

# „Es reicht nicht mehr aus, die führenden Hersteller auf der Line Card zu haben“

Im D&V-Interview: Hans Meinersen, Technischer Direktor, EBV Elektronik

Das Platzen diverser Technologie- und Marktblasen hat zu massiven Ausgaben- und Personalkürzungen sowie Produktionsverlagerungen geführt. Die Distributoren müssen auf die veränderten Bedingungen mit angepassten Geschäftsmodellen reagieren. Hans Meinersen, Technischer Direktor der EBV Elektronik stellt im Interview mit der DESIGN&VERIFICATION die technische Dreistufenstrategie seines Unternehmens vor. FRANZ JOACHIM ROßMANN



HANS MEINERSEN ist Technischer Direktor der EBV Elektronik, Poing.

## ■ Wie stellt sich der Distributionsmarkt gegenwärtig dar?

**Meinersen:** Der Abbau der aufgeblähten Läger nach dem Platzen der Blase ist weitgehend abgeschlossen. Die am stärksten betroffenen Marktsegmente Telekom inklusive Wireless- bzw. Wired Communication aber auch Internetinfrastruktur verzeichnen aber immer noch kaum Zuwachsraten. Vergleichsweise stabil hat sich der Industriemarkt behauptet. Aktuelle erholt sich die Nachfrage leicht, allerdings lauern neue Gefahren wie die verschärfte Kreditvergabevorschriften, die verbreitete Einführung von

Ratings und Basel II. Die Verlagerung von Produktionen mit hohem Personalaufwand ist ein weiterer Faktor, mit dem sich auch KMUs intensiv auseinandersetzen müssen. Frankreich, Deutschland und Großbritannien sind davon besonders betroffen. Mittlere Stückzahlen werden dabei häufig nach Osteuropa verlagert, größere nach Asien.

## ■ Welche Applikationen werden den nächsten Nachfrageboom auslösen?

**Meinersen:** Eine interessante Applikation ist sicherlich Private Access. Wir sehen hier Bluetooth im Bereich der Home- und auch

Officeautomation vorne. Zusammen mit National Semiconductor werden wir die Bluetooth-Produktgruppe aktiv in den Markt bringen. Wireless LAN ist dagegen aus unserer Sicht für den Industriekunden weniger attraktiv, da die großen Telekommunikationsunternehmen in eigener Regie das Netzwerk bzw. die Hot Spots aufbauen und kaum Raum für weitere Anbieter lassen werden – das lassen die hohen Stückzahlen und engen Kostenrahmen nicht zu. Eine Chance könnten für Distributionskunden allerdings Zusatzanwendungen im Umfeld von WLAN bieten. ▶

■ **Warum gehen Sie im Falle von Bluetooth im Gegensatz zu Wireless LAN davon aus, dass Industriekunden erfolgreicher Produkte platzieren können?**

**Meinersen:** Nicht alle möglichen Bluetooth-Anwendungen sind für Industriekunden ein interessantes Betätigungsfeld. Alleine die Kosten für eine proprietäre Bluetooth-Lösung übersteigt die Möglichkeiten vieler kleinerer und mittlerer Unternehmen. In solchen Anwendungen muss der Kunde die komplette Entwicklung, einschließlich Hardware- und Software, durchlaufen. Wir glauben nicht, dass es viele Anwendungen gibt, welche diesen Ansatz der Entwicklung erlauben. Die Modullösung von National Semiconductor ist aber die ideale Lösung, diese Hürden zu umschiffen. Kunden erhalten ein komplettes und vorzertifiziertes Modul, inklusive RF-Band. Der Entwickler muss sich nur noch um die Selektion der Antenne und Anpassung der Applikationssoftware an seine Anforderungen kümmern. Der Entwicklungsaufwand kann so mit den Modulen enorm reduziert werden, die sich damit auch für Anwendungen mit ‚nur‘ einigen tausend Stück als Absatzvolumen eignen.

■ **Von welchen anderen Technologien versprechen Sie sich positive Marktpulse?**

**Meinersen:** FPGA-Hersteller gehören zweifellos zu den Gewinnern, hier sind sehr hohe Zuwachsraten zu beobachten. Die Nachfrage nach 32-Bit-Mikrocontrollern entwickelt sich ebenfalls sehr dynamisch – wie auch die Absätze mit Analog-Produkten. Ein weiteres spannendes Produktsegment sind Power-Supply-Units, also Lösungen für die Bestromung von Platinen und nicht zuletzt sind hier intelligente Power-Lösungen wie Motor drives für den unteren und mittleren Leistungsbereich zu nennen. Diese Produktgruppen wiesen in den letzten Jahren hohe Zuwachsraten auf und werden sich weiterhin erfreulich entwickeln.

■ **Was müssen Sie tun, um von dieser Entwicklung profitieren zu können?**

**Meinersen:** Selbstverständlich müssen wir die markt- und technologieführenden Hersteller für diese Produktgruppen auf unserer Line Card vereinen. Das alleine reicht aber nicht mehr aus. Zusätzlich müssen wir in der Lage sein, das Produkt dem Kunden nahe zu bringen. Das heißt, unsere Mitarbeiter müssen über tiefgreifende Produktkenntnisse und umfassende Erfahrungen verfügen. Wir benötigen also Applikationsingenieure und Verkaufingenieure, die unsere Produkte proaktiv verkaufen – und genau dies haben wir im Rahmen unserer Dreistufenstrategie umgesetzt.

■ **Welche Ziele haben Sie in dem von Ihnen als Dreistufenstrategie bezeichneten Ansatz definiert?**

**Meinersen:** Wenn man das technische Dienstleistungsmodell näher untersucht, zeigen sich Lücken und zwar dort, wo der Kunde an die Grenzen seiner Kapazitäten stößt, wenn er eine neue Technologie einsetzen will. Gründe dafür können fehlende bzw. nicht für diese Technologie erfahrene Ressourcen sein. Wir haben dies mit unserer Dreistufenstrategie adressiert und können dem Kunden aus unserem Netzwerk Unternehmen vermitteln, die ihm die Entwicklung oder aber auch Teilaufgaben abnehmen.

■ **Welche Vereinbarungen haben Sie mit den Entwicklungsdienstleistern getroffen, die Sie vermitteln?**

**Meinersen:** Im Rahmen eines jederzeit kündbaren Vertrags muss sich das Dienstleistungsunternehmen eigentlich nur verpflichten, unserer Line Card zu unterstützen und uns als bevorzugten Lieferanten zu nutzen. Die Vereinbarung enthält auch eine Klausel, die es dem Dienstleister ermöglicht, dann auf Produkte anderer

Lieferanten zurückzugreifen, wenn wir nicht eine vergleichbare Lösung bieten können – der FAE prüft dies allerdings bereits im Vorfeld ab.

■ **Heißt das, dass Ihr FAE mit dem Kunden und dem Auftragsentwickler an einem Tisch sitzt?**

**Meinersen:** Will der Kunde einen Teil oder die komplette Entwicklung auslagern, vermittelt der zuständige FAE nicht nur eine Adresse, sondern er ist für das gesamte Projekt zuständig. Dazu gehört, dass gemeinsam Lösungen erarbeitet werden und sich dazu gegebenenfalls alle Beteiligten treffen. Bei der Abrechnung der Dienstleistung bleiben wir allerdings komplett außen vor.

■ **Wie viele Partner umfasst das Netzwerk gegenwärtig?**

**Meinersen:** Die Liste der vermittelten Dienstleistungsunternehmen enthält im Moment 22 Unternehmen und die entsprechenden Kontaktpersonen, an die sich unsere FAEs bzw. der Kunde wenden kann. Für die wichtigsten Produktgruppen verfügen wir damit über je einen Partner pro Land. Dies ist von großer Bedeutung, da die lokale Unterstützung sehr entscheidend für den Erfolg ist, wie auch das Verstehen der Kultur und der Landessprachen wichtige Faktoren sind. Wir werden das Netzwerk noch weiter ausbauen.

■ **Was umfasst die zweite Stufe Ihrer Strategie?**

**Meinersen:** Das zweite Element unserer Strategie bildet unser aus Produktexperten bestehende Kompetenzteam. Es handelt sich dabei um Field Application Engineers, die über überdurchschnittliches Wissen und umfassende Erfahrungen verfügen und in Zusammenarbeit Problemlösungsvorschläge sowie Strategien ausarbeiten und für alle FAEs als Wissens-Ressource zur Verfügung stehen. Der lokale FAE kann den Kunden so vor Ort optimal betreuen.

■ **Was passiert konkret, wenn sich ein Kunde mit einer Frage an einen FAE wendet?**

**Meinersen:** Wenn sich der Kunde während der Entwicklungsphase seines Produkts mit einer technischen bzw. spezifischen Frage an uns wendet, wird der Field Application Engineer als erstes die diesbezüglichen Kapazitäten des Herstellers prüfen, wenn er die Frage nicht gleich selbst beantworten kann. Reichen diese Ressourcen nicht aus, kann der FAE auf eine von uns weiterentwickelte und gepflegte Wissensdatenbank zurückgreifen. Diese Datenbank enthält über 2000 Einträge und bildet die dritte Säule unserer Strategie. Sie umfasst Problemstellungen und die zugehörigen Lösungen, es sind Workarounds und Erratas, NDA-Präsentationen, Roadmaps, teilweise persönliche Kommentare enthalten. Der FAE kann seine Anfrage platzieren, die dann automatisch – abhängig vom Thema – an die zuständigen Kompetenzteammitglieder weitergeleitet wird.

■ **Ist in nächster Zeit mit Lieferengpässen zu rechnen?**

**Meinersen:** Gegenwärtig stellt sich die Situation so dar, dass viele Hersteller die Kosten Ihrer Halbleiterfertigung durch Personalabbau in den Fabriken reduziert haben. Bevor die Fabs wieder auf 100 % hochgefahren werden können muss also neues Personal eingestellt und trainiert werden. Dies hat zur Folge, dass mit einer Verzögerung von einigen Wochen gerechnet werden muss bis der volle Ausstoß erreicht wird. Zusätzlich arbeiten viele der 0,12- und 0,18-µm-Fabs an ihren Kapazitätsgrenzen. Wenn jetzt ein Nachfrageimpuls mit höheren Steigerungsraten auftritt, könnte eine Verknappung und auch Allokation eintreten.

Beitrag als PDF per ‚more@click‘:

