

Neue Zulieferer und Kunden

FEEU nimmt Fahrt auf

Fujitsu Electronics Europe (FEEU) hat sich zu Beginn des Jahres als „Value Added Distribution Partner“ neu aufgestellt.

In den vergangenen Monaten ist es dem Distributor gelungen, nicht nur seinen Kundenstamm, sondern auch sein Produktportfolio zu erweitern.

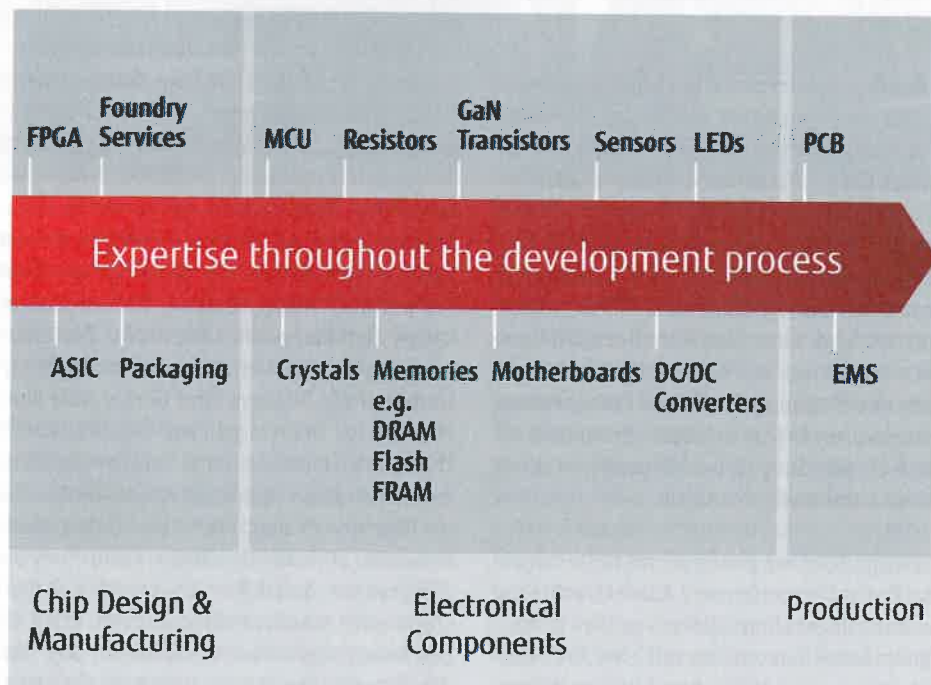
Das Angebot von FEEU ist auf Unternehmen ausgerichtet, die an innovativen technischen Lösungen arbeiten. Der Weg von den ersten Plänen bis zum Start der Produktion gestaltet sich hier oft steinig, zahlreiche Hürden sind zu nehmen», sagt Axel Tripkewitz, President & Managing Director von Fujitsu Electronics Europe. Hersteller, die derart ambitionierte Projekte verfolgen, sind die häufigsten Kunden des Distributors. Er unterstützt sie dabei, perfekte Bauteile zu finden und die Lieferkette sicherzustellen. Dabei kann FEEU auf mehrere Alleinstellungsmerkmale und Kernkompetenzen verweisen: Erstens verfügt das Unternehmen über eine 35-jährige Erfahrung als Mittler zwischen West und Ost. Das Wandeln zwischen den Kulturen, das sich gerade für mittelständische Unternehmen immer wieder als Herausforderung erweist, gehört hier gewissermaßen zum Geschäftsmodell. Mangelnde Markttransparenz in Be-

zug auf die besten Lösungen oder Abstimmungsschwierigkeiten bei Verträgen sollen durch die tatkräftige Mithilfe von FEEU der Vergangenheit angehören.

Zweitens ist FEEU Teil der Fujitsu-Familie und kann deshalb mit Zugang zum globalen Liefernetz des Konzerns aufwarten. »Für Kunden bedeutet das ein Höchstmaß an Geschwindigkeit, Zuverlässigkeit und Termintreue«, so der Europa-Chef. FEEU rühmt sich, selbst absolute Ausnahmesituationen gemeistert zu haben, etwa als Erdbeben in Asien die Lieferketten von Elektronikherstellern weltweit auf eine Probe stellten, die Fließbänder der Fujitsu-Kunden aber ohne Unterbrechung weiterlaufen konnten.

Der dritte Vorzug des Unternehmens liegt in dessen Firmengeschichte begründet: Noch im letzten Jahr agierte FEEU unter dem Namen „Fujitsu Semiconductor Europe“ nicht nur als

Fujitsu Electronics Europe linecard synergies





Axel Tripkewitz, FEEU

„Das Angebot von FEEU ist auf Unternehmen ausgerichtet, die an innovativen technischen Lösungen arbeiten. Der Weg von den ersten Plänen zum Start der Produktion gestaltet sich hier oft steinig, zahlreiche Hürden sind zu nehmen.“

Distributor, sondern auch als Hersteller und Anbieter von Halbleiterlösungen, die es in enger Kooperation mit Kunden entwickelte. Das dabei entstandene Know-how und Marktwissen nutzt das Unternehmen nun bei der Zusammenstellung seines Portfolios, bringt es aber auch in Kundenprojekte ein. Es will nicht nur Produkte liefern, sondern auch Expertise und neue Ideen.

Neue Partner ergänzen das Portfolio

Von Beginn an hatte FEEU nicht nur Halbleiter, sondern auch eine breite Palette an elektronischen Produkten im Angebot, zum Beispiel Packages, Substrates, Leadframes, Sensoren, DC/DC-Konverter, GaN-Leistungsbaulemente, High-End-Leiterplatten und LEDs. Im laufenden Jahr ist es FEEU gelungen, sein Portfolio noch zu erweitern. Dabei folgt der Distributor weiterhin seinem Best-in-Class-Ansatz und setzt auf ausgesuchte Komponenten und Services von Anbietern aus aller Welt. FEEU hat immer nur die aus Sicht seiner Experten besten Lösungen aus einem Bereich im Portfolio und bietet keine Konkurrenzprodukte parallel an. Befindet sich eine vom Kunden benötigte Lösung nicht im Portfolio, nutzt FEEU sein breites Netzwerk, um sie verfügbar zu machen. So will das Unternehmen für seinen Kunden zu einem zentralen Gateway werden, über das sie Komponenten und Services aus aller Welt beziehen können.

Bereits im Februar erweiterte FEEU sein Produktportfolio um FPGA-Boards und FPGA Mez-

zanine Cards (FMCs) des japanischen Herstellers Tokyo Electron Device, die unter der Marke inrevium vertrieben werden. Im Juli ging der Distributor eine Partnerschaft mit dem US-amerikanischen Anbieter Ambiq Micro ein und übernahm den europäischen Vertrieb von dessen Low-Power-MCUs und Low-Power-RTCs. Die Produkte von beiden Anbietern eignen sich besonders gut für den Einsatz im Low-Power-Bereich, also zum Beispiel für Wearables oder für das Internet der Dinge. Auch bei der Erweiterung des Portfolios um das breite Produktspektrum des japanischen Herstellers Hokuriku Electric Industry, die im August erfolgte, standen Low-Power-Anwendungen im Fokus. Hokuriku bietet jedoch auch Standardkomponenten für den High-Power-Bereich an, zum Beispiel Chip-Sicherungen und Widerstände.

Low-Power-Applikationen stehen im Fokus

Die Kernmärkte von FEEU sind Automotive, Industrial, Medical & Fitness und Communications. Für diese Branchen hat der Distributor besonders viele Lösungen im Angebot, außerdem verfügen seine Mitarbeiter über besondere Expertise, wie Tripkewitz erklärt. Ein zusätzlicher Fokus liegt auf Zukunftsfeldern wie dem Internet der Dinge und dem wachsenden Markt für Wearables. »In diesen Bereichen müssen

Bauteile möglichst kompakt konstruiert und energieeffizient sein. Die Besonderheiten der Applikationen und entlegene Installationsorte machen es oft unmöglich, IoT-Geräte zu verkabeln«, so Tripkewitz. »Die meisten „Dinge“ im Internet der Dinge sind deshalb nicht mit einem zentralisierten Stromnetz verbunden. Gleiches gilt für Wearables, hier vor allem aus Gründen des Tragekomforts. Batterien und Akkus sind somit die einzigen möglichen Stromquellen – und Energie ist ein knappes Gut. Wer im Internet der Dinge erfolgreich sein will, muss deshalb bei seinen Produkten ein Höchstmaß an Energieeffizienz sicherstellen.«

Das Portfolio von FEEU umfasst Low-Power-Komponenten wie Ferroelectric Random Access Memory (FRAM), aber auch Foundry- und Packaging-Services, die auf den Near- und Sub-Threshold-Bereich ausgelegt sind und sich für die Entwicklung entsprechender Lösungen besonders gut eignen. Die bereits erwähnten Produkte der in diesem Jahr gewonnenen Zulieferer ergänzen das Angebot. Mit seinen handverlesenen Produkten und Dienstleistungen möchte FEEU die Hersteller von Low-Power-Anwendungen – wie auch anderer Applikationen – optimal unterstützen. Dabei geht es immer auch um Synergien: Nur wenn Lösungen möglichst nahtlos ineinandergreifen, arbeiten sie wirklich effizient. Hier kommt die Markterfahrung und technische Expertise des Unternehmens abermals zum Tragen. (zü) ■

element14 Online Community

Tipps und Produkte fürs eigene Design

Farnell element14 gründete 2009 als erster Distributor eine Online-Community. Inzwischen hat sich die Zahl der Mitglieder vervielfacht und das Angebot ebenso.

Immer wieder neue Produkte, Tipps und Dienstleistungen locken inzwischen etwa eine halbe Million Mitglieder auf die Plattform.

So hat die die element14 Community beispielsweise kürzlich eine Partnerschaft mit dem 3D-Druckdienstleister 3YourMind und EnOcean geschlossen: Gegenstand der interdisziplinären Zusammenarbeit sind individualisierbare und in 3D druckbare Schalter für das „EnOcean Switch Design Kit“,

ein komplett fertiges IdD-ready-Starterkit. EnOcean hat das Kernstück der Design-Daten veröffentlicht, so dass Anwender den Switch ganz individuell ändern und in 150 Materialien und Ausführungen drucken können. Der Kreativität der finalen Applikation sind keine Grenzen gesetzt.