

EMEA weit ausgerollt. Im Automotive-Bereich gab es innerhalb von Avnet Silica schon immer Spezialisten – teils auch Speedboat-übergreifend. Wir hatten auch vorher schon den Zugriff auf die Automotive-Kunden. Aber in den letzten ein, zwei Jahren hat sich der Markt sehr verändert, der Mechanik Anteil ging rapide zurück und die zahlreichen Änderungen auf Herstellerseite sind ja hinlänglich bekannt. Darauf haben wir reagiert und unsere Aktivitäten im Automotive-Sektor gebündelt und mit einem dedizierten Team an Schwung gewonnen.

Thomas Foj: Die Dedizierung untermauert unsere „Automotive DNA“. Sie wird von den Herstellern wohlwollend angenommen und von den Kunden sehr geschätzt. Wir verstehen uns auch als Partner der Hersteller, der die Roadmap beeinflusst, z.B. in Bezug auf TSN oder AEC-Q100-Produkte mit erweiterten Temperaturbereichen.

Was macht diese Automotive-DNA aus?

Marco Giegerich: Ein dediziertes Team, die enge Zusammenarbeit mit den Key-Lieferanten und das klare Verständnis für die Prozesse im Automotive-Umfeld, um mit den Kunden auf Augenhöhe zu diskutieren. Ganz wichtig ist unsere einzigartige Linecard im Haus. Wir haben eine gute Kombination aus Markt- und Technologieführern im Portfolio.

Mit 28 Herstellern haben wir eine strategische Partnerschaft für den Automotive-Bereich. Wir qualifizieren die Hersteller vor, mit denen wir im Automotive-Bereich zusammenarbeiten. Wir haben direkten Zugang zu den Experten beim Hersteller und zu den Qualitätsabteilungen. Darüber hinaus müssen wir sicherstellen, dass u.a. die Langzeitverfügbarkeit gewährleistet ist. So können wir dafür sorgen, dass die richtigen Produkte eidesignt werden können. Ganz wichtig ist auch der frühe Zugang zu den Roadmaps. Deutschland und Europa ist einer der Innovationstreiber im Automotive-Umfeld. Um zu gewährleisten, dass das auch so bleibt, müssen unsere Kunden die neuesten Technologien einsetzen können. Darüber werden unsere FAEs und Sales-Mitarbeiter intensiv durch den Hersteller geschult und erhalten dieselben Trainings wie auch die Hersteller-FAEs. Nur wenn diese Punkte gewährleistet sind, macht es für uns Sinn, eine strategische Partnerschaft für Automotive zu schließen. Für uns besteht die Herausforderung darin, aus der Fülle des Angebotes die besten Hersteller zu selektieren. Wobei auch geplant ist,

die Anzahl der Hersteller für Automotive auf unserer Linecard weiter zu erhöhen.

Wie sieht das Setup am Beispiel Deutschland aus?

Thomas Foj: Deutschland besteht aus sechs Sales-Regionen. Hier sind Automotive-Account-Manager, Regional Field-Application-Engineers und Inside-Sales-Specialist integriert. Darüber hinaus gibt es Spezialisten für die Automotive-Quality. Wir stehen in engem Kontakt mit der Qualitätsabteilung der Hersteller, sodass wir im Fall des Falles sehr schnell reagieren und klar definierte Prozesse anlaufen können. Die Account-Manager sind der Single Point of Contact für unseren Kunden. Sie arbeiten sehr eng mit den Regional Field-Application-Engineers, aber auch mit den weiteren Spezialisten im Team. Darüber hinaus haben wir auch Zugriff auf Technologie-BDMs. Insofern können wir hier das Beste aus den verschiedenen Welten bieten.

Darüber hinaus arbeiten wir auch mit Third Parties bzw. Designhäusern zusammen. Hierbei geht es um Know-how-Austausch und darum, für die Tier-X-Kunden optimale Lösungen zu finden.

Inwieweit gibt es eine Zusammenarbeit innerhalb des Avnet-Konzerns?

Marco Giegerich: Wir arbeiten z.B. mit Farnell und Avnet Abacus zusammen. Und es gibt natürlich im Automotive-Bereich immer wieder die Anforderungen für gemeinsame Auftritte beim Kunden. Über unser globales Automotive-Team findet auch eine internationale Zusammenarbeit statt, um globale Logistik-Lösungen realisieren können. Speziell für die multinationalen Kunden bieten wir außerdem ein Key-Account-Konzept an, sodass diese Kunden weltweit den gleichen Service-Level erhalten.

Welche Neuerungen sind für die Zukunft geplant?

Marco Giegerich: Wir sind erfolgreich, das spiegeln uns unsere Zahlen und auch die Rückmeldungen von Kunden und Herstellern wider; daher werden wir die Teams weiter ausbauen. Wir können zudem definitiv sagen, dass es in der nächsten Zeit sehr viele Produktinnovationen geben wird. Auch aus diesem Grund ist es erforderlich, dass wir die Zahl der Mitarbeiter im Automotive-Bereich schrittweise erweitern.

Das Interview führte Karin Zühlke



Dienstleistung und Service

- ✓ Kabelkonfektionierung
- ✓ Bauteilvorbereitung
- ✓ Logistiklösungen



Wir liefern elektronische und elektromechanische Bauelemente führender Hersteller

Sofort ab Lager

WWW.GUDECO.DE

GUDECO Elektronik Handelsgesellschaft mbH
 Daimlerstraße 10 | D-61267 Neu-Anspach | +49 6081 4040
 Berlin +49 30 29369779 | Nürnberg +49 911 5399230 | AUT +43 1 2901800
 ✉ info@gudeco.de