



Tim Carroll über die Positionierung von DigiKey als Distributor für Automatisierung

„Wir decken **alle** Disziplinen ab“

Wer DigiKey ausschließlich im Bereich der Elektronik verortet, der irrt. Denn der Distributor wendet sich auch mit einem breiten Automatisierungsportfolio an den europäischen Markt. Welche Technologien und Trends dabei mittlerweile bestimmend sind, und welche USPs DigiKey für sich beansprucht, darüber hat das SPS-MAGAZIN mit Marketing-Chef Tim Carroll gesprochen.



SPS Die Geschäftsmodelle ändern sich, auch im Vertrieb. Wie ist DigiKey als Distributor diesbezüglich aufgestellt?

Tim Carroll: DigiKey legt die Messlatte sehr hoch, wenn es darum geht, die Bedürfnisse der Anwender in den Vordergrund zu stellen – bei der Servicequalität genauso wie bei der zielgerichteten Ansprache des jeweiligen Kunden. Entsprechend einfach ist unsere Erfolgsformel: Man muss seine Kunden kennen! Man muss wissen, welche Produkte sie suchen und diese auf Lager haben. Dazu muss man die dazugehörigen Informationen zur Verfügung stellen und dann das richtige Produkt zum richtigen Zeitpunkt und zum richtigen Preis anbieten. In dieser Hinsicht positioniert sich DigiKey unter den Distributoren für Elektronikbauteile und Automatisierungskomponenten seit vielen Jahren als Trendsetter. Nichtsdestotrotz arbeiten wir stetig an der Verbesserung unserer eigenen Prozesse. Ziel ist es, den Komfort für den Kunden – von der Navigation auf unserer Website bis zur Kaufabwicklung – immer weiter zu verbessern.

SPS Warum hat sich DigiKey entschieden, in den Bereich der industriellen Automatisierung einzusteigen?

Schon seit langem sehen wir eine wachsende Nachfrage in diesem Bereich. Ursächlich dafür sind viele ver-

schiedene Faktoren: z.B. die Verlagerung von Fertigungskapazität, Probleme in der Lieferkette oder der Fachkräftemangel. Die Automatisierung dient als Brücke, um all diese Lücken zu schließen und gleichzeitig die Nachhaltigkeit in der Produktion zu steigern. Wir sehen auch die Notwendigkeit, die Produktionsleistung der Hersteller zu erhöhen, ohne die Qualität oder die Sicherheit der Arbeitskräfte zu gefährden.



DigiKey positioniert sich unter den Distributoren für Automatisierungskomponenten seit vielen Jahren als Trendsetter.

Tim Carroll, DigiKey

SPS Wie breit ist Ihr Angebot an Automatisierungstechnik?

DigiKey arbeitet mit mehr als 500 Automatisierungsherstellern zusammen, darunter viele bekannte Namen wie Siemens, Schneider Electric, Phoenix Contact, Weidmüller, Kuka, Omron, Sick, Panduit, Lapp, Harting, Pepperl+Fuchs, Endress+Hauser oder Festo. So decken wir mittlerweile alle Automatisierungsdisziplinen ab: Von SPSen und IPCs, über Antriebsregler, HMIs, Verbindungstechnik und Schalter bis hin zu Bildverarbeitung, Software und sogar Cobots. Trotzdem sind wir



ständig dabei, unser Produktangebot immer noch zu erweitern.

SPS Welche Zielgruppen sprechen Sie damit an?

DigiKey hat vier Kundengruppen im Visier: Maschinenbauer und OEMs, Systemintegratoren, Instandhalter und Einsteiger, die ganz neu in Richtung Automatisierung gehen. Jede dieser Gruppen hat unterschiedliche Bedürfnisse. Allen gemein ist aber der Wunsch, die passenden Produkte schnell zu finden und ohne Verzögerung zu bestellen. Dafür sorgen wir nicht nur mit dem breiten Portfolio und einem sehr umfangreichen Lagerbestand, sondern z.B. auch mit integrierten Schnittstellen in die Beschaffungs-Softwarelösungen unserer

”

DigiKey gibt dem Kunden das Versprechen, die Produkte, die für ihn wichtig sind, auch genau dann zu bekommen, wenn er sie braucht..

Tim Carroll, DigiKey

Kunden. Im Einklang mit der Tradition von DigiKey, Produkte unverzüglich zu versenden, kommt die Lieferung innerhalb weniger Tage beim Kunden an – unabhängig davon, wo er sich auf der Welt befindet. Als E-Commerce-Distributor gibt DigiKey dem Kunden das Versprechen, die Produkte, die für ihn wichtig sind, auch genau dann zu bekommen, wenn er sie braucht. Das kommt bei den Kunden natürlich gut an und so bringen sie uns viel Vertrauen entgegen. In der Folge nutzen immer mehr Unternehmen die Vorteile unseres Lagerbestands. Anstatt in kostspielige Lagerräume zu investieren und sich über Vor-

laufzeiten Gedanken zu machen, übernehmen wir diese Aufgabe für sie. Unser Bestand ist sehr umfangreich. Wir kümmern uns um alle Belange der Bestandsverwaltung, damit der Kunde sich nicht darum kümmern muss.

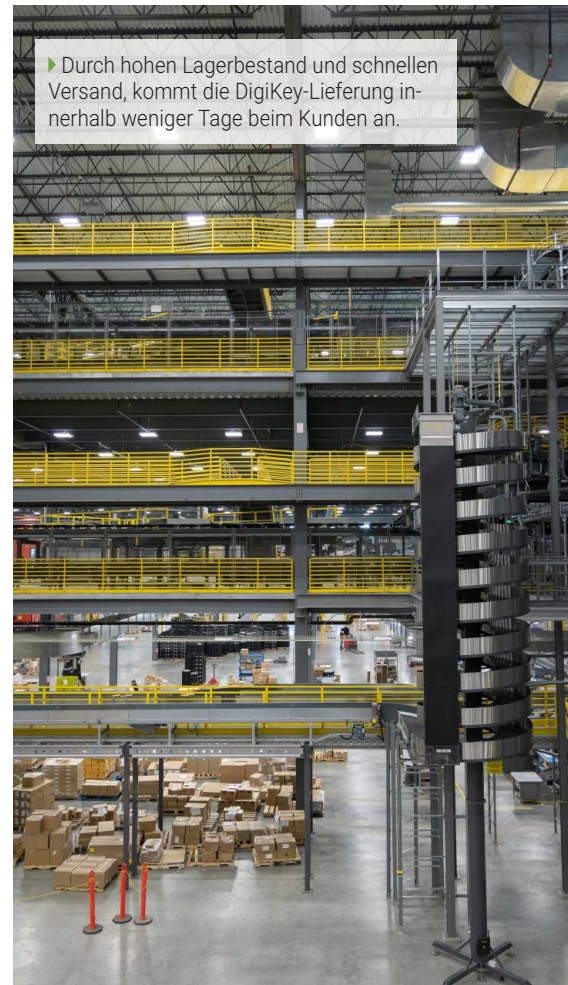
SPS Wie unterstützen Sie Ihre Kunden bei der Auswahl der richtigen Komponenten und Lösungen? Woher hat DigiKey das dafür nötige Automatisierungs-Fachwissen?

In erster Linie nutzen wir eine One-to-Many-Philosophie, um unseren Kunden technische Inhalte über verschiedene Medienkanäle zu vermitteln. Sei es durch unser TechForum, 3D-CAD-Modelle, Datenblätter, Videos, Artikel und vieles mehr. Wie auch immer unsere Kunden die Informationen am liebsten bekommen, wir bieten ihnen die Möglichkeit, mehr über die von uns angebotenen Produkte zu erfahren. Das nötige Automatisierungs-Fachwissen haben wir parallel zu unserem Angebot auf- und ausgebaut – vom Produktmanagement über den technischen Support bis hin zur Marketing-Abteilung. Natürlich nutzen wir auch den engen Kontakt zu den Herstellern, um Kunden alle Informationen zur Verfügung zu stellen, die sie brauchen. Darüber hinaus arbeiten wir auch mit Systemintegratoren auf der ganzen Welt zusammen, um ein Netzwerk zu schaffen, das den Kunden zusätzlich unterstützt. Indem wir sowohl Lieferanten und Integratoren auf unserer Website bewerben, verschaffen wir ihnen Zugang zu unserem großen globalen Kundenstamm. Für Integratoren bieten wir zudem die Möglichkeit, auch kundenspezifische Produkte über unser Marktplatzprogramm zu verkaufen.

SPS Welchen Herausforderungen sieht sich DigiKey im Bereich der Industrieautomation gegenüber? Wie stellt sich das Unternehmen auf diese Entwicklungen ein?

Eine der großen Herausforderungen in der Branche – die wir übrigens sehr gut meistern – ist es, den Kunden zu vermitteln, dass wir nicht mehr nur Komponenten verkaufen. Wir können ihnen stattdessen fertige Plug&Play-Lösungen in Bereichen wie Steuerungs-, Antriebs und Sicherheitstechnik anbieten.

► Durch hohen Lagerbestand und schnellen Versand, kommt die DigiKey-Lieferung innerhalb weniger Tage beim Kunden an.



Wir suchen also ständig nach neuen Wegen, um mit unseren Kunden in Kontakt zu treten und auch jene Anwender zu erreichen, die vielleicht nicht auf die Idee kommen, sich an einen Distributor wie DigiKey zu wenden.

SPS Wie sieht die zukünftige Entwicklung von DigiKey im Bereich der industriellen Automatisierung aus?

Wir werden der Automatisierung immer mehr Platz einräumen und unserem Portfolio weiterhin neue Hersteller, Produkte und Dienstleistungen hinzufügen. Trotz unserer langen Erfahrung stehen wir in der Automatisierung erst am Anfang und sehen eine sehr gute Zukunft vor uns. ■

Das Interview führte



Mathis Bayerdörfer,
Chefredakteur

