

Avnet Memec er nu klar til take-off

Den organisatoriske opbygning af nystartede Avnet Memec EMEA er nu på plads. Firmaet vil i stort omfang fokusere på producenter, der ligger uden for 'top-30' listen over de største halvlederproducenter.

Det europæiske distributionsmarked har været under stor forvandling i de seneste år, og blandt de mest markante nyheder i 2005 er helt klart Avnet-koncernens køb af kollegaen Memec, der blev annonceret i begyndelsen af juli måned.

Overtagelsen af Memec, der har opereret over det meste af verden – med speciel fokus på mere specialiserede og nicheorienterede agenturer inden for ikke mindst halvlederområdet – har givet anledning til en del ændringer i opbygningen af Avnet koncernens arrangement på det europæiske marked. Aktiviteterne er samlet i Avnet Electronics Marketing EMEA, men der opereres igennem en række selvstændige forretningsenheder – også kaldet *speedbåde* – under navne som EBV Elektronik, Silica, Avnet Time og WBC.

Den umiddelbart mest markante ændring er beslutningen om at lægge Memec sammen med WBC. Sidstnævnte blev etableret i sidste halvdel af 90'erne med speciel fokus på videntunge halvlederagenturer, men har i de seneste par år udvidet aktiviteterne med store navne som bl.a. STMicroelectronics (ST), Samsung og Philips.

Den nye Avnet-speedbåd, der er resultatet af sammenlægningen af WBC og Memec, blev officielt etableret med startdato den 21. november og har fået navnet *Avnet Memec EMEA*.

Samtidig har Avnet valgt at flytte de nævnte store broadline-orienterede producenter til henholdsvis EBV Elektronik (som omtalt i Elektronik & Data, nr. 10) og Silica (se artiklen på side 17), hvilket er sket ud fra en strategisk målsætning om at profilere nyetablerede Avnet Memec som en rendyrket specialistdistributør med en klar fokus på *demand-creation*. Dermed kan man sige, at firmaet netop tager afsæt i de grundlæggende forretningskoncepter, der altid har været et fælles kendetegn for såvel WBC som Memec.

Avnet Memec's samlede teknologi- og agenturportefølje tæller som udgangspunkt mere end 50 forskellige leverandører af halvlederkomponenter, displays og forskellige softwareløsninger. Den samlede akkumulerede omsætning ligger fra starten på omkring 200 mio. Euro, så Avnet Memec hører allerede fra dag ét til blandt Europas største specialistdistributører. Firmaet har tilknyttet 200 medarbejdere – heriblandt forelsbig fire på Avnet Memecs danske kontor i Brøndby.

Ny teknologi kan give et forsprng

Ifølge Axel Hartstang, der er den øverste chef i Avnet Electronics Marketing EMEA, er sigtet med Avnet Memec at introducere et



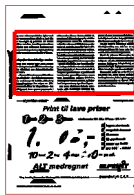
– Kravene til kunderne om at identificere nye teknologier – det vil sige komponenter, der med hensyn til funktion, features og integrationsniveau kan udgøre en differentierende faktor for slutproduktet – har aldrig været større og mere presserende, siger Steve Haynes, der er øverste chef i det nydannede Avnet Memec EMEA.

forretningskoncept, der rækker videre end den traditionelle, distributionsorienterede profil.

– Avnet Memec har en klar entreprenørprofil og skal markere sig som en leverandør af nye teknologier til udviklende og producerende virksomheder, som hele tiden skal finde veje at differentiere sig på i en verden, der bliver stadig mere kompetitiv, fremhæver Axel Hartstang.

Som chef for Avnet Memec er udnævnt Steve Haynes, der har været i den europæiske Avnet-organisation siden 1999, og hvis CV også indeholder ledende jobs inden for salg og marketing i forskellige firmaer i halvlederindustrien.

– Det er vigtigt for kunderne at kunne fastholde deres respektive konkurrencemæssige fordele, efterhånden som mere



og mere volumenproduktion flytter mod øst. Vores strategi er at tilbyde en bred vifte af teknologier og produkter, der rækker videre end dem, broadlineproducenterne tilbyder, samt understøtte kunderne med vores stærke ingeniørmæssige ekspertise og andre supportressurser, siger Steve Haynes.

Afspejler den virkelige verden

Ifølge Steve Haynes ligger Avnet Memecs fo-retningskoncept helt i tråd med den daglige virkelighed, som elektronikindustrien nu lever i:

– Kravene til kunderne om at identificere nye teknologier – det vil sige komponenter, der med hensyn til funktion, features og integrationsniveau kan udgøre en differentierende faktor for slutproduktet – har aldrig været større og mere presserende. I den forbindelse er det værd at huske på,

at innovation ikke er direkte relateret til størrelsen af virksomhederne, der udvikler komponenterne, hvilket bl.a. understreges ved, at der er flere end 300 halvlederproducenter på markedet, hvoraf de fleste er *fab-less*. Mens virksomhederne på top-30 listen over verdens største halvledervirksomheder kan dække en betydelig del af komponentbehovet i en given løsning, så er der rum for teknologier og produkter fra mange andre – specielt i de tilfælde, hvor kreativitet eller en unik produktidé er den drivende kraft. Vores strategi går på at være de første til at bringe de nye teknologier og produkter til vores kunder, og samtidig markere os som vores leverandørers primære distributør, når det gælder demand-creation og design-in af komponenterne, siger Steve Haynes.

Den meget tekniske og design-in orienterede profil understreges endvidere ved, at Steve Haynes vurderer, at omkring 85

procent af Avnet Memec's medarbejdere er beskæftiget med enten design (for kunder) eller demand-creation (for leverandører).

Det nye firma vil fokusere på adskillige teknologiområder, som dels har et højt vækstpotentiale og dels baner vejen for at udvikle differentierede slutprodukter.

Blandt de primære fokusområder kan nævnes analoge komponenter og løsninger, indlejrede micro'er, kommunikationskomponenter (trådløse og fastopkoblede), programmerbar logik, displays samt mere specifikke teknologier og softwareløsninger.

Ligesom det gælder de øvrige firmaer i koncernen kan Avnet Memec selvfølgelig trække på de store, fælles logistik og supply management services og dermed tilbyde helt de samme ydelser som de øvrige enheder i virksomheden. ■