



# Technische Kompetenz wird immer wichtiger

## Bauelemente-Distributoren mit Entwicklungs-Know-how liegen im Trend

Alfred Vollmer, Redaktion *elektronik industrie*

**In einem sind sich Mikrocontroller, Steckverbinder oder auch Akkus inzwischen gleich: Die Komplexität und Funktionalität der Produkte hat in den letzten Jahren rasant zugenommen – und zwar so intensiv, dass neben technisch kompetenter Beratung immer öfter auch eine intensive Entwicklungsunterstützung der Kunden, teilweise sogar bis auf Leiterplatten-Ebene herunter erforderlich ist. Doch hier fängt das Dilemma an: Wer soll und wer kann diese in der Regel recht kostenintensiven Leistungen erbringen? Bauelemente-Distributoren mit eigenem Entwicklungs-Know-how habe hier klar die besseren Karten, wie das Beispiel MSC zeigt.**

**O**b Barcoding, das Labeln von Bauteilen oder *Kitting*: Was in der Distribution noch vor wenigen Jahren als Added-Value galt, wird inzwischen als selbstverständlich vorausgesetzt – natürlich ohne jeden Aufpreis, versteht sich. Gleches droht sich jetzt in den Bereichen *Demand-Creation* und *Design-In*-Unterstützung zu wiederholen. Ganz egal ob es sich um aktive Bauelemente wie Mikrocontroller, FPGAs und ASICS handelt oder um Steckverbinder, TFT- bzw. Plasma-Displays oder Batterien: Immer öfter benötigen selbst technisch versierte Kunden fachliche Unterstützung – und zwar nicht nur bei der Auswahl der geeigneten Produkte, sondern zunehmend auch während der gesamten Entwicklungsphase. Die Bereitschaft der Kunden, für entsprechende Dienstleistungen zu zahlen, lässt allerdings nach wie vor zu wünschen übrig. Und die Zahl der Hersteller, die zwischen Demand-Fulfillment- und *Design-in*-Distributoren unterscheiden und letzteren anteilig Personalkosten erstatten oder zumindest bessere Support-Strukturen bieten, ist immer noch vergleichsweise gering.

Die Frage lautet schllichtweg: Wie lässt sich die immer größer scheinende Kluft zwischen Anspruch und Finanzierbarkeit überwinden? Wie gelangt ein Distributor an das nötige Entwicklungs-Know-how, um den Kunden trotz des anhaltendem Margendrucks bestmögliche Unterstützung gewährleisten zu können? MSC hat hierauf seine eigene Antwort gefunden: Man entwickelt selbst, im Falle MSC zum Beispiel SIMMs, DIMMs, SO-DIMMs, RIMMs, optische Laufwerke, CPU-Boards sowie Kompo-

nenten für den Embedded-Markt. MSC-Gründer Manfred Schwarztrauber hat diesen für einen Distributor auf den ersten Blick eher ungewöhnlichen Schritt bis heute nicht bereut – und zwar nicht zuletzt deshalb, weil er die konsequente Ausrichtung der MSC Vertriebs GmbH sowie der Gleichmann & Co. Electronics GmbH weg vom Commodity-Distributor hin zum *Design-In*-Partner vereinfachte: „Durch das für einen Distributor untypisch tiefe Entwicklungs-Know-how haben sich in den letzten Jahren ganz neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit unseren Kunden ergeben“, berichtet Schwarztrauber. „Die Sicherheit, im Bedarfsfall interdisziplinär auf das Wissen von insgesamt rund 120 Entwicklern innerhalb der MSC-Gruppe zurückgreifen zu können, spielt bei der Auslagerung von Aufgaben innerhalb der Wertschöpfungskette für Kunden eine immer größere Rolle.“

So wundert es denn auch nicht, dass sich die Produktverantwortlichen der Distributionstöchter primär als Technischer Dienstleister und weniger als Logistik-Dienstleister sehen. Ralf Sommer, Marketing Manager Mikrocontroller bei MSC-Gleichmann, definiert das folgendermaßen: „Für uns bedeutet *Design-In*-Support nicht nur einen Chip zu verkaufen, sondern auch alle für einen erfolgreichen Entwicklungsprozess benötigten Tools wie zum Beispiel die Entwicklungssoftware und das Programmiergerät eines FPGAs verfügbar zu haben. *Design-In*-Support bedeutet vor allem aber auch, dem Kunden im Bedarfsfall mit Rat und Tat zur Seite zu stehen, wenn notwendig und gewünscht auch bis hinunter auf die Bit-Ebene.“

Dieser hohe Anspruch spiegelt sich in nackten Zahlen wider: Allein im Bereich Mikrocontroller stehen den Kunden derzeit europaweit zehn FAEs zur Verfügung. Hinzu kommen noch einmal sechs Produktmarketing-Manager, die vor ihrer jetzigen Tätig-

keit alle jahrelang selbst als FAEs (Field Application Engineer) gearbeitet haben. In Stutensee, Eching und Neufahrn bei München sowie in Stolberg bei Aachen arbeiten inzwischen insgesamt rund 100 Mitarbeiter in eigenen Design-Centern Hand in Hand mit



**Ralf Sommer (MSC):**  
**Design-In-Support bedeutet vor allem auch, dem Kunden im Bedarfsfall mit Rat und Tat zur Seite zu stehen, wenn notwendig und gewünscht auch bis hinunter auf die Bit-Ebene.**

den Kunden an der Konzeption und Realisierung von ASICs sowie von Board-Lösungen. Auch das 1994 eröffnete Programmiercenter erfreut sich kontinuierlich steigender Akzeptanz. Derzeit verlassen monatlich bis zu einer halben Million FPGAs, Flash-Speicher und Mikrocontroller Stutensee in Richtung Konsignations-Lager bzw. Fertigungsbänder der Kunden. Manfred Schwarztraubers Erfahrung: „Die Kunden wissen heutzutage in der Regel genau, was Sie wollen und brauchen. Ausschlaggebend für Erfolg oder Misserfolg ist oftmals nur das richtige Zuhören.“

Mit dem Zuhören haben der MSC-Gründer und seine Kollegen im Management offensichtlich keine Probleme. Einer aktuellen Studie der Beratungsgesellschaft Europartners Consultants zufolge haben neun der zehn größten auf den deutschen Markt agierenden Bauelemente-Distributoren von 2000 auf 2002 Umsatzeinbußen von teilweise bis zu 60 Prozent verkraften müssen, während nur ein Unternehmen im Vergleichszeitraum von 177 Millionen Euro auf 210 Millionen Euro zulegen konnte: MSC. Wer weiter wachsen will, so scheint es, wird als Distributor mittelfristig also offensichtlich nicht daran vorbei kommen, sich an den tatsächlichen Bedürfnissen der Kunden zu orientieren.



**Manfred Schwarztrauber (MSC):**

**Durch das für einen Distributor untypisch tiefe Entwicklungs-Know-how haben sich gerade in den letzten Jahren ganz neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit unseren Kunden ergeben.**



# all-electronics.de

ENTWICKLUNG. FERTIGUNG. AUTOMATISIERUNG



Entdecken Sie weitere interessante Artikel und News zum Thema auf [all-electronics.de!](https://www.all-electronics.de)

**Hier klicken & informieren!**

