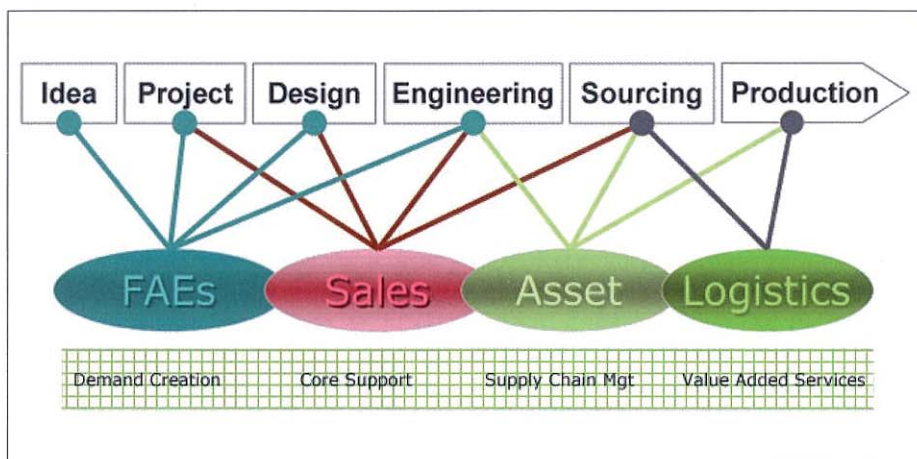


# Avnet Memec «Wir schaffen innovative Kundenlösungen»

Vor rund einem Jahr hat die 13 Mrd. Dollar grosse Avnet die Memec-Gruppe übernommen. Dabei wurden Memec-Unique und Memec-Insight aufgelöst bzw. sind zusammen mit der Avnet-eigenen WBC in der Avnet Memec aufgegangen. Die Aktivitäten des Spezialdistributors reichen von Demand Creation über Design-In bis zu Supply Chain Management und Value Added Services. Avnet Memec Schweiz steht nach einem Jahr der Integration sehr gut da, betont Jean-Pierre Jost, Country Director.

Daniel Böhler, Chefredaktor polyscope

Die Avnet-Europazentrale, Avnet EM EMEA, hat ihren Sitz in Poing bei München. Die insgesamt sieben selbstständigen Geschäftseinheiten machen mit über 2500 Mitarbeitern einen Umsatz von knapp über 2,5 Mrd. Euro. Avnet Memec gehört zusammen mit Silica und EBV zu Avnet Electronics Marketing (Avnet EM). Das Unternehmen zählt in diesem Verbund als der Spezialdistributor mit einer ganz differenzierten Line Card und exklusiven Produkten bzw. Herstellern. Die europaweit rund 200 Mitarbeiter setzen 200 Mio. Euro jährlich um. In der Schweiz arbeiten heute 15 Personen bei Avnet Memec, ein Mitarbeiter davon bearbeitet von Lausanne aus die Westschweiz.



Durchgängigkeit von der Idee bis zur Produktion ist eine der Stärken des Avnet-Memec-Teams

## Innovationen der Kunden fördern

Jean-Pierre Jost: «Mit unseren Produkten, Services und unserer Kreativität fördern wir aktiv die Innovationen unserer Kunden. Wir verkürzen deren Time-to-Market.» Dass dies keine leere Worthülsen sind, zeigt die Tatsache, dass 70 Prozent der Mitarbeiter eine technische Grundausbildung vorweist. Dabei zeigt das ausgeglichene Verhältnis von FSEs (Vertriebsingenieure) zu FAEs (Technischen Supportingenieure), dass die Kunden auf viel Wissen und Know-how setzen können. Der Hintergedanke zu diesem 1:1-Verhältnis FSEs zu FAEs: Mit diesen Ingenieuren will der Distributor anspruchsvolle und wachstumssträchtige Technologien wie Power, Wireless, Embedded- $\mu$ Cs und - $\mu$ Ps, PLDs usw. fachlich fundiert unterstützen und so dem Motto «Create – Innovate – Accelerate» gerecht werden.

Zu den Kunden in der Schweiz zählen Firmen aus der Gebäudeautomatisierung, Medizintechnik, Metering, Motor Control-

Anbieter, Sensorikfirmen usw. «Wir dürfen auch zahlreiche Ingenieurbüros und Schulen zu unserem Kundenkreis zählen», betont der Country Director und zielt damit auf die hohe Beratungskompetenz seines Teams.



Jean-Pierre Jost: «Mit unserem Seminar über die ganz neuen 16-Bit- $\mu$ Cs von NEC Ende September/Anfang Oktober sprechen wir vor allem unsere anspruchsvollen Kunden an»

## Grosses Fachwissen bei NEC-Produkten

Auf den USP angesprochen, hebt Jost speziell das hohe Fachwissen und Know-how allgemein und speziell bei den NEC-Produkten hervor. «Praktisch alle unsere Mitarbeiter sind ausgewiesene NEC-Spezialisten.» So kommt es nicht von ungefähr, dass rund die Hälfte des Umsatzes mit den hochwertigen NEC-Produkten realisiert wird. Als eine seiner grössten Herausforderungen bezeichnet der Country Director den Preisverfall. «Nur durch ausgeklügelte Beratungs-, Support- und Logistik-Services können wir dieser Entwicklung Paroli bieten.» Die Ziele für 2006 in der Schweiz umreisst Jost wie folgt: Kundenbasis stabilisieren und weiter ausbauen sowie in den Kernmärkten wachsen.

Avnet EMG AG – Avnet Memec  
Gaswerkstrasse 32, 4900 Langenthal  
Tel. 062 919 55 55, Fax 062 919 55 00  
langenthal@avnet-memec.com  
www.avnet-memec.eu