail. Anders als bei den bekannten Standardprodukten gebe es eben für Quarze und Quarzoszillatoren eine Vielzahl der unterschiedlichsten Anwendungen und Einsatzfälle, alle mit ihren eigenen, ganz spezifischen Anforderungen. Deshalb sei auch die Produktvielfalt, die fast unüberschaubare Anzahl verschiedener Typen durchaus gerechtfertigt.

Und deshalb könnte nicht jeder Hersteller auf allen Gebieten gleich gut sein, selbst die Größ-

ten hätten sich auf bestimmte Schwerpunkte spezialisiert. Oftmals wird das eigene Produktportfolio durch Zukaufprodukte ergänzt, um ein möglichst komplettes Sortiment vorhalten zu können. Viele kleinere Hersteller hingegen

einen echten Technologiesprung zu bringen. Die breitere Öffentlichkeit hatte ihr Thema gefunden, das die Diskussion über Jahre beherrschte.

»Selbstverständlich haben die MEMS-basierten Oszillatoren ihre Berechtigung und auch wir bieten sie an«, erklärt Dunger. Sie könnten auch durch einige sehr interessante Werte glänzen, beispielsweise sind sie sehr unempfindlich gegenüber Schock und Vibrationen, sogar bis zu 100.000g können sie überstehen. Doch Dunger relativiert: »Was nützt das dem Anwender, wenn sich inzwischen der Rest der

haben sich auf sehr spezifische Produkte konzentriert, bei denen sie echten technologischen Mehrwert bieten könnten.

## Produktlotsen durch den Angebotsdschungel

Aus dieser Beobachtung leitet er die Strategie von WDI ab: »Wir fühlen uns durchaus als Distributor, weshalb wir nie nach außen als Hersteller auftreten, obwohl wir gar nicht selber fertigen. Wir arbeiten vollkommen transparent.« Die eigentliche Besonderheit besteht aber darin, dass WDI insgesamt 32 Hersteller vertritt. Damit dürfte WDI der Distributor sein, der die größte Anzahl an Herstellern im Programm führt. »Und das mit voller Absicht, denn damit können wir Cherry-Picking betreiben. Wir wissen, wo die Stärken der einzelnen Hersteller liegen, und können sie mit den jeweiligen Anforderungen der Anwender abgleichen. Damit können die Anwender sicher sein, dass sie die geeigneten Produkte bekommen, ohne dass sie einen großen Aufwand damit haben«, so Dunger. »Das ist unsere Existenzberechtigung und unser wichtigster Differenzierungsfaktor.«



Christian Dunger, WDI

»Wegen der hohen Anzahl unserer Vertragslieferanten können wir uns auf die echten Kernkompetenzen der von uns angebotenen Hersteller konzentrieren. Das erlaubt es uns, neutral und anwendungsorientiert zu beraten.«

ten hätten sich auf bestimmte Schwerpunkte spezialisiert. Oftmals wird das eigene Produktportfolio durch Zukaufprodukte ergänzt, um ein möglichst komplettes Sortiment vorhalten zu können. Viele kleinere Hersteller hingegen

Beispiel Micro Crystal: Das zur Schweizer Swatch-Gruppe gehörende Unternehmen ist einer der wenigen in Europa verbliebenen Hersteller mit eigener Produktionsstätte für Quarze in der Schweiz. Der Schwerpunkt liegt auf Uhren-Quarzen und Real-Time-Clocks (RTC). »Auf diesem Gebiet ist Micro Crystal sicherlich Technologieführer«, erklärt Dunger. Deshalb werde WDI, sobald der Einsatzfall solche Produkte erfordere, ihre Kunden mit den Produkten des Marktführers versorgen und dazu auch umfangreiche Unterstützung bieten können.

Laut Dunger hätten zwar fast alle größeren Anbieter auch diese Produkte in ihren jeweiligen Programmen. Wer aber genau hinschaut, der stelle fest, dass es weltweit wohl höchstens drei echte Hersteller gebe, alle anderen verkaufen sie an Unternehmen, die dann nur noch ihren Markennamen drauf setzen und unter „Private Label“ verkaufen.

Ein weiterer Vorteil der Strategie von WDI ist es, dass das Unternehmen die Kunden mit passenden Second-Source-Produkten versorgen könne, im Falle der Uhrenquarze etwa von Citizen, Epson oder Seiko. »Doch zu jedem unserer 32 Hersteller auf der Linecard gibt es eine solche Geschichte, jeder hat seinen Fokus«, so Dunger.

Doch damit fängt die Geschichte von WDI erst richtig an. Denn die Stärke von WDI liege in der Kombination aus den engen Kontakten zu den Technologiepartnern und der eigenen Design-in-Unterstützung, die das Unternehmen den Anwendern geben könne. Der Bedarf dafür sei groß: »Es herrscht oft Halbwissen unter den Anwendern und sie orientieren sich an Designs, die funktionieren, ohne dass sie genau wissen, warum.« Das führe zu dem paradoxen Zustand, dass die übrigen Bauelemente auf der Leiterplatte über die Jahre schrumpfen, während an dem Taktgeber nichts geändert werde, weil sich keiner traue, diesen Teil anzufassen: »Da finden Sie Leiterplatten in Daumennagelgröße und das dickste Bauteil darauf ist der Quarz!«

Mit der Kombination aus Lebenserfahrung und Handwerk, wie Dunger formuliert, könne WDI eine eingehende Schaltungsanalyse durchführen. Dann werde geklärt, welche Produkte die geeignetsten sind, darauf folgt die Auswahl der Hersteller sowie der Second Source. Erst dann beginnt die eigentliche der Lieferung der Teile.

Wie oben schon angedeutet, sei es wegen der besonderen Struktur des Marktes für Quarze und Oszillatoren gar nicht so einfach, unabhängige Hersteller für echte Second-Source-Produkte zu finden: »Wer sich nicht auskennt, bezieht die Produkte von vier Händlern, tatsächlich aber

kommen alle aus einem einzigen Werk!« Kündigt der echte Hersteller das Bauteil ab, können alle vier Quellen nicht mehr liefern.

Es gibt Hersteller, vor allem in China, deren Geschäftsmodell darin besteht, nur Firmen zu beliefern, die diese Produkte dann unter Eigenmarke, aber nach außen meist als Hersteller auftretend verkaufen. »Da gibt es etliche Hersteller in China, deren Namen hierzulande keiner kennt, deren Produkte aber unter unterschiedlichen Markennamen von anderen an den Mann gebracht werden.«

Daneben gibt es auch Firmen, die teilweise sogar einmal eigene Fertigungen betrieben haben, mittlerweile aber aus Gründen der Wirtschaftlichkeit von asiatischen oder Herstellern aus den USA einkaufen. Oft kaufen diese Firmen schon seit vielen Jahren von bestimmten Herstellern, zu denen meist ein enges Kooperationsverhältnis besteht. Das gleicht dann eher dem aus der Halbleiterindustrie bekannten Foundry-Modell: Die Produkte entwickeln Firmen, die sie dann in Foundries fertigen lassen, um die ICs unter eigenem Namen zu verkaufen. Dagegen ist im Grunde nichts einzuwenden, zumindest solange die Verhältnisse den Kunden transparent gemacht werden.

»Wir wollen uns aber von vorne herein nicht an einen oder wenige Hersteller binden. Wir wollen nicht für zusätzliche Verwirrung sorgen, sondern verfolgen eine geradlinige Strategie als Distributor – wobei wir uns aber auch als ein vollwertiges Design-Haus sehen.«

Dabei kommt WDI nach den Worten von Dunger die Entwicklung auf dem Markt durchaus entgegen, gerade in dem so ausdifferenzierten deutschen Industriemarkt. Von der Automatisierungstechnik über Embedded-Systeme bis zu Automotive und Medizin mit typischen Stückzahlen zwischen 1000 und 100.000 Einheiten ergäben sich fast unendlich viele neue Anwendungsfälle: »Jeden Tag taucht wieder ein neuer Fall auf, den wir bisher nicht hatten«, stellt Dunger fest. »Das macht diesen Markt so spannend, es gibt wenig Standardisierungen und deshalb können wir recht frei agieren, das begeistert mich auch nach vielen Jahren immer wieder!«

Weil der Beratungs- und Design-in-Bedarf künftig eher weiter steigen werde, geht WDI davon aus, dass sich das Geschäft mit den frequenzgebenden Produkten weiterhin gut entwickelt. Dunger: »Wir werden auch in Zukunft viele Hersteller vertreten und transparent sowie geradlinig auf dem Markt auftreten.«

*Das Interview führte Heinz Arnold.*