

Distribution 4.0 - ein Vertriebskanal im Wandel

Warum der persönliche Kontakt weiterhin unabdingbar ist

Für den Kunden ist der Distributor der erste Ansprechpartner bei der Beschaffung von elektronischen Bauelementen. Gleichzeitig ist die Distribution natürlich auch der ideale Vertriebskanal für den Hersteller.



In den vergangenen Jahren veränderte sich die Distributions-Szene und steht vor neuen Herausforderungen. Die globalen Distributoren übernehmen kleine und mittlere Distributoren, wodurch eine gewisse Vielfalt für den Einkauf verloren geht. Eine zusätzliche Anforderung für die Distribution stellt die Globalisierung nicht nur auf der Herstellerseite, sondern auch auf der Kundenseite dar. Die zunehmend komplexer werdende geografische Verteilung von Entwicklung und Fertigung ist insbesondere für den kleineren Distributor eine nicht zu unterschätzende Herausforderung.

Fluch und Segen der Technologisierung im Bereich der Bauteilbeschaffung

Aber auch die neuen Trends im Einkaufsverhalten junger Einkäufer - wie Online-Einkauf - muss das kleine Distributionsunternehmen im Fokus haben und sich darauf einstellen. Onlineshops sind aus der Beschaffung von Standardbauteilen nicht mehr weg zu denken und bedeuten eine Zeit- und Kostensparnis für alle Beteiligten.

Immer bedeutender werden für die Entwicklungsarbeit auch die

Online-Berechnungstools der Hersteller, wie zum Beispiel „capacitor modelling software“, welche nach Eingabe der erforderlichen Werte das passende Bauteil präsentieren. Trotz der Möglichkeiten der Online-Entwicklungs-Tools wird deutlich, dass der persönliche Kontakt zwischen Kunde und Distributor unabdingbar ist. Der Distributor kennt weitere Eigenschaften der Bauteile, die über die getätigten Eingaben hinausgehen können. Er kann das Bauteil mit dem anderer Hersteller vergleichen und findet evtl. eines, welches eine längere Lebensdauer bietet oder für die bestimmte Anwendung dringend erforderliche Vibrationsfestigkeit aufweist. Auch kann er auf Produktbesonderheiten hinweisen, die für die jeweilige Anwendung nicht ratsam erscheinen. Beispielsweise dass der ausgewählte Kondensator für den speziellen Anwendungsfall des Kunden unzweckmäßig ist, da aufgrund der Bauteilgröße der Piezoeffekt für den Endverbraucher störend sein könnte und sich an dieser Stelle eine andere Art von Kondensator mit weniger Geräusentwicklung besser eignen würde. So können bereits in der Entwicklungsphase spätere Probleme ausgeschlossen werden.

Kleinere Distributoren entwickeln sich folglich immer mehr in Richtung Spezial-Distributor, die mit den Kunden die Produktbesonderheiten erörtern, um die passende Lösung zu finden- sei es für bestimmte Produktgruppen oder Anwendungen. Der Vorsprung an hohem, produktbezogenem Fachwissen ist ein echter Vorteil gegenüber den globalen Vertriebsnetzen.

Was erwartet der Distributionskunde heute und in der Zukunft?

Zuverlässigkeit, Produktqualität und eine hohe Produktverfügbarkeit. Ein erfolgreicher Distributor muss aber weitaus mehr bieten: technische Informationen über die Produkte, das Aufzeigen von neuen Trends bei den Bauelementen, um dann gemeinsam neue Entwicklungen bei den Kunden voran zu treiben. Das bedeutet für den zukunftsorientierten Distributor, dass er nicht nur regelmäßig im Kontakt mit seinen Kunden steht, sondern auch konsequent durch die Hersteller über Produktneuheiten informiert wird. Design und Entwicklung werden zu einer gemeinschaftlichen Anstrengung für Kunde, Distributor und Hersteller.

AutorInnen:



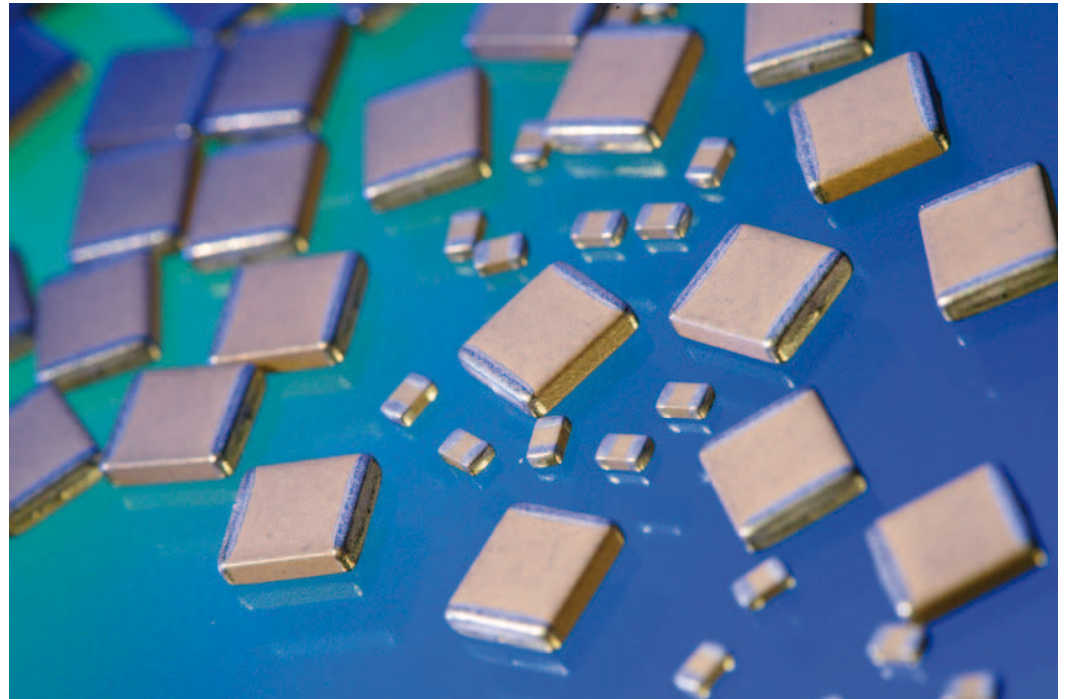
Wolfgang Tschierswitz,
*Geschäftsführung und
Dipl.-Ing. (FH)*
Simone Tschierswitz,
*Geschäftsführung
wts electronic*

Maßgeschneiderte, kundenspezifische Lösungen

Ein Distributor muss sich daher den Kundenanforderungen anpassen und durch den engen Austausch mit den Herstellern auch maßgeschneiderte, kundenspezifische Lösungen anbieten. Dabei sind oft auch unkonventionelle Wege gefordert, wenn es darum geht, den Kunden zufrieden zu stellen. Hierbei zeigt sich nicht nur, welches Produktfachwissen die Mitarbeiter eines Distributors haben, sondern auch, welche Qualität in der Zusammenarbeit mit dem Hersteller vorhanden ist.

Logistikkonzept

Ein weiterer entscheidender Punkt für eine gute Kundenbeziehung ist das individuelle, auf die Kundenbedürfnisse abgestimmte Logistikkonzept. Bei allen technisch organisierten Prozessabläufen wird der persönliche Kontakt zwischen Kunden und Distributor weiterhin eine entscheidende Größe sein. Lösungen, Entwicklungsunterstützung, Schulungen, After-Sales-Service werden zukünftig den Unterschied machen. Dies alles leisten auch kleine Distributoren. Viele der Einkäufer und Entwicklungsingenieure sind über-



rascht, welches Leistungspotential gerade diese Distributoren haben.

Der Spezial-Distributor

Über die Zukunft der kleineren Distributoren entscheidet aber nicht nur der Einkäufer. Auch die Hersteller sind in der Verantwortung, dieses Potential zu erkennen und weiterhin zu nutzen, damit die Vielfalt und

die Innovationsfähigkeit erhalten bleiben. Als Spezial-Distributor für passive und elektromechanische Bauelemente bietet wts // electronic components aktuell Komponenten von 18 führenden Herstellern aus aller Welt an. Darüber hinaus unterstützt das Unternehmen seine Kunden in jeder Phase der Entwicklung und Fertigung durch eine fundierte

technische Beratung und diverse logistische Services. Zu letzteren gehören neben Sicherheits- und Konsignationslager, VMI, EDI und kundenspezifische Barcode Label.

■ wts // electronic components GmbH
 info@wts-electronic.de
 www.wts-electronic.de

Neue Struktur, neues Design - Schneller und nutzerfreundlicher

Ab sofort ist der komplett überarbeitete Internetauftritt des FBDi Verbands mit neuem Design und verbesserter Struktur online. Unter www.fbd.de informiert der Fachverband nun deutlich umfangreicher über seine Arbeit. Besucher profitieren von der klaren Struktur und einer schnelleren Orientierung durch die vernetzten Informationen. Die Vernetzung der verschiedenen Module ermöglicht eine schnelle, intuitive Benutzerführung. Neben der grundsätzlichen Barrierefreiheit werden dank der Technikumstellung die Seiten auch auf mobilen Geräten wie Smartphones optimiert dargestellt.

„Unsere neue interaktive Webseite ist eine ausgezeichnete Visitenkarte und Einladung, sich über den Verband und seine Leistungen zu informieren“, so Wolfram Ziehfuß, Geschäftsführer FBDi e.V.

Den Besucher erwartet eine optisch, funktional und inhaltlich neu strukturierte Webseite: Die Rubriken FBDi - Projekte - Mitgliedschaft - Aktuelles - Kontakt bilden die



zentralen Navigationspunkte der externen Seiten. Zusätzlich ist für Mitglieder ein geschlossener, interner Bereich eingerichtet. Sie erhalten hier Zugriff auf Neues aus den Meetings und Arbeitskreisen, u.a. Zusammenfassungen der für das gemeinsame weitere Wirken, wichtige Beschlüsse, Protokolle und Termine sowie Ansprechpartner. Verbandsinterne Downloads wie das Gütesiegel des FBDi-Verbands, Statistiken und

Studien, Arbeitsdateien und Wissenswertes runden das interne Informationsangebot ab. Der externe Bereich bündelt unter ‚FBDi‘ zentrale Daten zum Verband, dessen Ziele, Organisationsstruktur und Kompetenzfelder. Unter ‚Projekte‘ findet sich eine detaillierte Vorstellung der Arbeitskreise mit Aufgabebereichen und Positionspapieren, und bietet den Nutzern unter dem Motto Wissen Teilen zahlreiche Serviceangebote, etwa Zugang zu Handlungshilfen wie dem FBDi Kompass, Statistiken und dem FBDi Directory sowie dem Messeführer electronica. Neu ist die Rubrik ‚Mitglieder‘. Durch Unternehmensporträts erhalten Besucher schnellen Input über die Mitglieder und deren Beweggründe, im Verband aktiv zu werden. Unter ‚Aktuelles‘ sind die neuesten marktrelevanten News und Pressemitteilungen vereint.

■ FBDi Fachverband Bauelemente Distribution e. V.
www.fbd.de