

Markt & Technik

Die Wochenzeitung für Elektronik und Informationstechnik

Der Distributor WDI hat sein Spektrum im Bereich Quarze und Oszillatoren erweitert: Ab sofort findet sich auch die amerikanische Raltron auf der Linecard des in Schleswig-Holstein beheimateten Spezialisten. Mit nunmehr fünf Quarz-Linien hat sich der Distributor eine führende Position in diesem Produktsegment erarbeitet.

Wedel - »Mit Raltron konnten wir bereits den fünften Quarz- und Oszillatoren-Lieferanten für uns gewinnen und sehen hierin eine Bestätigung unserer fokussierten Ausrichtung«, so Christian Dunger, Sales&Marketing Manager bei WDI.

Neben dem Produktbereich Quarze und Oszillatoren führt der Spezialdistributor ausschließlich Widerstände und Potentiometer auf seiner Linecard, die derzeit insgesamt 13 Franchises umfasst. Darunter finden sich Namen wie BI Technologies, Welwyn, Euroquartz, Meggitt oder Microcrystal und M-tron. An eine Ausweitung des Portfolios, selbst auf andere passive Bauelemente wie z.B. Kondensatoren, denkt Christian Dunger derzeit nicht – im Gegenteil: »Wir wollen auch in Zukunft ein Spezialist für Quarze und Widerstände bleiben, denn wir stellen fest, dass gerade diese Fokussierung sowohl bei Kunden als auch bei Herstellern auf große Resonanz stößt.« Deswegen habe man das Produktportfolio auch in der Vergangenheit sehr sorgfältig und behutsam erweitert und permanent aufeinander abgestimmt. »Das Sammeln von Linien war nie unser Ziel«, so Christian Dunger weiter, »es geht uns primär um ein komplexes und ausgewogenes Angebotsspektrum.«

Gerade im Bereich der Quarzprodukte, die in der Distribution bislang eher schwach vertreten sind, stellen Spezialisierung und ein umfangreiches technisches Know-how ein Muss dar. »Nicht zuletzt deswegen können gerade die Broadliner wenig mit Quarzen und Oszillatoren anfangen«, ist Christian Dunger überzeugt. »Quarzprodukte sind kein klassisches Distributionsprodukt, schon gar keines im Bereich der Katalogdistribution«, so Dunger weiter, »nur über eine sehr enge Zusammenarbeit mit dem Hersteller lässt sich dieses Produktsegment erfolgreich vertreiben.« Einen großen Vorteil sieht Dunger auch durch die stattliche Anzahl von mittlerweile 5 Franchise-Lieferanten von Quarzen und Oszillatoren. Hierdurch müsse man den Kunden nicht in das Korsett eines Herstellers pressen, sondern könne ihm das optimal passende Produkt für seine Applikation anbieten. Christian Dunger: »Auch die Hersteller profitieren von der Linienkonkurrenz bei WDI – oft ergeben sich Synergieeffekte und Chancen, die alleine nicht hätten wahrgenommen werden können. Der Kunde verlangt heute eine second-, oft eine third-source, und das am liebsten aus einer Hand«. Dies könne man aufgrund der verschiedenen Franchises bieten, ohne dass der Kunde erneut auf die Suche nach einem weiteren Lieferanten gehen müsse. Gerade in den Hauptmärkten von WDI, der Luft- und Raumfahrt, Medizintechnik und Kommunikationstechnik bewährt sich dieses Konzept zunehmend.

Durch die Spezialisierung und den engen Produktfokus sieht sich der Distributor in der Lage auch innovative Technologien und komplexe Produkte - wie im Bereich der Quarze und Oszillatoren oft üblich – an den potenziellen Kunden heranzutragen und in Neuprojekte umzusetzen. »Damit betreiben wir Demand-Creation aller erster Güte«, meint Christian Dunger, »denn gerade als ‚nicht-Broadliner‘ sind wir es, die den Kunden aufsuchen müssen und nicht umgekehrt.« Neben der Vermarktung der Linienprodukte zählt auch die oft schwierige und kostenintensive Design-in-Arbeit zu den selbstgesteckten Zielen der WDI. »In puncto technischer Kompetenz müssen wir uns als Spezialdistributor nicht hinter den Großen der Branche verstecken. Durch die Linienfokussierung können wir auf eine starke Herstellernähe verweisen – der Kunde bekommt in kurzer Zeit und auf kurzen Wegen die notwendigen Informationen«. Vor allem kleinere und mittlere Kunden wissen laut Christian Dunger den besonderen Support eines Spezialisten zu schätzen. (cs)