

Alles aus einer Hand

Die EBV-Strategie in der Halbleiter-Distribution

Während des letzten Jahrzehnts hat EBV Elektronik seine regionale Expansion sowie die Linecard-Optimierung weiter vorangetrieben. Heute ist das Unternehmen einer der führenden Halbleiter-Spezialisten Europas. Auch den Einbruch der Halbleiter-Industrie überstand es weit besser als der Markt. BERND SCHLEMMER



Alles aus einer Hand: EBV bietet ihren Kunden Added-Value von der technischen Entwicklungsunterstützung bis hin zu modernsten Logistiklösungen.



BERND SCHLEMMER
ist Director Communications
bei EBV Elektronik

KONTAKT
T +49/8121/774-233
b.schlemmer@ebv.com

Fakten sind überzeugender als Schlagwörter“, meint Patrick Zammit, Präsident von EBV Elektronik, dem größten Geschäftsbereich von Avnet EM EMEA. „EBV hat seit 1999 seinen Marktanteil in ganz Europa trotz starker Konkurrenz von 15 auf über 20 Prozent gesteigert. Wir haben den Markt jedes Jahr übertroffen“ Selbst während der Krise konnte EBV sich behaupten. „Besonders stolz sind wir darauf, dass wir zusätzliche Mitarbeiter eingestellt haben, um unsere Vertriebsorganisation, das Team der Anwendungsspezialisten und unsere Logistik-Dienstleistungen weiter auszubauen, anstatt Kürzungen vorzunehmen“, betont Zammit. EBV ist ursprünglich ein deutsches Unternehmen, mit besonderem Fokus auf Qualität. Mit der Expansion in Europa wurde die Stärke des mitteleuropäischen Marktes auf jede neu erschlossene Region übertragen: „Wir bieten denselben Service, die gleiche Qualität, Kundenzufriedenheit und Kompetenz der Angestellten von Kopenhagen bis Kapstadt, von Manchester bis Moskau“, so Zammit. Um

20 Prozent hat EBV die Belegschaft in den letzten drei Jahren vergrößert. Ein Großteil der Stellen ist in den Bereichen Field Sales und Engineering entstanden. Die Zahl der Anwendungsspezialisten ist um mehr als 50 Prozent von 60 auf über 100 gestiegen und der technische Vertrieb umfasst mittlerweile 230 Mitarbeiter. Inzwischen gehört EBV zu den Marktführern in allen europäischen Regionen. Der Aufbau lokaler Organisationen begann 1991 in Frankreich, 1992 in Italien, 1996 in UK und 1997 in Skandinavien. Inzwischen hat es EBV unter die Top 3 in Frankreich, Italien und Großbritannien geschafft und ist ebenfalls unter den Top 5 in Skandinavien. Außerdem hält sich das Unternehmen auf den Plätzen 1 oder 2 in der Schweiz, Österreich den Benelux-Staaten, Deutschland und Spanien und ist zudem der führende Halbleiter-Spezialist in Osteuropa. Mit der gleichen Konsequenz hat EBV auch seine Produktpalette vergrößert. Das Unternehmen repräsentiert alle seine 18 Herstellerpartner in allen aktiven Märkten. „Europa-weit bedeutet für EBV nicht nur einige Länder mit unterschiedlichen Herstellern zu bedienen,

sondern dass alle Kunden in jedem Land mit der gleichen Strategie und dem gleichen Level an logistischen und technischen Diensten betreut werden. Das können nur wenige bieten“, unterstreicht Zammit. EBV hält auch den Spitzenplatz im Bereich seiner Lieferanten: In 16 von 18 Fällen ist EBV die Nummer 1 im Distributionsnetzwerk und hat zudem einen festen Platz unter den Top 5-Kunden bei fast allen Hersteller-Partnern. Die Lieferanten der EBV wiederum, gehören alle zu den Marktführern in der Halbleiterindustrie. In Bereichen wie Analog, Mikrocontroller, DSPs, HF-Technik, Programmierbare Logik und Optoelektronik ist EBV die Nummer 1, was Technologie und Marktanteile anbetrifft. EBV genießt hier großes Vertrauen seiner Kunden wie auch Lieferanten, was das technische Fachwissen angeht.

Kompetenzteam

Zudem hat das Unternehmen sein technisches Know-how für die Entwicklungsunterstützung ihrer Kundenprojekte mit dem neuen 3-Säulen-Konzept noch weiter ausgebaut. Die Strategie stützt sich dabei auf das Netzwerk für Designpartner, eine Knowledge-Database und europaweite Kompetenzteams. Das Designpartner-Netzwerk stellt darin die erste Dimension dar. Durch den Abschluss von Partnerschaften mit führenden Entwicklungsunternehmen wird EBV seine technische Unterstützung für seine Kunden weiter verbessern. „Bisher wurden mit über zwanzig Unternehmen entsprechende Vereinbarungen getroffen. Diese Unternehmen haben sich auf jeweils unterschiedliche Bereiche spezialisiert und sind jetzt Entwicklungspartner von EBV. Ziel ist es, in jedem bedeutenden Land Europas zwei bis drei Entwicklungspartner bereitzustellen“, so Zammit. Als reine Engineering-Unternehmen haben diese Designpartner ihren Fokus auf die Entwicklung von Soft- und Hardware gelegt. Sie sind auf die wichtigsten Produktbereiche und Märkte spezialisiert, beispielsweise DSPs, High-End Processing, Networking, Power and FPGA. Darüber hinaus nutzt EBV dieses Netzwerk auch für interne Trainings, um seine eigene Wissensdatenbank zu erweitern. Die zweite Säule bilden die Kompetenzteams. Diese setzen sich aus spezialisierten FAEs zusammen, die über spezifisches Produkt- und Anwendungswissen verfügen und deren Know-how jetzt allen 100 EBV FAEs zur Verfügung steht. „Es kommt häufig vor, dass bereits aufgetretene Entwicklungsprobleme sich in einem anderen Projekt in ähnlichem Muster wiederholen. Leider wurden Entwicklungsfragen verschiedener Kunden bisher häufig getrennt voneinander betrachtet und gelöst“, so Zammit. Um die Effizienz zu erhöhen, hat EBV seine

Anwendungsspezialisten in Kompetenzteams organisiert. Diese Teams haben bereits vor einigen Jahren ihre Arbeit aufgenommen. Durch die Gründung neuer Gruppen verfügt EBV jetzt über neun solcher Teams für folgende Bereiche: DSPs, Memory, Power, Mikrocontroller, Analog & Sensoren, Embedded Processing, Netzwerk- und Telekommunikationslösungen, Wire-less-Bluetooth™ & WLAN sowie Automotive. Die dritte Dimension ist eine Knowledge-Database. Um zu vermeiden, dass die Lösungen für bereits bekannte Probleme verloren gehen, hat EBV eine Online-Datenbank eingerichtet. Diese Datenbank enthält genaue Informationen zu allen wichtigen Elektronikkomponenten. Des Weiteren werden dort alle von den Anwendungsspezialisten festgestellten Probleme zusammen mit dem bereits durchgeführten Lösungsansatz dokumentiert. Obwohl dies zusätzlichen Arbeitsaufwand für die FAEs bedeutet, machen sich diese Investitionen bereits bezahlt. „Bei immer wiederkehrenden Problemen sind wir jetzt in der Lage, unseren Kunden eine schnelle Lösung anzubieten, bzw. gleich auf mögliche Probleme bei einer bestimmten Konstellation hinzuweisen“, erklärt Zammit. Da die Anwendungsspezialisten europaweit verstreut sind, ist es aus Zammits Sicht wichtig, den Teamgeist hoch zu halten, damit die Datenbank gepflegt wird und ein reger Informationsaustausch stattfindet. Deshalb treffen sich alle FAEs mindestens dreimal im Jahr für eine Woche zu einem gemeinsamen Training. Hier werden die Ingenieure nicht nur geschult, sondern haben auch die Möglichkeit sich untereinander besser kennen und verstehen zu lernen. Dies sei wichtig, denn „EBV ist eine monolithische Firma. Wenn wir etwas machen, dann europaweit – jedoch immer mit local touch“, stellt Zammit klar.



Patrick Zammit, Präsident von EBV Elektronik: „Bei immer wiederkehrenden Problemen sind wir jetzt in der Lage, unseren Kunden eine schnelle Lösung anzubieten.“

Maßgeschneidertes Supply-Chain-Management

Der zweite große Eckpfeiler in EBVs Full-Service-Strategie betrifft die Logistik-Dienstleistungen. Globalisierung, Kostendruck und Time-to-market – eine Reihe von Umständen zwingen die Hersteller elektronischer Produkte dazu, die eigene Supply-Chain weiter zu optimieren. EBV bietet ihren Kunden, unterstützt von einem Team erfahrener Supply-Chain-Spezialisten und flexiblen und modernsten Tools, eine rasche und effiziente Umsetzung von maßgeschneiderten Logistik-Konzepten:

„Mit Logistics on Demand (LoD) erhöhen wir die Effizienz im Supply-Chain-Management (SCM) unserer Kunden“, erklärt Zammit. „Unsere LoD-Dienstleistungspalette reicht von grundlegender Supply-Chain-Beratung bis hin zu Komplettlösungen, von Forecast-Management bis zu Just-in-time-Lieferungen, von Kanban bis zur internetbasierten Wiederbeschaffung, von Risikomanagement bis hin zu Buffer-Stock-Konzepten.“ LoD erhöht die Kostentransparenz in der Supply-Chain, wodurch die Lagerbestände und das benötigte Betriebskapital verringert werden. Egal, ob der Kunde nach einem isolierten Ansatz für bestimmte Bauteile oder einer vollständigen TCO (Total Cost of Ownership) Analyse sucht, ob es um die Verringerung der Lieferantenzahl, die Prozessautomatisierung oder schließlich um die Definition von maßgeschneiderten Liefermethoden geht, LoD bietet eine Lösung.

„EBV bietet ihren Kunden Added-Value von der umfassenden Entwicklungsunterstützung bis hin zu modernsten Logistikdienstleistungen inklusive Value-Added-Services.“ betont Zammit „Wobei Supply-Chain-Management und Technologie-Support sowieso sehr eng miteinander verknüpft sind. Schließlich ist der moderne Komponentenvertrieb, wie EBV ihn versteht, weder technischer Support noch SCM als Einzeltätigkeit. Er ist beides.“

Zusammenfassung

EBV ist zu einem der führenden Halbleiter-Spezialisten in Europa aufgestiegen. Dieser Erfolg basiert auf der grundlegenden Firmenphilosophie, die bereits vor langer Zeit entwickelt, über die Jahre hinweg verfeinert wurde und heute noch gilt: Operational Excellence, Flexibilität und Execution – mit dem Ziel der höchsten Kundenzufriedenheit.

Beitrag als PDF auf www.duv24.net

more @ click DV034651 >