

## Strategie & Unternehmensführung

wts electronic components

**Mittelständischer Distributor ist mit der richtigen Strategie in der Nische erfolgreich**

17.06.2008 | Redakteur: Thomas Kuther

**Die Distribution ist ein heiß umkämpfter Markt. Doch wie die wts electronic components GmbH in Wedemark-Bissendorf zeigt, können auch mittelständische Distributoren durch Spezialisierung auf ausgewählte Produktgruppen, Kundennähe und Logistiklösungen eine Nische erobern und erfolgreich gegen Große bestehen.**



Wolfgang Tschierswitz:  
„Service und persönlicher Kundenkontakt haben bei uns oberste Priorität.“

wts hat sich als Design-in-orientierter Distributor und Werksvertretung mit 15 Mitarbeitern auf Widerstände, Kondensatoren und Schalter spezialisiert. „Wir liefern nicht alles, was der Kunde braucht, sondern ausgewählte Produktgruppen“, erklärt wts-Geschäftsführer Wolfgang Tschierswitz. „Dafür haben bei uns Service und persönlicher Kundenkontakt oberste Priorität, denn nur so können wir uns gegen den Wettbewerb abgrenzen.“

### Qualifizierter Support mit besten Kontakten

wts bietet den Kunden neben Produkten auch Lösungen, wie Tschierswitz betont: „Wir haben einen qualifizierten Support mit guten Kontakten zu den Entwicklern der Hersteller. So sind unsere Kunden bei uns bestens aufgehoben, etwa bei Fragen wie den Löttemperaturen bei SMD-Elkos aber auch bei technischen Problemen wie MLCC-Chip Cracking.“

So sieht es der wts-Geschäftsführer als besondere Stärke seines Unternehmens, auf die individuellen Fragen und Probleme der Anwender eingehen zu können. „Das haben auch die Hersteller erkannt, wie unser Distributionsvertrag mit Vishay für die Brands Vishay BCcomponents und Vishay Beyschlag sowie die Awards von SYFER Technology 2004 und NIC Components 2008 deutlich zeigen.“

### Das „Rundum-Sorglos-Paket“ sorgt für zufriedene Kunden

Der Wedemark-Bissendorfer Distributor will seinen Kunden ein Rundum-Sorglos-Paket schnüren und ist deshalb auf allen Ebenen intensiv mit Kunden und Herstellern verbunden. „Das bedeutet, dass wir eng mit den Kunden zusammenarbeiten und möglichst viele Aufgaben vom Kunden übernehmen“, erläutert Tschierswitz. „Schon im Vorfeld klären wir mit dem Kunden für das Projekt die Cost of Ownership und alle logistischen Maßnahmen. Zudem wird der wts-Sachbearbeiter so früh wie möglich eingebunden. Dieser ist für alle Abläufe beim Kunden verantwortlich, einschließlich Einkauf, Logistik und Termingestaltung. Der Kunde hat den Vorteil, nur einen, mit allen entsprechenden Entscheidungsmöglichkeiten ausgestatteten Ansprechpartner zu haben. Und der Erfolg gibt uns Recht, denn trotz der anhaltenden Tendenzen zur Lieferantenreduzierung konnten wir auch große Unternehmen aus der Automobil-Zulieferindustrie, Industrieelektronik und Haushaltsgerätehersteller als Kunden gewinnen.“ Ein weiterer Vorteil der kleinen Organisation ist der intensive Kontakt zu den Entwicklungsingenieuren der Hersteller, von dem die wts-Kunden ebenso profitieren wie die Hersteller, freut sich Tschierswitz: „So konnten wir vor einigen Jahren NIC Components davon überzeugen, Metallschicht-Widerstände Standard und Präzision bis TK 05 0,01% ins Portfolio aufzunehmen.“

### Aktuelle Bauteileinformationen als Service für die Kunden

wts hält seine Kunden über Produktneuheiten der Hersteller immer auf dem Laufenden. Interessierte finden die Infos auf der wts-Site im Abschnitt „Meldungen“ und „Newsletter“. Darüber hinaus kann der Kunde auch auf das NIC-Quick-Kit zugreifen. Der Link ermöglicht es, kostenlose individuelle Mustersortimente samt technischer Daten zusammenzustellen.

### Kundenspezifische Logistik macht Kunden flexibel

Das Rundum-Sorglos-Paket für den Kunden umfasst auch kundenspezifische logistische Lösungen. So begleitet wts seine Kunden logistisch bis zu ihren Produktionsstätten in Osteuropa oder gar Asien und bietet ihnen durch individuellen Service größtmögliche Flexibilität bei höchstmöglicher Produkt- und Lieferqualität. Mit dem wts-Konsignationslager erhält der Kunde

die Möglichkeit, sich unsere logistische Kompetenz und Erfahrung direkt an seine Produktionsstätte zu holen.

Mittels Kanban kann der Kunde die vereinbarten Produkte und Mengen ohne Zeitverlust nach Bedarf abrufen. Hierzu richtet wts im eigenen Haus ein kundenspezifisches Warenlager mit den benötigten Mengen ein. Dieses Verfahren erfordert lediglich einen genauen Forecast, also den voraussichtlichen Bedarf und Verbrauch für die kommenden zwölf Wochen.

#### **Ship-to-Stock- oder Ship-to-Line-Verfahren**

Beim Ship-to-Stock-Verfahren schafft wts beim Kunden Entlastung im Rahmen der internen logistischen Kette bis zur Bestückung. Der Kunde kann die Ware direkt in seinen Warenbestand übernehmen. Produkte können bereits in kundenspezifischen Umlaufbehältern direkt in die Fertigung geliefert werden.

Beim Ship-to-Line-Verfahren erhält der Kunde die Ware direkt an die Stellen in der Fertigung, an denen sie benötigt wird. Dieses Verfahren erfordert genaueste Qualitäts- und Terminabsprachen, um Produktionsstörungen zu vermeiden. Darüber hinaus bietet wts seinen Kunden auch Barcodes und das EDV-System des Distributors verfügt über EDI-Schnittstellen.

Die Beiträge auf dieser Website sind urheberrechtlich geschützt. Bei Fragen zu den Nutzungsrechten wenden Sie sich bitte an [manuela\\_maurer@vogel-medien.de](mailto:manuela_maurer@vogel-medien.de) oder Tel.: 0931-418-2888.

Dieses PDF wurde Ihnen bereitgestellt von <http://www.elektrotechnik.vogel.de>