

1999 bis 2019 – eine Erfolgsgeschichte basierend auf Erfahrung, Know-how und Zuverlässigkeit

20 Jahre Swissdis – einfach persönlicher

Am 1. April 1999 gründete Evelyne Schaad die Swissdis AG. Der Kleindistributor vertreibt elektronische Komponenten im lokalen Markt einschliesslich diverser Dienstleistungen. Standen anfangs die passiven Bauteile wie Dickfilm-Chip-Widerstände, Keramik-Chip- sowie Tantal-Chip-Kondensatoren im Fokus, kamen im Laufe der Jahre die Produktgruppen Displays, Optoelektronik, LED, Induktivitäten, Resonatoren, Quarze und Oszillatoren hinzu.

Bereits von Anbeginn der Geschäftstätigkeit vor nunmehr 20 Jahren durfte der in Schwarzhäusern angesiedelte Distributor Swissdis AG namhafte Schweizer Unternehmen zur Stammkundschaft zählen. Dies auch dank der langjährigen Erfahrung und dem grossen Know-how von Evelyne Schaad, das sie beim damals sehr renommierten Schweizer Distributor Memotec AG in Langenthal gewonnen hat. Evelyne Schaad: «Der Verkauf von Memotec an einen amerikanischen Global Player war für mich der Auslöser zur Gründung meines eigenen Handelshauses.» Ein Entschluss, den sie bis heute nicht bereut hat. Doch der Reihe nach.

Expansion trotz globaler Konjunkturkrise

Trotz des sich bereits abzeichnenden Konjunkturreinbruchs 2001 erwarb Swissdis bereits 18 Monate nach Firmengründung ein Lagergebäude im Nachbarort Aarwangen im Stockwerkeigentum und konnte damit die Lieferbereitschaft umfangreich ausbauen. «Das Swissdis-Lager vor Ort hat sich als grosser Vorteil erwiesen, speziell in Zeiten von Allokation, sprich Bauteileverknappung», erklärt die Geschäftsführerin. Sorgen bereitete Evelyne Schaad die Auswirkungen nach dem Platzen der Dotcom-Blase im März 2000. Es kam weltweit zu einem Vermögensrückgang

und dadurch bedingt zu einer Kaufzurückhaltung, die zu rezessiven Tendenzen in vielen Ländern führte.

Doch die Sorgen waren unbegründet. Das Handelshaus baute sukzessive sein Produkt- und Dienstleistungsangebot und somit seine Geschäftstätigkeit aus. Neben LCD-Modulen im Jahr 2000 kam im Jahre 2001 der Bereich Optoelektronik hinzu. 2003 folgte die Markteinführung der ersten Eigenentwicklung «swissPanel». Nach wie vor gehören die passiven Komponenten zum angestammten Kerngeschäft. Aber auch die Produktbereiche Displays, Optoelektronik und LEDs sind stark gewachsen.



Das Swissdis-Team im Jubiläumsjahr (von links): Marc Schaarschmidt, Heidi Schorr, Evelyne Schaad, Melanie Räber, Barbara Hasler, Heinz Sollberger, Silvia Maier, Hugo Schaad



Norbert Heim

Evelyne Schaad, Geschäftsführerin Swissdis AG: «Etwa 45 % unseres Umsatzes betrifft beratungsintensive Komponenten und verlangt nach einem Design-In beim Endkunden»

Logistik-Service ist Rückgrat des Unternehmens

Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist zum einen die Beratungskompetenz, die auf viel Erfahrung und Know-how sowie auf besten, meist langjährigen Beziehungen zu den asiatischen Lieferanten basiert; zum anderen ist es das gut sortierte Lager, dank dessen die Kunden immer frist- und preisgerecht beliefert werden können. Der Logistik-Service deckt nicht nur Sicherheitslager, Forecast und Kanban ab, sondern auch kundenspezifische Wünsche wie beispielsweise Konsignationslager. Auch das C-Teile-Management übernimmt der Distributor für seine Kunden. Über die technische Unterstützung eines Spezialdistributors hinaus bietet das motivierte Swissdis-Team die Entwicklung von kundenspezifischen Lösungen im Bereich Display und Optoelektronik an.

Sich erfolgreich als Kleindistributor behaupten

Mit acht Mitarbeitenden zählt die Swissdis AG zu den Kleindistributoren. Im hart umkämpften globalen Bauteilehandel werden die Grossen immer grösser – teils durch Übernahmen, teils durch Verdrängung, teils durch aufwändige Online-Shops. Bleibt da noch Platz für ein smartes Handelshaus? Laut Evelyne Schaad bieten sich gerade in dieser Konzentration und Marktmacht auch Chancen, die es zu

nutzen gilt: «Wenn es nur um Preise geht, sitzen wir meist am kürzeren Hebel. Aber die Märkte werden durch verschiedene Parameter beeinflusst, wie Verfügbarkeit, Second Source, klein(st)e Stückzahlen, Beziehungsnetz zu Lieferanten, Kontinuität in der Kundenbetreuung, Sonderwünsche, Reaktionszeiten, Networking, Entwicklungsberatung und -unterstützung usw. Da können wir unsere Stärken perfekt ausspielen.» Viele Kunden pflegen langjährige, teils freundschaftliche Beziehungen mit dem engagierten Swissdis-Team.

Lieferengpässe vermeiden oder minimieren

Ein weiteres sehr wichtiges Kriterium sind die immer wiederkehrenden Allokationen. Auch hier spielt die Lagerhaltung eine ausschlaggebende Rolle. Durch frühzeitige Dispositionen und permanente Gespräche mit der Stammkundschaft können die Swissdis-Mitarbeiter Lieferengpässe vermeiden oder zumindest minimieren. «Die regelmässigen, persönlichen Absprachen mit unseren Lieferanten weltweit haben hier grossen Einfluss auf die Lieferbereitschaft», betont die Geschäftsführerin, «da wir regelmässig zu Gesprächen mit unseren Hauptlieferanten nach Asien fliegen, werden wir immer sehr gut betreut und mit Bauteilen versorgt.» Dabei kommen die jahrelange, grosse Markterfahrung und -kenntnis dem Swissdis-Team zugute.

Ausgewogene Umsatzverteilung – persönliche Kundenbeziehungen

Der Umsatz des Handelshauses verteilt sich wie folgt: 55 % machen die Passiven und Commodities, 23 % die Displays und 22 % die Optoelektronik und LEDs. Auf die Frage, was die Kunden an Swissdis besonders schätzen, antwortet Evelyne Schaad: «die persönliche Betreuung, die Lieferbereitschaft, kurze Entscheidungswege sowie unsere Flexibilität.» Seit der Omnipräsenz des Internets, das den Markt in den letzten 20 Jahren gravierend beeinflusst und verändert hat, läuft das Tagesgeschäft ausschliesslich mittels elektronischer Kommunikation ab. Und trotzdem werden Geschäfte nach wie vor zwischen Menschen gemacht. Und darin sieht Evelyne Schaad auch das Erfolgsrezept ihres Unternehmens: «Wir sind einfach persönlicher, das ist und bleibt unser Erfolgsrezept. Ich bin sehr stolz, dass wir auch nach 20 Jahren den Schweizer Markt immer noch als unabhängiger Kleindistributor erfolgreich bedienen.» <<

Einige Highlights



1999: Gründung der Swissdis AG als Handelsbetrieb für SMD-Widerstände und Kondensatoren

2000: Bezug zusätzlicher Büros und Lager-räumlichkeiten sowie Einführung technischer Support und neue Produktlinie LCD-Module

2001: Einführung der Produktlinie Optoelektronik

2002: Zertifizierung QMS nach ISO 9001:2000 und Aufbau von Entwicklung und Design-In als zweites Standbein

2003: Markteinführung der ersten Eigenentwicklung «swissPanel»

2004: Erstmals eigener Messestand in München an der electronica, Realisation von Projekten als Generalunternehmung, Gesamterneuerung der IT-Infrastruktur

2005: Umstellung auf neues ERP-System «Microsoft Business Solutions Navision»

2006: Einführung Barcode für kundenspezifisches Etikettierungssystem

2008: Bezug neuer Büroräumlichkeiten für die Abteilung Finanzen, Administration, QMS

2010: Zertifizierung QMS nach ISO 9001:2008

2012: Outsourcing der IT-Infrastruktur in eine externes Rechenzentrum

2014: 15-jähriges Bestehen der Swissdis AG

2016: Inbetriebnahme neue Serverumgebung
2017: Zukauf eines zusätzlichen Gebäudeteils in Aarwangen

2017: Rezertifizierung nach ISO 9001:2015 sowie Upgrade bestehendes ERP-System auf Navision 2016

2018: Telefonie und Telefonzentrale wurden auf «Smart Business Connect» umgestellt

2019: 20-jähriges Firmen-Jubiläum

Infoservice

Swissdis AG
Grasweg 7, 4911 Schwarzhäusern
Tel. 062 919 44 00, Fax 062 919 44 01
info@swissdis.ch, www.swissdis.swiss