ispiel Micro Crystal: Das zur Schweizer atch-Gruppe gehörende Unternehmen ist er der wenigen in Europa verbliebenen Her- ller mit eigener Produktionsstätte für Quar- in der Schweiz. Der Schwerpunkt liegt auf ren-Quarzen und Real-Time-Clocks (RTC). ıf diesem Gebiet ist Micro Crystal sicherlich :hnologieführer«, erklärt Dunger. Deshalb rde WDI, sobald der Einsatzfall solche Pro- kte erfordere, ihre Kunden mit den Produkten ; Marktführers versorgen und dazu auch um- ıgreiche Unterstützung bieten können.

ıt Dunger hätten zwar fast alle größeren An- ter auch diese Produkte in ihren jeweiligen ıgrammen. Wer aber genau hinschaue, der lle fest, dass es weltweit wohl höchstens drei ıte Hersteller gebe, alle anderen verkaufen an Unternehmen, die dann nur noch ihren rkennamen drauf setzen und unter „Private ıel" verkaufen.

weiterer Vorteil der Strategie von WDI ist es, s das Unternehmen die Kunden mit passen- ı Second-Source-Produkten versorgen könne, Falle der Uhrenquarze etwa von Citizen, Ep- ı oder Seiko. »Doch zu jedem unserer 32 Her- ller auf der Linecard gibt es eine solche Ge- ichte, jeder hat seinen Fokus«, so Dunger.

:h damit fängt die Geschichte von WDI erst ıtig an. Denn die Stärke von WDI liege in der nbination aus den engen Kontakten zu den hnologiepartnern und der eigenen Design- Unterstützung, die das Unternehmen den wendern geben könne. Der Bedarf dafür sei ß: »Es herrscht oft Halbwissen unter den wendern und sie orientieren sich an Designs, funktionieren, ohne dass sie genau wissen, rum.« Das führe zu dem paradoxen Zustand, s die übrigen Bauelemente auf der Leiter- tte über die Jahre schrumpfen, während an n Taktgeber nichts geändert werde, weil sich ıer traut, diesen Teil anzufassen: »Da finden Leiterplatten in Daumennagelgröße und das kste Bauteil darauf ist der Quarz!«

: der Kombination aus Lebenserfahrung und ıdwerk, wie Dunger formuliert, könne WDI e eingehende Schaltungsanalyse durchfüh- . Dann werde geklärt, welche Produkte die ignetsten sind, darauf folgt die Auswahl der steller sowie der Second Source. Erst dann ıinnt die eigentliche der Lieferung der Teile.

: oben schon angedeutet, sei es wegen der onderen Struktur des Marktes für Quarze und illatoren gar nicht so einfach, unabhängige steller für echte Second-Source-Produkte zu ıen: »Wer sich nicht auskennt, bezieht die dukte von vier Händlern, tatsächlich aber kommen alle aus einem einzigen Werk!« Kündigt der echte Hersteller das Bauteil ab, können alle vier Quellen nicht mehr liefern.

Es gibt Hersteller, vor allem in China, deren Geschäftsmodell darin besteht, nur Firmen zu beliefern, die diese Produkte dann unter Eigenmarke, aber nach außen meist als Hersteller auftretend verkaufen. »Da gibt es etliche Hersteller in China, deren Namen hierzulande keiner kennt, deren Produkte aber unter unterschiedlichen Markennamen von anderen an den Mann gebracht werden.«

Daneben gibt es auch Firmen, die teilweise sogar einmal eigene Fertigungen betrieben haben, mittlerweile aber aus Gründen der Wirtschaftlichkeit von asiatischen oder Herstellern aus den USA einkaufen. Oft kaufen diese Firmen schon seit vielen Jahren von bestimmten Herstellern, zu denen meist ein enges Kooperationsverhältnis besteht. Das gleicht dann eher dem aus der Halbleiterindustrie bekannten Foundry-Modell: Die Produkte entwickeln Firmen, die sie dann in Foundries fertigen lassen, um die ICs unter eigenem Namen zu verkaufen. Dagegen ist im Grunde nichts einzuwenden, zumindest solange die Verhältnisse den Kunden transparent gemacht werden.

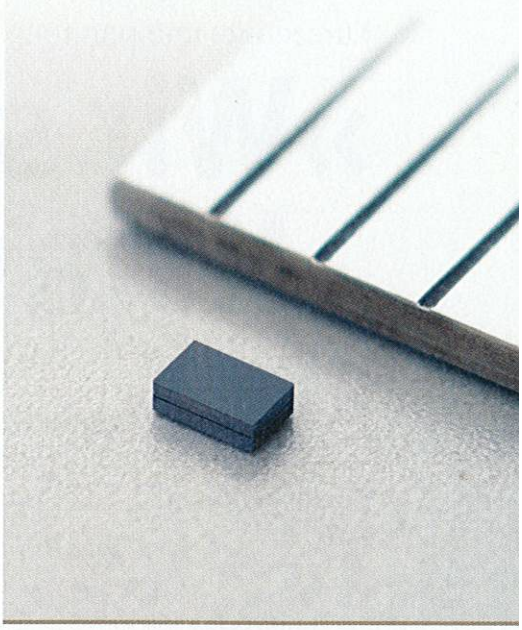
»Wir wollen uns aber von vorne herein nicht an einen oder wenige Hersteller binden. Wir wollen nicht für zusätzliche Verwirrung sorgen, sondern verfolgen eine geradlinige Strategie als Distributor – wobei wir uns aber auch als ein vollwertiges Design-Haus sehen.«

Dabei kommt WDI nach den Worten von Dunger die Entwicklung auf dem Markt durchaus entgegen, gerade in dem so ausdifferenzierten deutschen Industriemarkt. Von der Automatisierungstechnik über Embedded-Systeme bis zu Automotive und Medizin mit typischen Stückzahlen zwischen 1000 und 100.000 Einheiten ergäben sich fast unendlich viele neue Anwendungsfälle: »Jeden Tag taucht wieder ein neuer Fall auf, den wir bisher nicht hatten«, stellt Dunger fest. »Das macht diesen Markt so spannend, es gibt wenig Standardisierungen und deshalb können wir recht frei agieren, das begeistert mich auch nach vielen Jahren immer wieder!«

Weil der Beratungs- und Design-in-Bedarf künftig eher weiter steigen werde, geht WDI davon aus, dass sich das Geschäft mit den frequenzgebenden Produkten weiterhin gut entwickelt. Dunger: »Wir werden auch in Zukunft viele Hersteller vertreten und transparent sowie geradlinig auf dem Markt auftreten. «

Das Interview führte Heinz Arnold.

muRata
INNOVATOR IN ELECTRONICS



MEMS Resonator
von Murata

- Weltweit kleinster 32,768kHz MEMS Resonator
- Mit 0,9 x 0,6 x 0,3mm 50% kleiner als vergleichbare Lösungen
- Reduzierter Stromverbrauch durch niedrigen ESR
- Betriebstemperatur: -30 bis 85°C
- Eingebaute Last-Kapazitäten
- Für IOT Anwendungen, tragbare Geräte und medizinische Geräte

40 JAHRE GUDECO ELEKTRONIK

Wir liefern elektronische und elektromechanische Bauelemente führender Hersteller

Sofort ab Lager

WWW.GUDECO.DE

GUDECO Elektronik Handelsgesellschaft mbH
Daimlerstraße 10 | D-61267 Neu-Anspach | +49 6081 4040
Berlin +49 30 29369777 | Nürnberg +49 911 5399230 | AUT +43 1 2901800
info@gudeco.de