



Das aufgestellte Swissdis-Team im Jubiläumsjahr (von links): Hinten: Heinz Sollberger, Barbara Hasler, Angelina Attinger, Patrik Sollberger, Marc Schaarschmidt – Vorne: Heidi Schorr, Evelyne Schaad, Hugo Schaad, Claudia Schüpbach

## 15 Jahre Swissdis – Design-In-Kompetenz, Kundennähe, Zuverlässigkeit

# «Ich habe den Entscheid noch nie bereut»

Die im Jahre 1999 gegründete Swissdis AG sieht sich als zuverlässiger und flexibler Zulieferer für passive und aktive Komponenten. Die Kernkompetenz liegt im «Design-In» und den damit verbundenen Dienstleistungen. Mit diesen Marktleistungen spielt der Distributor eine wesentliche Rolle auf dem Schweizermarkt. Gründerin und Geschäftsführerin Evelyne Schaad steht Rede und Antwort.

» Daniel Böhler, Text, Norbert Heim, Bilder

**Vor 15 Jahren gründeten Sie die Swissdis AG. Was war der Auslöser?**

**Evelyne Schaad:** Es war das Bedürfnis nach Selbständigkeit. Nachdem mein ehemaliger Arbeitgeber seine Firma an eine ausländische Distributionskette verkauft hatte, stand für mich der Entscheid fest. Ich wagte den Schritt in die Selbständigkeit.

**Wie sah das Portfolio damals aus, wie sieht es heute aus?**

**Schaad:** Wir begannen mit Chip-Widerständen und Chip-Kondensatoren – Keramik und

Tantal. Heute umfasst unser Portfolio Widerstände, Kondensatoren, Spulen, Quarze, LEDs, Displays, Optokoppler sowie IR-Opto-Bauteile.

**Wie verteilt sich Ihr Umsatz auf reinen Handel und Beratungslösungen?**

**Schaad:** Etwa 45 Prozent sind beratungsinensive Komponenten und bedürfen eines Design-Ins über die Entwicklungsabteilung. Die restlichen Komponenten fallen unter den Begriff Standards. Da ist es enorm wichtig, die auf den Schweizer Markt zugeschnittenen Gehäusegrößen und Werte an Lager zu führen.

**Was ist ihr USP, Unique Selling Proposition?**

**Schaad:** Zum einen unsere Beratungskompetenz, die auf viel Erfahrung und Know-how sowie besten Beziehungen zu unseren asiatischen Lieferanten basiert; zum anderen unser gut sortiertes Lager, dank dessen wir unsere Kunden immer frist- und preisgerecht beliefern können.

**Was würden Sie rückblickend anders machen?**

**Schaad:** Im Grossen und Ganzen würde ich alles wieder gleich angehen. Der Start im 1999



fiel markttechnisch in ein ideales Zeitfenster und wir konnten mit dem aufgebauten Lager und den nötigen Verkaufsaktivitäten schnell Fuss fassen. Und eben dieses Lager hat uns schon in manchen schwierigen Zeiten – ich will nicht sagen gerettet, aber gut oder besser schlafen lassen.

**Für mich gibt es drei Kategorien von Distributoren: die Grossen, die Kleinen und die Online/Katalog-Distributoren. Sie als kleiner Distributor – wer bereitet Ihnen mehr Sorgen?**

**Schaad:** Ganz klar die Online/Katalog-Distributoren. Der Grund: Für Prototypen beschaffen heute die Ingenieure die Komponenten oft bei diesen Online-Distributoren. Damit sind die Hersteller, welche da favorisiert werden, bereits vorbestimmt. Bei einer spä-

### Die Online/Katalog-Distributoren bereiten mir mehr Sorgen

teren Serienproduktion wird es schwierig, einen anderen Hersteller als Second Source frei zu bekommen, auch wenn der Preis und die Beschaffungszeit interessanter sind und technische Vorteile vorliegen. Deshalb ist ein reger Kontakt unsererseits zu den Entwicklungsabteilungen sehr wichtig. Bei Design-In-Komponenten verkaufen wir ebenfalls Einzelstücke oder angebrochene Rollen, wie es die Online-Distributoren auch machen.

**Die Grossen fressen die Kleinen – was sagen Sie dazu?**

**Schaad:** Das sehen wir nicht so. Die «Grossen» sind oft mit internen Organisationen und Umstrukturierungen beschäftigt. Wir konzentrieren uns auf unsere Kunden und Lieferanten, sind dynamisch und flexibel. Zudem haben wir kurze Entscheidungswege und können Abläufe kurzfristig auf neue Gegebenheiten und Kundenwünsche anpassen.

**Was halten Sie von einem Netzwerk, einem Interessen- oder Einkaufsverband unter dem Namen «Schweizer Klein-Distributoren»?**

**Schaad:** Eine smarte Idee – wir würden uns hierzu positiv stellen.

**Welche Rolle spielt der Trendbegriff IoT – Internet of Things – und welche Erwartungen verknüpfen Sie damit?**



Leiten erfolgreich die Geschicke der Swissdis AG (von links): Hugo Schaad, Evelyne Schaad, Marc Schaarschmidt und Heinz Sollberger

**Schaad:** Immer neue Begriffe – bis heute verknüpfe ich offen gesprochen noch keine Erwartungen damit. Wenn unsere Kunden uns diesbezüglich kontaktieren und entsprechende Technologien oder Komponenten brauchen, werden wir bereit sein. Noch sehen wir keinen direkten Nutzen in diesem Internet of Things. Aber wir bleiben dran.

**Wo sitzen Ihre Kunden – in welchen Branchen, in welchen Ländern?**

**Schaad:** Als Schweizer KMU konzentrieren wir uns nach wie vor auf den Schweizer Markt. Wobei wir auch offen sind, unsere Produkte weltweit zu vertreiben. Wir bedie-

### Die Grossen sind oft mit internen Abläufen beschäftigt

nen heute bereits verschiedene EMS aus dem asiatischen und osteuropäischen Raum, welche jedoch unter Schweizer Fahne geführt sind.

**Sie haben einen Wunsch frei – wie lautet dieser?**

**Schaad:** Dass meine gute Gesundheit es mir noch lange erlaubt, für meine Kunden und Mitarbeitenden aktiv zu bleiben. Alles andere lässt sich richten und kommt, wie es kommen muss. <<



Evelyne Schaad: «Ich möchte so lange es geht, für meine Kunden aktiv sein»

#### Infoservice

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