

Interview mit Axel Tripkewitz, Fujitsu Electronics Europe:

„Wir stehen für Technologie!“



(Bild: Khakimullin Aleksandr – Shutterstock)

E **Elektronik** **INTERVIEW**

Zu Jahresbeginn wurde aus Fujitsu Semiconductor, der Vertriebsgesellschaft des Konzerns, die Fujitsu Electronics Europe GmbH, ein Distributor. Was sich ändert und welche Strategie nun verfolgt wird, erklärt FEEU-Geschäftsführer Axel Tripkewitz.

? Zum Jahresbeginn wurde aus Fujitsu Semiconductor die Fujitsu Electronics Europe GmbH. Was änderte sich mit dem Namen?

! Axel Tripkewitz: Bei Fujitsu hatte es in der Vergangenheit einige Veränderungen gegeben: Das MCU-Geschäft wurde an Spansion, jetzt Cypress, verkauft; darüber hinaus waren wir an der Gründung der Firma Socionext beteiligt, an der Fujitsu 40 Prozent der Anteile hält. Bei Fujitsu Semiconductor

verblieb die Vertriebsgesellschaft, die seit Januar dieses Jahres unter Fujitsu Electronics Europe firmiert. Neben den bisherigen Produkten (ASIC, FRAM, Grafik-Controller) vertreiben wir jetzt auch weitere Angebote aus der Fujitsu-Welt (Shinko (Packages), FICT (High-End PCBs), MIFS (Foundry Services) und fügen daneben nun auch Produktlinien anderer Hersteller hinzu. Das ist für unseren Konzern kein Novum: Was viele nicht wissen, ist, dass Fujitsu Elec-

tronics in Japan bereits seit einiger Zeit den Vertrieb für ams und Osram in Japan verantwortet. Das Geschäft mit Third-Party-Produkten bauen wir nun sukzessive aus. Unsere drei Kernmärkte sind dabei Automotive, Communication und Industrial. Im Bereich Health Care werden wir ebenfalls weitere Aktivitäten starten, der als viertes Standbein dazukommt.

? Meinen Sie mit Health Care stationäre Medizinanwendungen oder auch Wearables?

! Tripkewitz: Natürlich auch Wearables. Allerdings werden wir uns hauptsächlich auf professionelle Anwendungen mit Messelektronik konzentrieren. Hier denken wir im Speziellen an die Ultra-Low-Power-Technologien, die von MIFS in einem Foundry-Modell angeboten werden. Durch die extrem niedrige Stromaufnahme der Schaltungen bieten sie sich insbesondere für Langzeitmessungen ohne zwischenzeitliche Aufladung an. Im kommerziellen Gesundheits- und Wellness-Bereich gibt es in Europa nur einen beschränkten Kundenkreis.

? Bieten Sie auch kundenspezifische Anpassungen, z.B. für Leiterplatten?

! Tripkewitz: Für kundenspezifische Anwendungen holen wir uns einen



Axel Tripkewitz

ist Geschäftsführer der Fujitsu Electronics Europe GmbH. In dieser Rolle treibt er seit November 2014 den Transformationsprozess des Unternehmens in Europa, aber auch auf globaler Ebene voran und verantwortet die Strategie sowie das operative Geschäft im Raum EMEA. Der studierte Betriebswirtschaftler begleitet die Entwicklung des Unternehmens bereits seit mehr als 25 Jahren. Als Vice President HR & Corporate Services war er unter anderem für den Bereich Compliance zuständig.

Partner ins Boot. Wir sehen uns eher als ein Mittler zwischen den Kunden und den Produktherstellern: Für unsere Kunden bringen wir u.a. die passenden Produkte und für die Hersteller das geforderte marktspezifische Know-how. Unser Ziel ist es, die Line Cards unserer Lieferanten entsprechend an den Marktbedürfnissen auszurichten. Auch werden wir unsere Aktivitäten im Bereich Marktentwicklung intensivieren: Wie entwickelte sich der Markt, was braucht der Markt und welche Trends tauchen auf? Dieses Wissen geben wir an beide Seiten weiter, sodass durch unseren Input neue Produkte und Innovationen entstehen können. Darüber differenzieren wir uns auch von anderen Distributoren.

? Also ein bisschen wie eine Spürnase – die besten Dinge finden und zurückbringen?

! Tripkewitz: Wir beobachten den Markt genau. Natürlich bedienen wir auch das klassische Distributionsgeschäft: Order Fullfilment – auch für niedrigere Margen. Aber nochmal zurück zu den Produkten: Neben den Halbleitern und anderen elektronischen Komponenten der Fujitsu-Welt nehmen wir auch Drittanbieter mit ins Portfolio. Dabei prüfen wir, ob die Hersteller unsere Line Card sinnvoll ergänzen und dem für uns sehr wichtigen Qualitätsanspruch genügen. So arbeiten wir mit TED, Tokyo Electronic Device, zusammen, der unter der Marke Inrevium eigene FPGA-Boards anbietet. Wir versuchen hier Synergien in zwei Richtungen zu erzeugen. Einmal durch das Zusammenbringen von Kunden und Lieferanten, aber auf der anderen Seite auch durch eine breitere Unterstützung unserer Kunden, denn in einem Foundry- oder ASIC-Projekt wird auch häufig ein FPGA fürs Prototyping benötigt.

? Sie sehen sich als Mediator.

! Tripkewitz: Genau. Daher auch unser Leitspruch: Accelerating Global Innovation. Wir möchten Innovationen und Prozesse beschleunigen, indem wir als Mittler auftreten.

? Sie haben auch Drittanbieter im Portfolio. Arbeiten Sie zudem mit Firmen zusammen, um Ihr Know-how zu ergänzen, z.B. mit Software-Entwicklungsfirmen?

! Tripkewitz: Wir prüfen zuerst, wel-

ches Know-how vorhanden ist, und greifen dann auf den für die Applikation am besten geeigneten Partner zurück – das kann auch einmal ein Drittanbieter sein.

? Welche Ziele verfolgen Sie bis zum Jahr 2020?

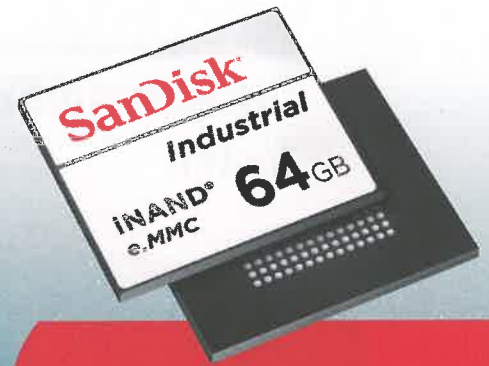
! Tripkewitz: Viele kennen uns noch als Fujitsu Semiconductor; jetzt müssen wir uns erstmal als der Spezial-Distributor Fujitsu Electronics Europe am Markt positionieren. Wir werden nie ein Großdistributor werden, sondern sehen unsere Stärke im Bedienen spezieller Nischen und wachsen darin.

? Also eher als Technologieanbieter als Distributor.

! Tripkewitz: Absolut! Wir stehen für Technologie! Das bringen wir auch aus unserer Historie mit: Als Hersteller haben wir das Know-how im Unternehmen und somit Zugriff auf Technologien. In der Distribution geht es sehr schnell um das Thema Margen. Hier ist der Preisdruck enorm, und sich über den Preis zu differenzieren ist meines Erachtens keine nachhaltige Strategie. Wir führen in unserer Line Card keine konkurrierenden Anbieter, sprich: wir haben für FPGA-Boards nur einen Hersteller, ebenso im Bereich Graphic-SoC. Natürlich werden wir uns mit diesem Aspekt konfrontiert sehen, aber wir möchten mit unseren Lieferanten partnerschaftlich zusammenarbeiten und das geht unserer Meinung nach am besten, wenn wir uns zu einem Hersteller für einen Bereich bekennen. Wir möchten uns als Spezialist positionieren, dafür ist das der beste Weg.

? MCU-Hersteller konzentrieren sich nicht unbedingt ausschließlich auf MCUs; oft haben sie auch andere Halbleiter-Bausteine wie IGBTs und Speicherbausteine im Sortiment. Dadurch haben Sie ja im Prinzip schon Konkurrenzanbieter.

! Tripkewitz: In einer gewissen Weise, ja. Aber nehmen wir einmal Leiterplatten als Beispiel: Über Fujitsu Interconnect decken wir Leiterplatten im hochlagigen Bereich ab. Daher werden wir mit Sicherheit noch einen Anbieter für den unteren und mittellagigen Bereich mitaufnehmen, sodass wir für unseren Kunden das gesamte Spektrum abdecken – mit zwei Herstellern, aber nicht konkurrierend. ag



eMMC und DRAM Module

Die ideale Ergänzung zur Leistungssteigerung Ihres Systems

Mit der steigenden Komplexität von Embedded-Systemen gewinnen intelligente Flash-Speicher in Form von µSD-/SD-Karten und eMMC an Bedeutung. Die steck- bzw. lötbaren Flash-Speicher bieten standardmäßig ein ausgefeiltes Speicher-Management und unterstützen eine einfache Systemintegration.

Erweitert durch industrielle DRAM Module wird daraus ein optimiertes und schnelles System. Ergänzt durch eine externe industrielle SSD ergibt sich daraus ein komplettes System mit hervorragenden Eigenschaften.

