

Akquisition in Südeuropa

Avnet Memec übernimmt ESCO Italiana



Avnet Memec hat den italienischen Distributor ESCO übernommen. Mit der Akquisition baut Avnets Demand-Creation-Spezialist nicht nur seine Position in Südeuropa aus, auch das Portfolio erfährt im Analogbereich eine deutliche Stärkung.

München, Monza – ESCO Italiana, mit einem Jahresumsatz von rund 30 Millionen Euro, hat neben einer Reihe interessanter Analog-IC-, Mixed-Signal- und Microcontroller-Hersteller einen besonderen Leckerbissen auf seiner Linecard: Maxim/Dallas.

Bislang konnte Avnet Memec die Franchise des Analogherstellers lediglich in Frankreich, Spanien und Portugal vorweisen. Nun gesellen sich durch die ESCO-Aktivitäten in Italien, Griechenland und der Türkei weitere Regionen hinzu und stärken Avnet Memecs zukünftige Position im Analogbereich damit deutlich. Maxim/Dallas soll in den genannten Regionen zu einem der wichtigsten Umsatztreiber des ESCO-Geschäftes zählen.

Rund 60 Mitarbeiter beschäftigt der italienische Spezialist für Halbleiter und Embedded Systems mit Hauptniederlassung in Monza. Ausgerichtet auf technischen Support und Demand Creation, dürfte sich die ESCO in das Geschäftsmodell der Avnet Memec gut einfügen.

Neben Maxim/Dallas werden durch die ESCO-Übernahme weitere interessante Linien das Avnet-Memec-Portfolio ergänzen: Wavecom, Varitronix, Epson, Seiko Instruments, CML, Protech Systems, Hitachi Displays, AKM, Leadtek und Digi International. Steve Haynes, President der Avnet Memec, kommentierte entsprechend: »ESCO Italiana stellt eine hervorragende Ausweitung der Avnet-Memec-Aktivitäten dar. Nicht nur die Linecards beider Unternehmen passen hervorragend zusammen, ESCO kann auch mit einem sehr erfolgreichen Geschäftsmodell aufwarten, das bei Kunden und Lieferanten auf viel Anerkennung stößt.«

Aurelio Busani, President der ESCO Italiana, fügt hinzu: »Wir sind in den letzten 34 Jahren sehr erfolgreich darin gewesen, unser Geschäft in Italien durch spezialisierte Ressourcen für unsere Demand-Creation- und Design-in-Strategie auszubauen, verglichen mit der klassischen Distribution. Um unser exzellentes Team und unser zukünftiges Wachstum zu sichern, war es entscheidend, einen Partner mit einem ähnlichen Geschäftsmodell und Fokus zu finden, der zu uns passt.«

Sowohl Aurelio Busani als auch General Manager Domenico Camorani sollen das kommende halbe Jahr an Bord bleiben und gemeinsam mit Massimo Loche, Regional Vice President der Avnet Memec, den Zusammenschluss beider Firmen in die Wege leiten. (cs) ■