

Elektronik  
Bauelemente

BECK

Aus aller Welt. In alle Welt.

Distribution & Dienstleistung  
„Das Beck'sche Gespür für neue Märkte:  
Zentraleuropa birgt immer noch ein  
viel versprechendes Umsatzpotential“

Sonderdruck aus Markt & Technik, Januar 2005

4/2005 ISSN 0944-8843 € 3,50

# Markt & Technik

Die unabhängige Wochenzeitung für Elektronik

**Würth greift sich Hidden Champion**

Erstpublikation: Spezialteil IBE wird von Würth Elektronik übernommen

Eine Perle aus dem Bereich induktiver Bauelemente hat sich Würth Elektronik mit der Übernahme der IBE gesichert. Der Hidden Champion aus dem Bayerischen Wald gilt als absoluter Technologie- und Prozessführer speziell für den Kfz-Bereich.

Waldenburg/Thyrnau – Mit der Übernahme der ISO/TS16949-zertifizierten induktive Bauelemente liefert Würth Elektronik im Geschäftsbereich der IBE die ersten Schritte in Richtung Automotive-Bereich, fasst Jürgen Klobes, Geschäftsführer der Würth Elektronik Unternehmensgruppe, die Beweggründe für die Akquisi-

tion zusammen. „Die Würth Elektronik erforscht mit ihrem breiten Spektrum an Induktivitäten, EMI- und RF-Komponenten was bisher ein vor allem auf den Vertrieb ausgerichteteres Unternehmen“, erläutert

Norbert Heckmann, Oliver Kuntz, Hans Dieter Frank, Rupert Ammler und Jürgen Klobes für die Entstehung der IBE.

**Infineon kündigt Finisar-Deal**

München – Aus der Verschmelzung von Infineon (aeroptischer Sparte) mit Finisar wird nach dem 29. April 2004 Infineon hat den am 29. April 2004 unterschriebenen Vertrag gekündigt. Aus nicht von Infineon zu verantwortenden Gründen – insbesondere wegen einer Verzögerung in der Hauptphase der Abstimmung in der Investitionsversammlung bei der US-Börsennotierung – wurde nunmehr ein Abbruch der Transaktion nicht vor Ende März 2005 erwartet, hieß es aus der Münchener Konzernzentrale. Zuvor hatte Finisar Infineon darüber informiert, dass sein Board of Directors wahrscheinlich seine positive Empfehlung der Aktionären gegenüber seinen Aktionären zurückziehen wird. Darauf reagierte Infineon mit der Kündigung und begründete dies mit den nunmehr unabschließbaren Folgen

**Aufschwung lässt auf sich warten**

Leiterplattenmarkt in Deutschland

Frankfurt/Main – Im Vergleich zum September stieg der Umsatz im Oktober 2004 um etwa 2 Prozent, berichten der Verband der Leiterplattenindustrie und der ZVEI-Fachverband Electronicswert seit dem ersten Semester. Trotzdem war es der niedrigste Oktoberwert seit fünf Jahren. Die Aufträge im Oktober lagen um 5 Prozent über dem Wert im September, jedoch um 12 Prozent niedriger als im Oktober 2003. Sowohl die Serienhersteller als auch die auf Muster und Prototypen spezialisierten Firmen zeichnen ein Bedingungslos durch die allgemeine Lage, wurden in der Branche keine weiteren Mitarbeiter eingestellt. (s&P)

**Polen**

Polen dominierte Ende der 90er Jahre die Mikroelektronik in den neuen EU-Mitgliedsstaaten. Nach einem kleinen „Durchhang“ hat der Flächenstaat die Trendwende nun aber offenbar geschafft.

**Interview der Woche**

Win Boelwits, Xilinx

Boelwits ist das aber nur eine kurze Korrekturphase.

**Durchbruch bei Trench**

Infineon hat auf Basis der Trench-Technologie bewiesen, dass sich DRAMs weiter skalieren lassen und einen 70-nm-Prozess für die Produktion künftiger DRAM-Generationen vorgestellt.

Seite 38  
Seite 12  
Seite 24  
Seite 32

www.technikmarkt.de

Offizieller Medienpartner  
Infineon Conference  
Exhibition/Conference  
Waldenburg

## Distribution &amp; Dienstleistung

Das Becksche Gespür für neue Märkte:

## »Zentraleuropa birgt immer noch ein viel versprechendes Umsatzpotenzial«

Unberührt vom geografischen Expansionsdrang des Wettbewerbs konzentriert sich Beck Elektronik vornehmlich auf den deutschsprachigen Markt. Der Nürnberger Distributor zeigt, dass sich auch hierzulande vielfältige Wachstumsmöglichkeiten finden lassen – ein Gespür für Erfolg versprechende Dienstleistungen, Kunden- und Produktsegmente vorausgesetzt.

»Der zentraleuropäische Markt birgt immer noch ein viel versprechendes Umsatzpotenzial, wenn man in der Lage ist, zu eruiieren, mit welchem Leistungsportfolio sich welche Kundensegmente erreichen lassen«, ist Werner Pfeifer, Mitglied der Geschäftsleitung der Beck Elektronik Bauelemente, überzeugt. Auch in den vergangenen drei Jahren, die bekanntlich nicht gerade zu den Erfolgsjahren der Bauelementebranche zählen, konnte das Nürnberger Unternehmen mit 13 bis 15 Prozent per anno überdurchschnittlich wachsen und damit ein solides Polster für Investitionen schaffen.

Derer gab es im vergangenen Jahr zahlreiche: Ausbau der Vertriebspräsenz in Mittel- und Norddeutschland mit eigenen

Verkaufsniederlassungen, außerdem eine Organisation für die Betreuung von C-Kunden geschaffen, den Bereich Optoelektronik ausgebaut und die Aktivitäten des Dienstleistungsunternehmens Beck Kabel- und Gehäusetechnik (BKG) erweitert.

Seit September 2004 ist der Distributor mit Büros in Hamburg und Dorsten (NRW) vertreten. Im Laufe des Jahres eröffnet Beck eine weitere Niederlassung in Braunschweig. »Dass es gleich drei Niederlassungen werden, war eigentlich nicht geplant, doch da wir das Glück hatten, auf sehr geeignete Mitarbeiter zu stoßen, haben wir die Gelegenheit beim Schopf gepackt«, erläutert Werner Pfeifer. Bereits in den ersten vier Monaten habe man viel positive Resonanz auf diesen Schritt erfah-

ren, so Pfeifer weiter. Ein künftiger Ausbau dieser Standorte sei daher geplant. Hinzu kommt: Während der deutsche Distributionsmarkt zu zwei Dritteln auf die Bundesländer Bayern, Baden-Württemberg und Hessen entfällt, erzielte Beck schon in der Vergangenheit bereits die Hälfte seines Umsatzes in Norddeutschland.

Eine Expansion der Beck-Aktivitäten in westeuropäische Märkte ist für Pfeifer hingegen kein Thema: »Diese Märkte sind allesamt bereits sehr gut besetzt – wir sehen daher keinen Grund, dort aktiv zu werden«, so Pfeifer. Zwar überlege man derzeit, neben der Niederlassung in Österreich, die auch Kunden in Slowenien und vereinzelt in Italien betreut, in der Schweiz aktiv zu werden, weiter Richtung Westen wollen die Nürnberger allerdings nicht vorstoßen.

Anders in Osteuropa: Die anhaltenden Produktionstransfers in den Osten Europas erheben eine Präsenz in dieser Region ins Pflichtprogramm. Anders als in Zentraleuropa setzen die Nürnberger hierbei allerdings auf Kooperationen mit osteuropäischen Partnerunternehmen. »In diesen Ländern kann man nur erfolgreich tätig sein, wenn man mit Leuten vor Ort zusammenarbeitet, die die Gepflogenheiten dieser Märkte kennen und wissen, welche Möglichkeiten sich bieten«, erläutert Pfeifer.

Die optoelektronischen Komponenten sind auf dem besten Wege, sich bei Beck zum wichtigsten Produktsegment zu entwickeln. Das Geschäft mit TFTs und LCDs ist dabei, die passiven Komponenten zu überholen. Ursprünglich hatte Beck sie nur als stabilisierendes Standbein dem von Preisverfällen geplagten Passiv-Segment beigefügt. Mittlerweile tragen die optoelektronischen Bauelemente rund 30 Pro-



Werner Pfeifer,  
Beck Elektronik Bauelemente

» Da wir in erster Linie in Zentraleuropa aktiv sind, müssen wir uns auf Markt- und Kundensegmente konzentrieren, die langfristig von Produktionsverlagerungen weniger betroffen sind als andere. «

zent zum Umsatz der Beck Bauelemente bei, die passiven 40 Prozent. »Ich denke, im Jahr 2005 werden wir erstmals mehr Umsatz mit den optoelektronischen Komponenten generieren als mit den passiven Bauelementen«, freut sich Werner Pfeifer. In den letzten Jahren konnte das Geschäft mit TFTs (Farb-LCDs) und monochromen LCDs im Schnitt um 30 Prozent per anno gesteigert werden. »Und wir besitzen mittlerweile auch eine Linecard im Bereich der Optoelektronik, die den Vergleich mit größeren Wettbewerbern nicht scheuen muss.« Lücken im Portfolio gäbe es keine mehr, aber »wenn der eine oder andere Hersteller noch auf uns zukommt, der interessant für uns wäre, sagen wir nicht nein«.

Die Becksche Produktpalette im Optobereich hat vor allem den Markt für Industrieelektronik und Medizintechnik zum Ziel. »Da wir in erster Linie in Zentraleuropa aktiv sind, müssen wir uns auf Markt- und Kundensegmente konzentrieren, die langfristig von Produktionsverlagerungen weniger betroffen sind als andere«, begründet Werner Pfeifer. Denn die Auswirkungen der Transfers be-



Produktion der Beck Kabel- und Gehäusetechnik (BKG) in Rustow

kam der Markt bereits auf einem anderen Sektor zu spüren: »Bei den passiven Bauelementen findet die Leiterplattenbestückung bereits häufig in der osteuropäischen Region oder in Fernost statt.« Auch das Systemgeschäft mit optoelektronischen Komponenten gewinnt an Fahrt: »Wir bieten mittlerweile unter dem Namen Beck Compact Module – BCM – eine komplette Konfiguration samt A/D-Karte, Invertern und den anderen zugehörigen Komponenten an«, so Pfeifer. Beck fertigt die BCMs und andere optische Systemlösungen bei der BKG in Emskirchen, wo sich auch das Zentrallager des Distributors befindet.

Kontinuierlich ausbauen will Beck sein Portfolio im Bereich der Lithium-Batterien und Akkus: Da die Distribution in diesem Produktsegment nur teilweise vertreten sei, könne man hier in Kundensegmente vorstoßen, die momentan noch von den Herstellern selber beliefert würden. Derzeit, so Pfeifer weiter, entfielen auf dieses Produktsegment nur ein kleiner Teil der Beck-Umsätze, viel versprechende Großprojekte aus der Verkehrstechnik könnten dieses Geschäft im Lauf des Jahres jedoch kräftig anschieben.

Sehr erfreut ist Werner Pfeifer über die Entwicklung des Geschäftsbereiches Beck Kabel- und Gehäusetechnik (BKG), der sich vornehmlich auf die Veredelung von Gehäusen und die Konfektionierung von Batterien, Kabeln und Steckverbindern konzentriert. Mit der BKG hat die Firmengruppe Beck einen neuen Weg in der Distributionsbranche beschritten. »Inzwischen sind 70 Prozent aller Gehäuse, die Beck verkauft, auch von uns bearbeitet«, verkündet Pfeifer. Man schaffe hierdurch eine enorm hohe Kundenbindung, die sich in anderen Bereichen fortsetze.

Für 2005 rechnet Pfeifer mit Zuwächsen im zweistelligen Bereich.

Künftig soll die BKG sogar mit einer eigenen Linecard im Bereich der Kabel- und Steckverbindern sowie Batterien und Akkus ausgerüstet werden. »Der Schwerpunkt wird nach wie vor im Bereich der Veredelung liegen, aber es ist sinnvoll, dieses Unternehmen in einzelnen Segmenten mit einer eigenen Linecard aufzupols-

tern – insbesondere dort, wo die Produkte für die Veredelung und Konfektionierung benötigt werden«, so Werner Pfeifer. Dabei will man sich vor allem auf qualitativ hochwertige Fernost-Linien konzentrieren, die auch für Kunden der Beck Bauelemente eine kostengünstigere Alternative bieten. Der Vorteil: Die Fernostlinien befinden sich nicht unter einem Dach mit den etablierten Franchise-Herstellern und damit nicht in direkter Konkurrenz zu Beck Elektronik.

Erste Partner wurden bereits gefunden: Mit Vitzrocell hat das Unternehmen 2004 einen leistungsstarken Partner für primäre Lithium-Batterien unter Vertrag genommen und die Zusammenarbeit mit Cvilux angekündigt, einem nam-

haften taiwanischen Steckverbinderhersteller, dessen Stärke im Commodity-Bereich liegt. Darüber hinaus kann sich Pfeifer vorstellen, die Linecard der BKG um weitere Produktsegmente zu ergänzen, die bei der Veredelung und Konfektionierung benötigt würden, wie dies z.B. bei Kühlkörpern der Fall ist.

Seit Anfang 2004 hat Beck Bauelemente zudem sein Augenmerk auf einen weiteren Kundenbereich gerichtet: das C-Kunden-Management. Dieses C-Kunden-Management – das unter der Verantwortung von Pfeifers Schwester steht – konzentriert sich auf Kunden, die ein Einkaufsvolumen von weniger als 5000 Euro aufweisen. »Wir sind nicht der erste Distribu-

tor, der sich dieser Klientel mit einer eigenen Organisation widmet«, so Werner Pfeifer, »aber die Entscheidung hat sich als besonders richtig erwiesen, wir haben allein in den ersten zwölf Monaten unsere Umsätze in diesem Kundensegment verdoppelt.« Warum eine eigene Organisation? »Wir können damit auf die spezifischen Bedürfnisse dieser Kunden weitaus besser eingehen«, erläutert Pfeifer. Eine sehr schnelle und kompetente Bearbeitung sei dabei oberstes Gebot. Zudem – so Pfeifer – hätten sich hierdurch bereits etliche Kontakte zu potenziellen Kunden ergeben. »Ich bin überzeugt, dass wir hierdurch auch den einen oder anderen zukünftigen A-Kunden gewinnen.« (cs) ■

**Aus aller Welt. In alle Welt.**  
Elektronik Bauelemente von starken Partnern weltweit.

**Elektronik Bauelemente BECK**

**OPTOELEKTRONIK**

AMPIRE, Allit, BOEhydis, DALIAN DONGFU, CYNOS, SHARP, EOJ EXCELLENCE OPTO. INC., PICVUE, MITSUBISHI ELECTRIC, TIANKMA, LITEON OPTOELECTRONICS, LUMIMICRO, LG Innotek, RITEK GROUP, RiTdisplay, toppoly, Tohoku Pioneer, Vertex LCI

**AKTIVE BAUELEMENTE**

TAIWAN SEMICONDUCTOR, LITEON LITE-ON POWER SEMICONDUCTOR CORP., Panasonic, SHARP, PAN JIT, MICRONAS, ELNA, Iskra, AVX, KOA, SAMSUNG, SCHURTER ELECTRONIC COMPONENTS, TDK

**PASSIVE BAUELEMENTE**

**ELEKTROMECHANISCHE BAUELEMENTE**

AVX ELCO, Cannon, ITT Industries, NC, axon, SIBA, SCHURTER ELECTRONIC COMPONENTS, Panasonic, tyco Electronics

**STROMVERSORGUNG**

Kosh Power, IJ Elektronik, ionity, ULTRALIFE, maxell

Infos, Produktspezifikationen, Muster und Angebote bei:  
Beck GmbH & Co. Elektronik Bauelemente KG  
Eltersdorfer Str. 7 · 90425 Nürnberg  
Telefon 09 11/9 34 08-0 · Telefax 09 11/9 34 08-28  
E-Mail: info@beck-elektronik.de (Gesamtkatalog auf Anfrage)

[www.beck-elektronik.de](http://www.beck-elektronik.de)



Beck GmbH & Co. Elektronik Bauelemente KG · Eltersdorfer Straße 7 · 90425 Nürnberg  
Telefon: 09 11/9 34 08-0 · Fax: 09 11/9 34 08-28 · E-Mail: [info@beck-elektronik.de](mailto:info@beck-elektronik.de)

**[www.beck-elektronik.de](http://www.beck-elektronik.de)**