

# Optimal getaktet – dank Harmonie zwischen Hersteller und Distributor

Magazin: Elektronik Praxis

Verlag: Weka Fachmedien

Erscheinen: 08-2015

Red Frequency setzt ebenso wie Distributor Schukat auf Top-Service. Wie sie diesen gemeinsam optimieren wollen, verraten Annette Landschoof von Schukat und Verena Engelhardt von Red Frequency.

[www.intertec-components.de](http://www.intertec-components.de)

**ELEKTRONIK  
PRAXIS** Wissen.  
Ergebnisse.  
Kontakte.

Bauteilebeschaffung

## Optimal getaktet – dank Harmonie zwischen Hersteller und Distributor

25.08.15 | Redakteur: Margit Kuther



Red Frequency setzt ebenso wie Distributor Schukat auf Top-Service. Wie sie diesen gemeinsam optimieren wollen, verraten Annette Landschoof von Schukat und Verena Engelhardt von Red Frequency.

Hohe Produktqualität und individueller Support – unter diesem Servicegedanken vertreibt Schukat als Masterdistributor nicht nur die Standardprodukte von Red Frequency, sondern auch kundenspezifische Anpassungen. Nun wollen die Partner das Produktsortiment und den Distributionsanteil weiter ausbauen. Annette Landschoof, Produktmanagerin Schukat, und Verena Engelhardt, Account Manager Red Frequency, sprechen mit der ELEKTRONIKPRAXIS über ihre Pläne.

### ELEKTRONIKPRAXIS: Warum setzt Red Frequency auf Schukat als Distributor?

**Verena Engelhardt:** Seit über 20 Jahren ist Schukat einer der wichtigsten Vertriebspartner unserer Stammmarke Intertec Components. Nach dieser sehr erfolgreichen Zusammenarbeit mit Schukat war es nur konsequent, auch den Bereich der Frequenzbauteile gemeinsam im

Markt anzubieten. Schon 2011 waren die ersten Produktfamilien von Red Frequency sehr erfolgreich im Portfolio von Schukat gelistet. Wichtiges Kriterium für uns ist Schukats flächendeckendes Vertriebsnetz, die Flexibilität bei Bestellmengen und die schnellen Logistikprozesse.

### Wie ist die Zusammenarbeit mit Red Frequency gestaltet?

**Annette Landschoof:** Red Frequency ist ein bekannter Spezialist für Quarze, der das gesamte Knowhow von Intertec in diesem Produktbereich aus über 15 Jahren bündelt. Schukat hat als Masterdistributor noch in 2014 den alleinigen Vertrieb der Frequenzbauteile in der EU übernommen und liefert direkt ab Lager mehr als 300 Standardprodukte des über 5000 Produkte umfassenden Portfolios des Herstellers.

**Verena Engelhardt:** Durch den sukzessiven Ausbau des Produktangebots wird Red Frequency eine immer stärker werdende Rolle in dem Bereich der frequenzbestimmenden Bauteile spielen. Wir bieten zusammen mit Schukat aber auch den bisherigen eigenen Kunden eine kompetente Plattform zur Versorgung von Mustern und Vorserien. Dazu übernehmen wir das Design-In und helfen bei der Suche nach Alternativen. Beim Vertrieb von Mustern bis zu Serien im mittleren Mengensegment setzen wir dann voll auf Schukat.

### Welche Vorteile bringt diese Kooperation für die Kunden?

**Annette Landschoof:** Wir sind bekannt für unsere schnellen Lieferzeiten und flexiblen Bestellmengen ab Lager zu sehr guten Preisen. Dazu kommt die Beratung und der direkte Kontakt, den wir mit dem deutschen Hersteller pflegen. Für die Kunden heißt das: kurze Wege, schnelle und problemlose Abwicklung von spezifischen Projekten. Dahinter steht unsere auf kleine, mittlere und große Serien ausgelegte Logistik. Diesen Service ergänzen unsere EDI-Mail-Anbindung und das Schukat-Lager als eigenes virtuelles Lager, in dem wir eine große Auswahl an Red Frequency-Standardquarzen für viele Anwendungsbereiche anbieten.

### In welchen Bereichen kommen die Bauteile von Red Frequency zum Einsatz?

**Verena Engelhardt:** Auf jeder Leiterplatte steckt letztlich ein Quarz – das ergibt ein immens breites Einsatzgebiet. Wir fokussieren die Telekommunikation, Medizintechnik und den Automotive-Sektor. So eignen sich Schwingquarze nicht nur für Standardanwendungen in der Elektro- und Nachrichtentechnik, sondern passen genauso in anspruchsvolle Applikationen im Industrie- und Automotivebereich. Auch unsere SAW-Filter lassen sich vielseitig einsetzen, ob im Wireless Networking, in WLAN-Modulen oder GPS-Trackern.

### Was macht die Quarze von Red Frequency besonders? Gibt es Alleinstellungsmerkmale?

**Verena Engelhardt:** Hersteller haben es in diesem Segment schwer, sich durch bessere technische Produkteigenschaften oder neue Technologien abzuheben. Wir haben erkannt, dass der Schlüssel zum Erfolg vorrangig in der herausragenden Produktqualität und dem ausgezeichneten technischen Support liegt. Seit 2011 positionieren wir uns im europäischen Markt – und konnten mit dieser Strategie bereits in kurzer Zeit bedeutende Kunden wie INTEL und DIEHL DEFENSE gewinnen.

Bauteilebeschaffung

## Optimal getaktet – dank Harmonie zwischen Hersteller und Distributor

25.08.15 | Redakteur: Margit Kuther



Annette Landschoof, Schukat: „Schukat liefert direkt ab Lager mehr als 300 Standardprodukte des über 5000 Produkte umfassenden Portfolios von Red Frequency.“  
(Bild: Schukat)

Red Frequency setzt ebenso wie Distributor Schukat auf Top-Service. Wie sie diesen gemeinsam optimieren wollen, verraten Annette Landschoof von Schukat und Verena Engelhardt von Red Frequency.

Hohe Produktqualität und individueller Support – unter diesem Servicegedanken vertreibt Schukat als Masterdistributor nicht nur die Standardprodukte von Red Frequency, sondern auch kundenspezifische Anpassungen. Nun wollen die Partner das Produktsortiment und den Distributionsanteil weiter ausbauen. Annette Landschoof, Produktmanagerin Schukat, und Verena Engelhardt, Account Manager Red Frequency, sprechen mit der ELEKTRONIKPRAXIS über ihre Pläne.

### **ELEKTRONIKPRAXIS: Warum setzt Red Frequency auf Schukat als Distributor?**

**Verena Engelhardt:** Seit über 20 Jahren ist Schukat einer der wichtigsten Vertriebspartner unserer Stammmarke Intertec Components. Nach dieser sehr erfolgreichen Zusammenarbeit mit Schukat war es nur konsequent, auch den Bereich der Frequenzbauteile gemeinsam im

Markt anzubieten. Schon 2011 waren die ersten Produktfamilien von Red Frequency sehr erfolgreich im Portfolio von Schukat gelistet. Wichtiges Kriterium für uns ist Schukats flächendeckendes Vertriebsnetz, die Flexibilität bei Bestellmengen und die schnellen Logistikprozesse.

### **Wie ist die Zusammenarbeit mit Red Frequency gestaltet?**

**Annette Landschoof:** Red Frequency ist ein bekannter Spezialist für Quarze, der das gesamte Knowhow von Intertec in diesem Produktbereich aus über 15 Jahren bündelt. Schukat hat als Masterdistributor noch in 2014 den alleinigen Vertrieb der Frequenzbauteile in der EU übernommen und liefert direkt ab Lager mehr als 300 Standardprodukte des über 5000 Produkte umfassenden Portfolios des Herstellers.

**Verena Engelhardt:** Durch den sukzessiven Ausbau des Produktangebots wird Red Frequency eine immer stärker werdende Rolle in dem Bereich der frequenzbestimmenden Bauteile spielen. Wir bieten zusammen mit Schukat aber auch den bisherigen eigenen Kunden eine kompetente Plattform zur Versorgung von Mustern und Vorserien. Dazu übernehmen wir das Design-In und helfen bei der Suche nach Alternativen. Beim Vertrieb von Mustern bis zu Serien im mittleren Mengensegment setzen wir dann voll auf Schukat.

### **Welche Vorteile bringt diese Kooperation für die Kunden?**

**Annette Landschoof:** Wir sind bekannt für unsere schnellen Lieferzeiten und flexiblen Bestellmengen ab Lager zu sehr guten Preisen. Dazu kommt die Beratung und der direkte Kontakt, den wir mit dem deutschen Hersteller pflegen. Für die Kunden heißt das: kurze Wege, schnelle und problemlose Abwicklung von spezifischen Projekten. Dahinter steht unsere auf kleine, mittlere und große Serien ausgelegte Logistik. Diesen Service ergänzen unsere EDI-Mail-Anbindung und das Schukat-Lager als eigenes virtuelles Lager, in dem wir eine große Auswahl an Red Frequency-Standardquarzen für viele Anwendungsbereiche anbieten.

### **In welchen Bereichen kommen die Bauteile von Red Frequency zum Einsatz?**

**Verena Engelhardt:** Auf jeder Leiterplatte steckt letztlich ein Quarz – das ergibt ein immens breites Einsatzgebiet. Wir fokussieren die Telekommunikation, Medizintechnik und den Automotive-Sektor. So eignen sich Schwingquarze nicht nur für Standardanwendungen in der Elektro- und Nachrichtentechnik, sondern passen genauso in anspruchsvolle Applikationen im Industrie- und Automotivebereich. Auch unsere SAW-Filter lassen sich vielseitig einsetzen, ob im Wireless Networking, in WLAN-Modulen oder GPS-Trackern.

### **Was macht die Quarze von Red Frequency besonders? Gibt es Alleinstellungsmerkmale?**

**Verena Engelhardt:** Hersteller haben es in diesem Segment schwer, sich durch bessere technische Produkteigenschaften oder neue Technologien abzuheben. Wir haben erkannt, dass der Schlüssel zum Erfolg vorrangig in der herausragenden Produktqualität und dem ausgezeichneten technischen Support liegt. Seit 2011 positionieren wir uns im europäischen Markt – und konnten mit dieser Strategie bereits in kurzer Zeit bedeutende Kunden wie INTEL und DIEHL DEFENSE gewinnen.



**Verena Engelhardt:** Hersteller haben es in diesem Segment schwer, sich durch bessere technische Produkteigenschaften oder neue Technologien abzuheben. Wir haben erkannt, dass der Schlüssel zum Erfolg vorrangig in der herausragenden Produktqualität und dem ausgezeichneten technischen Support liegt. Seit 2011 positionieren wir uns im europäischen Markt – und konnten mit dieser Strategie bereits in kurzer Zeit bedeutende Kunden wie INTEL und DIEHL DEFENSE gewinnen.

### **Wie stellen Sie die hohe Qualität sicher?**

**Verena Engelhardt:** Red Frequency hat eine eigene Fertigung und kooperiert mit selektierten Herstellern in Deutschland, Europa und Asien. In den Werken gibt es eine Wareneingangs- und Ausgangskontrolle sowie optische Inspektionen. Ebenso überprüfen wir Gehäuseabmessungen und Verpackungen nach ESD-Vorschriften. Wir kontrollieren die Verfahrensabläufe, Produktionsstätten und Anlagen regelmäßig, um jede einzelne Produktionseinheit nachverfolgen zu können. Zusätzlich werden Kontrollen im Prüflabor durchgeführt und etwa die Gehäusedruckfestigkeit eines Uhrenquarzes getestet. An frequenzbestimmenden Bauteilen finden elektrische Tests auch unter erschwerten Umgebungsbedingungen statt, wie der Temperaturtest im Klimaschrank bei +70 °C. Das ist besonders bei Anwendungen im Industrie- und Automotive-Sektor wichtig und stellt für Schukat einen entscheidenden Faktor beim Vertrieb von Red Frequency-Produkten dar. Unsere Werke können die folgenden Zertifizierungen vorweisen: ISO9001 TS16949 und ISO14001.

### **Sind auch kleinere Stückzahlen und kundenindividuelle Lösungen möglich?**

**Annette Landschoof:** Aber natürlich, im Sinne eines ‚Servicedistributors‘ vertreiben wir Muster, kundenspezifische Lösungen und Kleinserien. Für Spezialfragen steht ein versierter Techniker zur Verfügung. Beim Design-In punktet Red Frequency wiederum.

**Verena Engelhardt:** Basierend auf dem umfangreichen Standard-Quarze-Programm entwickeln wir individuelle Produkte ohne lange Wartezeiten. Vieles wählt Red Frequency genau nach den Ansprüchen der Kunden aus, ob Produkt, Herstellungsprozess oder spezifische Anpassungen. Auch Preis und Leistung können wir optimal auf die Kundenbedürfnisse zuschneiden – diese zahlen nur, was sie wirklich benötigen. Spezialisten mit langjähriger Erfahrung betreuen die Projekte bis zur Serienreife.

### **Wie lautet die Zielvorstellung für die nächsten Jahre? Gibt es Herausforderungen dabei?**

**Verena Engelhardt:** Die aktuell größte Herausforderung ist, eine größere Bekanntheit im Markt zu erzielen und die Marke fest in den Köpfen der Entwickler zu etablieren. Der Fokus liegt zunächst auf Deutschland, aber auch in osteuropäischen Ländern erwarten wir eine dynamische Geschäftsentwicklung. So sollte es gelingen, den momentanen Distributionsanteil von 3,5 Prozent deutlich zu erhöhen.

**Annette Landschoof:** Wir planen den sukzessiven Ausbau der Red-Frequency-Bauteile. Nach der letzten Aufnahme von Quarzen, Oszillatoren und SAW-Filtern laufen noch im Herbst Gespräche zum weiteren Ausbau der Produktpalette.

\*

Dieser Beitrag ist urheberrechtlich geschützt.  
Sie wollen ihn für Ihre Zwecke verwenden?  
Infos finden Sie unter [www.mycontentfactory.de](http://www.mycontentfactory.de).

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



Annette Landschoof, Schukat: „Schukat liefert direkt ab Lager mehr als 300 Standardprodukte des über 5000 Produkte umfassenden Portfolios von Red Frequency.“ (Bild: Schukat)



Verena Engelhardt, Red Frequency: „Seit über 20 Jahren ist Schukat einer der wichtigsten Vertriebspartner.“ (Bild: Schukat)