

WDI: kein Broadliner, aber auch kein Spezialist in der Nische

Klarer Fokus mit technologischer Breite

Auch Spezialitäten und Besonderheiten rechts und links des Alltäglichen finden Entwickler, die Widerstände, Steckverbinder, Schwingquarze oder Oszillatoren für ihre Applikation benötigen, bei WDI.

»Wir sind kein klassischer Broadliner mit Bauchladen, aber auch kein Nischenspezialist«, beschreibt Christian Dunger, Geschäftsführer der WDI, das Geschäfts- und Erfolgsrezept des Unternehmens. Der Fokus liegt auf passiven und elektromechanischen Bauelementen sowie auf Quarzen und Oszillatoren. »In der Vergangenheit fristeten die Passiven bei den großen Broadlinern oftmals ein Schattendasein, der technische Support und die FAE-Ressourcen wurden dort häufig auf die umsatzintensiveren Halbleiterprodukte konzentriert«, beschreibt er den Unterschied zu den großen Namen der Distributionsbranche.

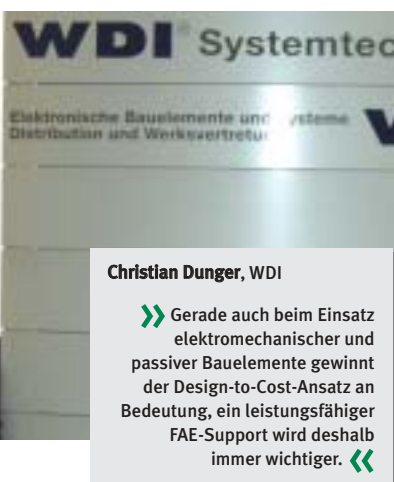
Begonnen hatte das 1988 von seinem Vater Wilfried Dunger gegründete Unternehmen als Repräsentant für den Widerstandsspezialisten Dale. Anfang der 90er Jahre wurde das Business-Konzept in Richtung Stocking-Rep erweitert. Parallel dazu wurde die Distribution aufgebaut. Konzentrierte sich das Unternehmen zu Beginn ausschließlich auf den Bereich passiver und elektromechanischer Bauteile, wurde das Portfolio seit dem Jahr 2000 schrittweise um Quarze und Oszillatoren erweitert. »Seither ist jedes Jahr eine neue Linie hinzugekommen«, schildert der Sohn die jüngste Entwicklung des Unternehmens. Inzwischen umfasst das WDI-Portfolio über 20.000 Artikel.

Am Ausbau des Produktspektrums wird auch in Zukunft festgehalten. »Wir wollen unseren Kunden ein breites Portfolio für die frequenzgebenden Technologien aus einer Hand anbieten«, beschreibt er das Konzept, »unser Ziel ist es nicht, dem Anwender eine Vielzahl vergleichbarer Linien anzubieten.« Der Kunde, das sind

bei WDI vor allem die kleinen und mittleren Kunden, die in der Vergangenheit häufig bei den Tele-sales- und Call-Centern der großen Broadliner gelandet sind und sich dort schlecht oder gar nicht beraten fühlten. »Bei uns läuft das anders ab«, versichert Dunger, »in der Regel reagieren wir binnen einer Stunde auf eine Anfrage des Kunden und unterbreiten ihm innerhalb von 24 Stunden ein ausgearbeitetes Angebot.«

Ein Business-Konzept, das WDI inzwischen über 450 aktive Kunden beschert hat. Rund 60 Prozent des Umsatzes entfällt auf das Quarz- und Oszillatorengeschäft, die restlichen 40 Prozent steuern passive und elektromechanische Bauelemente bei. Auch wenn WDI 85 Prozent des Umsatzes in Deutschland erzielt, ist der Umsatzanteil europäischer Kunden inzwischen bereits auf 15 Prozent geklettert. Ein Blick auf die inzwischen 18 Linien umfassende Linecard zeigt namhafte Hersteller. »Low-Cost-Lösungen werden Sie bei uns vergeblich suchen«, meint Dunger dazu, »das würde aber auch den Ansprüchen unsere Kunden widersprechen.«

Im Bereich der Quarze und Oszillatoren stammen die Kunden zu 35 Prozent aus den Bereichen Luft- und Raumfahrt sowie Medizin. Das industrielle Segment ist mit 20 Prozent vertreten und der Anteil der Telekommunikation schwankt zwischen 20 und 25 Prozent. Sehr erfreuliche Zuwächse registriert man bei WDI auch im Segment der klassischen Mess- und Regeltechnik. Auch wenn in diesen Applikationsbereichen selten Low-Cost-Lösungen zum Einsatz kommen, hat die Globalisierung der letzten Jahre auch dort zu einer Design-to-Cost-Haltung bei den Entwicklern geführt. Umso wichtiger ist die Un-



Christian Dunger, WDI

» Gerade auch beim Einsatz elektromechanischer und passiver Bauelemente gewinnt der Design-to-Cost-Ansatz an Bedeutung, ein leistungsfähiger FAE-Support wird deshalb immer wichtiger. «

terstützung in der Design-in-Phase geworden. Das klare Bekenntnis zur Design-in-Unterstützung erfordert auf der Auftragsseite oftmals einen langen Atem. Während im Industriebereich die Stückzahllieferungen in der Regel drei bis sechs Monate nach dem Design-in beginnen, kann das beispielsweise im Luft- und Raumfahrtbereich schon mal ein Jahr und länger dauern.

Auch wenn seit dem Eintritt in das Quarz- und Oszillatoren-geschäft die Bedeutung des Bereichs passive und elektromechanische Bauelemente etwas zurückgegangen ist, beanspruchen diese Bauteile im Lager immer noch den meisten Raum. »Die Erwartungshaltung der Kunden unterscheidet sich hier etwas«, berichtet Dunger, »gerade bei passiven und elektromechanischen Bauteilen wird erwartet, dass sie ab Lager lieferbar sind.« Bei der Betrachtung der Lieferanten fällt auf, dass sich das angebotene Produktspektrum geradezu als Ersatz für Produkte des Vishay-Konzerns empfiehlt.

Das ist kein Zufall: Wilfried Dunger hatte sein Unternehmen als Industrievertretung für Dale begonnen. Als Dale von Vishay übernommen wurde, entschied er sich, sein aufgebautes Know-how und seine Kundenbeziehungen auf ähnliche Produkte zu übertragen. Ausgehend von Hymeg, kamen im Laufe der Jahre dann ATE, Bourns, HTR, KOA, KRL, Mill-Max, Piher, TT electronics und Tyco Electronics hinzu. Alles eigenständige Lieferanten, ein Aspekt, auf den vor allem viele klein- und mittelständische Kunden Wert legen. Zuletzt wurde das Produktportfolio am 1. April um die Elektrolyt- und Folienkondensatoren von Fischer&Tausche erweitert. Wie Dunger erklärt, handelt es sich dabei um den ersten Schritt, um das Produktspek-

trum im Bereich passive und elektromechanische Bauelemente in Zukunft um den Bereich Kondensatoren zu erweitern. Bisher konzentrierte sich WDI bei passiven und elektromechanischen Bauelementen auf

Widerstände, Potenziometer, Netzwerke, induktive Bauelemente, Elemente zum Schaltkreisschutz und Steckverbinder.

Für das laufende Geschäftsjahr rechnet Dunger mit einem Umsatzwachstum von über 20 Prozent. »Wir wachsen nach wie vor durch den Gewinn von Marktanteilen etablierter Wettbewerber«, stellt der WDI-Geschäftsführer fest, »in dieser Richtung bietet sich uns auch in Zukunft noch ein großes Potenzial.« Dunger gibt aber auch zu, dass der Anteil der Wiederverkäufer unter den WDI-Kunden in den letzten Jahren gewachsen ist. Für ihn ein durchaus gewollter Nebeneffekt: »Daran zeigt sich, dass wir in unseren beiden Tätigkeitsbereichen ein Leistungsspektrum anbieten können, das weit über die Möglichkeiten eines Broadliners hinausgeht.« (eg) ■