

Raltron-Quarze wieder verfügbar!

## WDI übernimmt europaweite Raltron-Distribution

Der Distributor WDI hat die europaweite Raltron-Distribution im Juni dieses Jahres neu übernommen – also alles beim Alten? Nicht ganz: Hinter den Kulissen hat sich einiges getan: »Den Hersteller Raltron gibt es in seiner ursprünglichen Form nicht mehr!«, so Gerd Reinhold, im Produktmarketing Frequency Control Products von WDI.

Was war passiert? In den Jahren 2004/2005 geriet der Hersteller Raltron in eine »erhebliche finanzielle Schieflage«. Das führte dazu, dass der Markt nicht mehr zuverlässig versorgt werden konnte. Die Anwender suchten sich – gezwungenermaßen – Alternativen; die Lage für Raltron verschlechterte sich deshalb weiter, was zur Schließung der deutschen Niederlassung führte und schließlich auch zur Stilllegung der Betriebstätigkeit.

Als ehemaliger Vertriebsleiter der deutschen Raltron-Niederlassung kennt Reinhold die Details und Hintergründe: »Als Raltron in die Knie ging, haben sich die Gläubiger an der Konkursmasse bedient«, erzählt Reinhold. Im Fokus stand dabei der Markenname Raltron. »Der Markenname Raltron war am Markt sehr gut etabliert und vor allem in Europa bekannt«, so Reinhold. Deshalb hätten vor allem die asiatischen Gläubiger Interesse gezeigt, denn sie wollten den Namen nutzen, um auf dem amerikanischen und europäischen Markt Fuß zu fassen. Letztendlich ging der Zuschlag jedoch an eine Firma namens Rami Technology, die zunächst als Global Master Distributor für die sich in Insolvenz befindliche Raltron fungierte, später dann durch den Kauf der Marken-



Gerd Reinhold, WDI

» Den Hersteller Raltron gibt es in seiner ursprünglichen Form nicht mehr! «

und Namensrechte aus der Insolvenzmasse zum neuen Eigentümer von Raltron wurde. Rami kennt sich übrigens bestens mit dem Raltron-Bausteinen aus: »Hinter Rami steht ein Teil der ehemaligen Raltron-Führungsmannschaft«, so Reinhold.

»Die Distributionsstruktur von Raltron ist natürlich in dieser Zeit zerbrochen«, erzählt Reinhold weiter, »im Juni hat WDI nun aber mit Rami Technology ein Distributionsabkommen geschlossen; wir vertreiben ab sofort die Raltron-Produkte europaweit.«

Bemerkenswert ist: Die Raltron-Produkte tragen die gewöhn-

ten Bezeichnungen und werden zum größten Teil auch in den gleichen Produktionsstätten wie früher gefertigt. Gerd Reinhold betont: »Auch die Produktqualität ist gleich geblieben.« Der einzige Unterschied: Das Raltron-Produktspektrum ist heute etwas kleiner als noch vor einigen Jahren. »Man hat sich auf die High-Runner fokussiert, um sich damit neu am Markt zu etablieren und auch die Qualität und Verfügbarkeit sicherzustellen«, erläutert Reinhold. Nach und nach soll das Portfolio aber zu alter Stärke zurückfinden, spricht deutlich breiter gefächert sein als im Moment.

Wie stehen die Kunden zu den Raltron-Produkten? WDI sei ja schon früher Raltron-Distributor gewesen, so Reinhold. Weil man die Probleme sehr früh erkannt und Raltron deshalb nur sehr selektiv vertrieben habe, hätten die eigenen Kunden die angespannte Situation gut überstanden – und verbinden den Namen Raltron heute nicht unbedingt mit negativen Erfahrungen. Andere Distributoren hätten sich hingegen über Jahre auf Raltron fokussiert und auch keine Alternativen im Portfolio gehabt, was letztlich die Anwender ausbaden mussten. Darunter habe auch die Marke sehr gelitten. Reinhold: »Doch die Produkte waren schon immer qualitativ hochwertig und gleichzeitig preiswert – und das sind sie auch heute.«

Im WDI-Portfolio gibt es übrigens noch einen zweiten Neuzugang: die Produkte des Herstellers Aker. Reinhold: »Wir sind Distributor für Europa und Repräsen-

tant für Deutschland.« Insgesamt hat WDI nun mit acht Herstellern von Quarzen und Oszillatoren Distributionsverträge oder fungiert als Repräsentant. Die Geschäfte laufen gut; WDI verzeichnet in der Quarzsparte ein jährliches Wachstum von über 30 Prozent jährlich, und das schon über die letzten fünf Jahre.

### »Branding« – Gefahr für Second Source?

»Am Quarzmarkt gibt es viele Hersteller, die nicht selbst produzieren, sondern zugekaufte Ware unter ihrem Markennamen vertreiben«, erklärt Reinhold. Dass es Brands am Quarzmarkt gebe, sei weder ungewöhnlich noch problematisch, betont er. »Wir stellen aber in Kundengesprächen immer wieder fest, dass sich viele Kunden der verschiedenen Geschäftsmodelle nicht bewusst sind.« Das könne zu Problemen führen. Reinhold nennt ein Beispiel: »Ein Kunde qualifiziert Bausteine von augenscheinlich drei verschiedenen Herstellern. Doch plötzlich konnte keiner der drei mehr liefern.« Was war passiert? »Es stellte sich heraus, dass die Hersteller die Schwingquarze nicht selbst produzierten, sondern zukaufen. Pech für den Einkäufer: Alle drei qualifizierten Quarze stammten aus der selben Quelle.«

Dass verschiedene Brands der gleichen Quelle entstammen, sei im Übrigen nicht unwahrscheinlich: »Weltweit ist die Anzahl der Unternehmen, die Quarzprodukte tatsächlich selber produzieren, überschaubar.« (su) ■