



Distribution & Dienstleistung

Avnet Memec EMEA präsentiert sich als neuer Spezialdistributor

Nouvelle Cuisine statt Hausmannskost

Mit einem breiten Portfolio an Lieferanten startet Avnet Memec EMEA als Spezialdistributor. Die Avnet-Tochter will sich auf technisch anspruchsvolle, innovative Lösungen konzentrieren und damit weit über das klassische Betätigungsfeld der Broadline-Distribution hinausgehen.

München – Das Portfolio der nun offiziell gestarteten Avnet Memec EMEA umfasst mehr als 50 Lieferanten, der Schwerpunkt liegt auf Halbleitern, Displays und ergänzenden Software-Produkten. Das Zentrum bilden knapp 30 »Core-Franchises«, darunter NEC, Linear Technology und Silicon Laboratories sowie acht Display-Franchises. Ergänzt wird das Sortiment durch 16 »Support«-Franchises, die das Portfolio abrunden.

Steve Haynes, zuletzt verantwortlich für Avnet SCS, hat als Präsident das Ruder des neu kreierten Spezialdistributors übernommen, der im Zuge der geplanten Schließung der ehemaligen Memec-Distributoren und der WBC entstanden ist.

Die Anzahl der Franchises wurde zwar deutlich reduziert, aber nicht die Substanz des Portfolios: Insgesamt belief sich die Zahl der Linien zu Beginn der Fusion auf über 90, wovon viele nur lokal vertreten waren. »Die Selektion verlief im Prinzip nach einem simplen Kriterium: Wir wollten die Anbieter der allerneuesten und vielversprechendsten Technologien unter Vertrag haben, und zwar in einer Anzahl, die wir glaubwürdig supporten können«, erklärt Steve Haynes.

Bislang stehen noch nicht alle Linien der Avnet Memec paneuropäisch unter Vertrag. Allerdings wolle man zumindest im Bereich der Schlüssellieferanten, wo es noch einige weiße Flecken gebe, die Paneuropäisierung vehement vorantreiben, so Haynes. Auch einige wenige Überlappungen sind aufgrund der Vielzahl der Linien auf der Linecard zu finden, beispielsweise Linear Technology und Maxim (wobei diese in unter-

schiedlichen Regionen vertreten werden) oder im ASIC-Bereich NEC und IBM. »Bis auf Linear und Maxim handelt es sich aber um keine direkten Wettbewerber, sondern vielmehr um komplementäre Lösungen«, so Haynes.

Dem Konzept einer europäischen Spezialdistribution räumt Steve Haynes große Chancen ein: Innovation sei schließlich keine Frage der Größe. Die Existenz von mehr als 300 Halbleiterherstellern bestätige das Gegenteil. Zwar deckten die Top 30 der Hersteller einen signifikanten Teil des Bauelementedarfs auf einem Board ab – aber es gebe Raum für sehr viel mehr, speziell wenn Kreativität, Innovation oder schlichtweg Einzigartigkeit die Treiber hinter der Produktidee seien. 20 Prozent des verfügbaren europäischen Distributionsmarktes sind nach Überzeugung von Avnet mit diesem Konzept erreichbar.

»Im Grunde ist unsere Strategie sehr simpel«, formuliert Haynes. »Wir wollen als Avnet Memec die ersten sein, die die neueste Technologie unserer Lieferanten zum Kun-

den bringen. Und wir wollen für unsere Lieferanten der erste Distributor sein, der Demand für sie kreiert.«

Mehr als 30 Prozent der Avnet-Memec-Mitarbeiter sind Applikationsspezialisten, unterstützt von einer zahlenmäßig genauso starken erfahrenen Sales-Force. »In Summe werden 85 Prozent der Avnet-Memec-Mitarbeiter eine aktive Rolle in der Designarbeit für Kunden und der Demand-Creation für Lieferanten spielen«, verspricht Haynes.

»Wir werden uns auf diverse Technologiegebiete konzentrieren, die nicht nur ein hohes Wachstumspotenzial versprechen, sondern für unsere Kunden auch wettbewerbsentscheidend sind: Hierzu zählen analoge Technologien, embedded Micros, die drahtgebundene und drahtlose Kommunikation, programmierbare Logik, Displays und einiges mehr.

Typische Broadline-Hersteller wurden auf der Linecard des Spezialisten – anders als bei der ehemaligen WBC und Memec – bewusst ausgeklammert. »Diese 'big guys' verlangen nun mal mehr Aufmerksamkeit und Fokus auf ihre Produkte, was zu Lasten kleinerer spezialisierter Linien geht.«

Die Entscheidung für diesen Split, so Haynes weiter, sei nicht nur für Lieferanten und Kunden von Vorteil, sondern auch für das Ge-



Steve Haynes, Avnet Memec EMEA

»Wir werden uns auf diverse Technologiegebiete konzentrieren, die nicht nur ein hohes Wachstumspotenzial versprechen, sondern für unsere Kunden wettbewerbsentscheidend sind.«

samtbild der europäischen Avnet-Organisation: »Wenn ein Portfolio eine Vielzahl von Linien aufweist, aber die Hälfte des Umsatzes mit nur drei oder vier Lieferanten erwirtschaftet wird, entsteht ein Ungleichgewicht. Wir können unsere Ressourcen nun gezielt auf Lieferanten konzentrieren, die bislang – zu Unrecht – im Schatten standen.«

Obwohl sich keine Broadline-Hersteller mehr im Portfolio der Avnet Memec finden, ist Haynes überzeugt, dass der Startumsatz von rund 200 Mio. Euro erreicht werden kann. Zwar sei der Commodity-Anteil des Geschäftes mit etwa 10 Prozent nur noch gering, doch rechnet Haynes damit, dass weiterhin 50 bis 70 Prozent des Umsatzes von einem Dutzend Top-Lieferanten auf der Avnet Memec Linecard getrieben werden. »Wir konnten in den letzten Monaten eine Vielzahl neuer Designs generieren, und ich denke, dass wir hierdurch einen erheblichen Teil des Geschäftes kompensieren, der uns durch die Umstrukturierung eventuell verloren geht.«

Mit insgesamt 200 Mitarbeitern geht Avnet Memec nun an den Start. Das sind zwar deutlich weniger als Memec und WBC hatten, aber viele Mitarbeiter fanden auch ein neues Zuhause in anderen Avnet-Abteilungen oder Speedboats wie Silica und EBV Elektronik. Die gesamten Back-Office-Funktionen wie Logistik und Controlling laufen über die Mutterfirma. Insgesamt wuchs das Avnet-EM-Team in Europa auf 3000 Mitarbeiter. (cs) ■



Die Linecard der Avnet Memec EMEA

Core Franchises*: Allegro Microsystems – AMCC – ARM (Software) – Blue-Giga – Cirrus Logic – Coilcraft – Delta Design (Modules) – Finisar – IBM Microelectronics – Lattice Semiconductor – Lite-On – LSI Logic – Linear Technology – Marvell – Maxim/Dallas – Navman – NEC – Nordic Semiconductor – PMC Sierra – Qlogic – Semtech – Silicon Laboratories – SiGe Semiconductor – SMSC – TriQuint Semiconductor – UPEK – Zarlink – Zilog – ZMD

Display Franchises*: EDT – LiteMax – Module House – Nanya Technology – Picvue Electronics – PowerTip – URT

Support Franchises*: Apacer – Asilant Technology – Catalyst Semiconductor – GSI Technology – ICSI – Inova Semiconductor – Mini Circuits – PLX Technology – PNY – Sanyo Semiconductor – Segger (Software) – SST – Transchip – Transdimension – Transwitch

* Nicht alle Lieferanten stehen paneuropäisch unter Vertrag.