



Abb.: Die vierte Generation ist bei Beck Elektronik auch schon mit an Bord. Von links nach rechts: Franz Rössler, Product Manager Optoelektronik, Alexander Beck, Geschäftsführer, und Patrick Beck, Business Development Manager.



Abb.: Firmenzentrale von Beck in Nürnberg

SOLIDE MISCHUNG AUS TRADITION UND FORTSCHRITT

INTERVIEW MIT ALEXANDER BECK VON BECK ELEKTRONIK

Die Anfänge der Nürnberger Firmengruppe Beck reichen zurück bis ins Jahr 1925. Seit dieser Zeit ist die Firma im Familienbesitz und wird heute in dritter Generation fortgeführt. Aus der ursprünglichen Industrievertretung für Werkzeugmaschinen, Freileitungsmaterial und Isolierstoffe ist ein vielgestaltiges Vertriebsunternehmen entstanden. Dabei nimmt der Bereich für LED-Lighting einen immer wichtigeren Stellenwert ein. LICHT sprach mit Alexander Beck, Geschäftsführer, über Tradition und Fortschritt im Unternehmen und worin man sich von anderen Distributoren unterscheidet.

LICHT: Das Familienunternehmen Beck wurde bereits im Jahr 1925 gegründet und wird nun in dritter Generation fortgeführt. Wofür stehen bei Ihnen im Unternehmen Tradition und Fortschritt?

Alexander Beck: Wir sind das älteste familiengeführte Vertriebsunternehmen für elektronische Bauelemente, das schon seit Jahren von der dritten Generation geführt wird und mittlerweile ist auch die vierte Generation mit an Bord. Seit der Firmengründung im Jahre 1925 sind wir einem Credo treu geblieben: eine solide Mischung aus Tradition und Fortschritt ist das Fundament unseres 90-jährigen Erfolgs! »Tradition« heißt für uns, dass wir nicht das »schnelle Geschäft« sondern langfristige Beziehungen zu unseren Lieferanten und Kunden anstreben. Dabei prägen Verantwortungsbewusstsein, Zuverlässigkeit und Stabilität unser Handeln, denn nur so ergeben sich nachhaltig Vorteile für alle.

Für »Fortschritt« steht wiederum, dass wir uns als Anbieter von Spitzentechnologie bei Sensorik, Displays und LED-Lighting sehen und modernste Kommunikationsmedien und IT-Lösungen im Vertrieb einsetzen. Wir würden nicht auf eine 90-jährige Geschichte zurückblicken können, wenn wir nicht bei aller Tradition auch dem Fortschritt verbunden wären. Der Mix macht den Unterschied: Langjährige Mitarbeiter mit Erfahrung und junge Mitarbeiter mit neuen Ideen und der Bereitschaft, neue Wege zu gehen.

LICHT: Worin unterscheiden Sie sich vom Wettbewerb?

Alexander Beck: Bei Beck ist der Kontakt zum Kunden gleichermaßen geprägt von technischer Expertise und persönlichem Service. Beck ist ein beständiges kundenorientiertes Unternehmen; im Vordergrund steht das Ziel, dass sich der Kunde mit allen Anliegen immer bestens aufgehoben fühlt und eine Lösung für seine Probleme erhält. Aufgrund des hohen technischen Know-how ist es möglich, projektbezogene individuelle Lösungen anzubieten (z.B. kundenspezifische Platinen und präzise Bin-Selektion). Außerdem haben wir sehr innovative Produkte über alle Leistungsbereiche. Beck ist kein anonymer Großkonzern, sondern ein familiengeführtes mittelständisches Vertriebsunternehmen. Entsprechend persönlich sind die Betreuung und die Kommunikation. Der Kunde findet schnell einen kompetenten Ansprechpartner und muss nicht ständig wegen Struktur- oder Besitzeränderungen mit einer neuen Kontaktperson zurechtkommen.

Als deutsches Unternehmen wird sich Beck stets dem Standort Deutschland verpflichtet fühlen und auch künftig, trotz Aktivitäten in Asien, seine Wurzeln hier in Deutschland und seinen Menschen behalten. Entsprechend groß ist das Engagement von Beck im sozialen Bereich für seine Mitarbeiter und Mitmenschen.

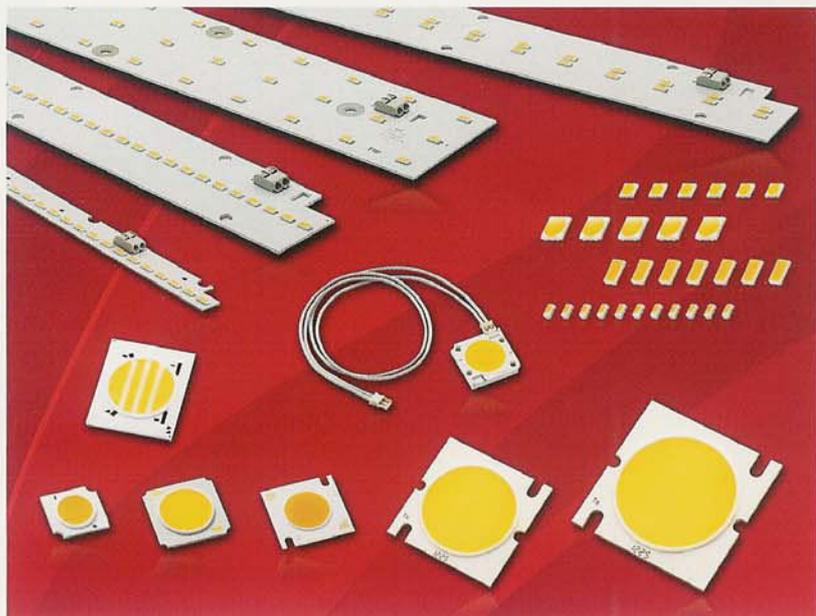


Abb.: Beck ist seit 2011 strategischer Partner von Sharp und vertreibt seit 2013 auch die Produkte des taiwanesischen LED-Chip-Herstellers Lextar alleinig für Deutschland.

Profil: Beck GmbH & Co. Elektronik Bauelemente KG

Am 1. August 1925 gründet Gustav Beck in Nürnberg eine Industrievertretung für den Vertrieb von Widerständen, Kondensatoren, Isolatoren und weiteren elektrotechnischen Erzeugnissen. Die Firmenzentrale hat nach wie vor ihren Sitz in Nürnberg, das Logistikzentrum und Zentrallager befindet sich in Emskirchen. Niederlassungen werden weiterhin in Dorsten, Hamburg, Loitz/Rustow, Jena, Wien und Hongkong unterhalten.

Die Geschäftsleitung liegt seit vielen Jahren bereits in der dritten Generation bei den Brüdern Dr. Dieter Beck und Dipl.-Ing. Alexander Beck.

Beck Elektronik vertreibt u.a. Halbleiter, integrierte Schaltkreise, Steckverbinder, Stromversorgungen, optoelektronische Systeme, Leuchtdioden, LCD- und TFT-Flachbildschirme, Kondensatoren, Widerstände und Induktivitäten. Die Erzeugnisse der Firmengruppe Beck finden u.a. Verwendung in der Kfz-Elektronik (ABS, Airbag), Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, Automatisierungstechnik sowie Kommunikationstechnik.

www.beck-elektronik.de

LICHT: Der Beleuchtungsmarkt ist seit der LED-Technologie ständigen Veränderungen unterworfen. Gerade Distributoren müssen sich laufend über die neuesten Marktanforderungen und Technologien informieren. Wie begegnen Sie als mittelständisches Unternehmen den immer kürzer werdenden Produktzyklen der Chip-Hersteller?

Alexander Beck: Als Handelsunternehmen kann Beck hier sehr flexibel reagieren, anwenderseitig ist das aber schon eine Herausforderung für die Anwender. Die LED-Chips werden immer leistungsfähiger in Bezug auf Effizienz und Lichtausbeute. Die Lampen- und Leuchten-Hersteller können aber nicht im 6-Monatsrhythmus mit neuen Produkten auf den Markt kommen. Die LED-Hersteller müssen darauf achten, dass bei neuen Entwicklungen eine Kompatibilität – zumindest im Formfaktor und in der Ansteuerung – zu den Vorgängertypen besteht. Beispiel hierfür ist das Konzept von Sharp für die COB-Serie »Zenigata«: trotz aller Innovationen in Bezug auf Farborttreue, CRI, Effizienz und Lichtausbeute bleiben die grundlegenden mechanischen Abmessungen gleich. Der Kunde kann also umgehend die neueste Generation der »Zenigata« in seine Strahler einbauen.

LICHT: Die Produkte des taiwanesischen LED-Chip-Herstellers Lextar vertreiben Sie seit 2013 im Alleinvertrieb für Deutschland. Wie entscheidend ist es für Sie, sich in der Entwicklungsphase beim Kunden vor Ort zu informieren? Welche Faktoren wird ein Produkt und Unternehmen am Markt dauerhaft wettbewerbsfähig machen?

Alexander Beck: Uns zeigt die Erfahrung – und das nicht nur im LED Lighting Bereich –, dass der Verkauf in der Entwicklungsabteilung unserer Kunden gestartet wird. Wenn wir die Chance haben, von Beginn an unser Know-how und das unserer Hersteller im Entwicklungs-

prozess mit einfließen lassen zu können, gelangen wir zu einem Optimum an Lichtqualität und Preis.

Namhafte Lieferanten werden in Zukunft im Hinblick auf CRI, Effizienz, Lebensdauer und anderen Kriterien auf Augenhöhe vergleichbar sein. Hersteller wie Lextar, die einen sehr großen Bedarf für weiße LEDs aufgrund eigener TFT-Fertigung aufweisen, sind zukünftig im Aufwind, da dies Vorteile bei Ressourcen, Produktionsquantität und -kosten bringt. Lichtqualität wird wichtiger z.B. durch MacAdam Step3 oder eng angegrenzte BINs. Beck kann über alle Leistungsbereiche LEDs im MacAdam Step 3 BIN sowie CRI90+ anbieten.

»Uns zeigt die Erfahrung, dass der Verkauf bereits in der Entwicklungsabteilung unserer Kunden gestartet wird.«

LICHT: Seit 2008 haben Sie eine Repräsentanz in Hongkong. Planen Sie künftig auch neue Märkte in anderen Regionen zu erschließen?

Alexander Beck: Unsere Niederlassungen in Asien wurden gegründet, um unseren Großkunden im Automotive- und Industriebereich zu folgen. Vielfach findet hier am Hauptstandort Deutschland das Design statt, die Produktion erfolgt aber in Asien.

Wir liefern nach Korea, China, Indien, Malaysia, Thailand und haben dort auch eigene Büroräumlichkeiten für Vertrieb und Marketing. Die LED-Lighting-Industrie ist bis auf wenige Hersteller stark von mittelständischen Unternehmen geprägt. Sollte sich auch hier eine Verlagerung der Produktionsstandorte ergeben, sind wir bereit auch im LED Lighting Bereich unseren Kunden zu folgen und unsere Dienstleistung in anderen Kontinenten anzubieten, d.h. Entwicklung und Beratung hier in Deutschland und dann die Gewissheit für unsere Kunden, dass diese dann auch das Produkt in Asien erhalten, das Sie in Deutschland ausgewählt haben.

LICHT: Herr Beck, vielen Dank für das Gespräch. ■