

Avnet Time vertreibt Micro Crystal

Avnet Time, Spezialist für passive und elektromechanische Bauteile sowie Produkte der Stromversorgung, kooperiert mit Micro Crystal. Der Distributor wird das Sortiment des Herstellers im gesamteuropäischen Raum vertreiben.

»Es war uns wichtig, auf die ständig wachsende Nachfrage unserer Produkte entsprechend zu reagieren«, so Pierre Hersberger, VP Marketing und Sales von Micro Crystal, der hohe Erwartun-

gen an die logistische Performance der Avnet Time und ihre paneuropäische Erfahrung knüpft.

Das Sortiment der Micro Crystal umfasst miniaturisierte Low-Power-SMD-Quarze und -Oszillatoren. Neben diesen hochvolumigen Produkten zählen MHz-Oszillatoren für extreme Umgebungsanforderungen sowie Oven Controlled Oscillators (OXCOs) und Real-Time-Clock-Module zu den typischen Distributionsprodukten. (cs) ■



(v.l.n.r.): Rüdiger Altschuh (Micro Crystal), Andreas Bregler, Bettina Königer, Axel Maubach und Thomas Schmidt (alle Avnet Time)

IHLEMANN

»Kundennähe und hohe Effizienz sprechen für den deutschen Standort«

Vor allem deutsche mittelständische EMS-Unternehmen können sich laut einer Studie von Klaus Pildal Management (KPM) über eine gute Geschäftslage freuen; hierzu gehört auch die in Braunschweig ansässige Firma Ihlemann: Mit 200 Beschäftigten macht der Dienstleister rund 30 Mio. Euro Umsatz.

Der Trend geht seit Jahren eigentlich in Richtung Südostasien. Bereits mehr als 50 Prozent aller elektronischen Erzeugnisse werden dort gefertigt – mit starken Zuwächsen. Trotzdem können sich die deutschen EMS-Dienstleister gut behaupten. »Die Nähe zum Kunden und die hohe Effizienz sprechen für den deutschen Standort«, so Bernd Richter, Leiter Marketing von Ihlemann.

Die EMS-Dienstleister, die am vermeintlich teuren Standort Deutschland produzieren, punkten mit Service, Liefertreue und Flexibilität, »zwar muss auch hier zu Lande der Preis stimmen«, so Richter, »doch die Qualität und die Zufriedenheit des Kunden stehen im Vordergrund.« Spezialisiert haben sich die Dienstleister auf die Fertigung hochwertiger und technisch komplexer Baugruppen – abseits der Großserienfertigung. Die Kunden sind ebenfalls zum großen Teil mittelständische Unternehmen.

Richter: »Aus unserer Erfahrung heraus wissen wir, wie das



Blick in die Produktion von Ihlemann am Standort Braunschweig

Anforderungsprofil der mittelständischen Kunden aussieht.« Zum einen suchten die Kunden nach EMS-Unternehmen, die nicht zu klein sind, damit die Kapazitäten auch bei kurzfristigen Aufträgen ausreichend sind. Richter: »Das Unternehmen sollte aber aus auch nicht zu groß sein, damit der Auftraggeber auch bei kurzfristigen Anfragen oder Sonderwünschen überhaupt Gehör findet.«

Das Versprechen des qualitätsbewussten EMS-Partners, schnell und flexibel zu sein, muss sich in der Praxis auch durch die vielen kleinen Services erfüllen. Dafür sorgt bei Ihlemann die umfassende Kundenbetreuung. Bernd Richter nennt hierfür ein Beispiel: »Der Kunde erhält von uns nicht nur ein kaufmännisches Angebot, sondern auch ein technisch verifiziertes. Wir prüfen, ob ein Bauteil demnächst ausläuft oder ob sich die angefragte Baugruppe nach Kun-

denwunsch überhaupt fertigen lässt.« Themen wie globale Beschaffung und Fertigung sind al-

lerdings auch für deutsche Fertiger Alltagsgeschäft. Ihlemann hat bereits seit mehreren Jahren gute Erfahrungen mit der Fertigung in Asien und ist mit eigenen deutschen Mitarbeitern vor Ort, um für Qualität und gesicherte Lieferprozesse zu sorgen. Die optimale Kombination aus Preis, Qualität, Liefertreue, weltweitem Einkauf, produktions- und testgerechtem Design und vielen weiteren kundenindividuellen Parametern führt deshalb in der Praxis bei jedem Auftrag zu einer anderen Gewichtung. (su) ■

FUTURE ELECTRONICS DEUTSCHLAND

Award von Avago

Future Electronics Deutschland wurde von Avago Technologies mit dem europäischen »Performance Excellence Award 2007« ausgezeichnet. Ausschlaggebend waren die größte Wachstumsrate innerhalb des europäischen Distributionsnetzwerkes sowie die höchste Anzahl neuer Projekte.

Laut Steffi Kircher, Sales Director Distribution Europe bei Avago, konnte sich Future erst-



v.l.n.r.: Gudrun Vilser und Gerald Meier (beide Future), Steffi Kircher (Avago) und Thomas Brachtel (Future)

mals einen zweistelligen Netzwerkanteil bei Avago erarbeiten. (cs) ■