

■ Bauelemente-Distribution:

Eine Idee nimmt Gestalt an

Der Distributor EBV hatte zu Jahresanfang angekündigt, dass er künftig neue Halbleiterbausteine und Halbleitermodule selbst spezifizieren und deren Fertigung in Auftrag geben will. Diese neue Idee soll vor allem mittelständischen Betrieben zugute kommen, die für künftige Gerätegenerationen gerne „maßgeschneiderte“ Chipdesigns verwenden würden, aber für die Halbleiterhersteller aufgrund der begrenzten Stückzahlen nicht interessant genug sind. EBV hat sich für derartige Projekte nun Klaus Schlund an Bord geholt, der den EBVchips Gestalt geben soll.

■ *Herr Schlund, auf Ihrer Visitenkarte werden Sie als Director Technical Marketing bezeichnet. Welche Aufgaben sollen Sie in dieser Funktion denn erfolgreich umsetzen?*

Klaus Schlund: Vor meinem Wechsel zu EBV war ich viele Jahre bei Halbleiterfirmen beschäftigt; zuletzt bei Texas Instruments und vorher unter anderem bei LSI Logic. Ich war dort für die Entwicklung und das Design von ASICs verantwortlich, und diese Erfahrungen bilden eine wichtige Basis für meine Tätigkeit im Bereich EBV-chips.

■ *Wie läuft das nun konkret ab?*

Schlund: Schauen Sie, die EBV verfügt über einen riesigen Stab an Sales-Ingenieuren, FAEs und so genannten Vertical Segment Managern, die EMEA-weit mit vielen Zigtausenden von Entwicklern Kontakt haben. Die Vertical Segment Manager kümmern sich dabei ganz gezielt um bestimmte Branchensegmente wie Erneuerbare Energien, RFID, Beleuchtungskonzepte oder Medizintechnik. Sie sammeln vielfältigste Kundenwünsche mit Blick auf Halbleiterlösungen, die es bisher von keinem Hersteller zu kaufen gibt. Häufig werden diese Chipprojekte deswegen nicht realisiert, weil die absehbaren Bestellmengen die Herstellung extrem teurer Maskensätze nicht rechtfertigen. Und wir sammeln nun die Chipspezifikationen vieler Kunden mit der Maßgabe, ob sich daraus Schaltungsentwürfe realisieren lassen, die einen Großteil der gewünschten Spezifikationen abdecken. Auf diese Weise wollen wir Chipdesigns definieren, deren Bestellmengen eine Fertigung in

ausreichenden Serienstückzahlen möglich machen. Diese Chipentwürfe müssen natürlich bei uns im Hause sehr genau durchkalkuliert werden, bevor wir sie bei den Chipproduzenten in Auftrag geben werden. Erfolgversprechende Projekte zusammen mit den vielen Kollegen und den Kunden in ganz EMEA zu definieren, Verhandlungen mit den in Frage kommenden Halbleiterherstellern zu führen und ein Projekt von der Idee bis hin zum fertigen Produkt zu begleiten, das ist meine Aufgabe bei EBV.

■ *Und gibt es denn auch schon konkrete Projekte, über die Sie reden dürfen?*



■ **Klaus Schlund ist bei EBV als Director Technical Marketing verantwortlich für den Bereich EBVchips. Die Idee dahinter ist, dass vor allem kleine und mittelständische Betriebe mit applikationsspezifischen Halbleiterlösungen versorgt werden. Die erforderlichen Bestellmengen ergeben sich aus einer Chiplösung, die mehrere Kunden von EBV als gemeinsames Projekt definiert haben.**

Schlund: Die Prognose von EBV war von Anfang an, dass es mindestens neun Monate dauern wird, bis die konkrete Idee für ein Chipdesign in erste Prototypen umgesetzt werden kann – und damit liegen wir voll im Plan! Die erste Idee, die wir in diesem Sinne derzeit umsetzen, befasst sich mit der Energieversorgung neuer Prozessorgenerationen. Das Modul, das wir gerade entwickeln, ist für einen Leistungsbedarf bis 40 W ausgelegt. Es liefert alle erforderlichen Core-Spannungen und wird aller Voraussicht nach über adaptive Spannungsregelfunktionen verfügen. Mit deren Hilfe können wir die Spannungspegel entsprechend dem aktuellen Energiebedarf des Bausteins variieren und so dazu beitragen, dass die neuesten Mikro- und Signalprozessoren bis zu 20 Prozent weniger Energie benötigen. Die Spezifikationen des Moduls sollen bis Jahresmitte endgültig festliegen, so dass wir anschließend mit den in Frage kommenden Halbleiter-Fabs dahingehend verhandeln können, wer die besten Prozesse dafür verwendet und den Chip dann auch fertigt. Bis September wollen wir erste Prototypen vorliegen haben und diese dann unseren Kunden zur Verfügung stellen.

■ *EBV wird also tatsächlich als Auftraggeber diese Chips bzw. Chipmodule fertigen lassen und damit auch alle NRE-Kosten vorfinanzieren?*

Schlund: Risiken einzugehen, gehört zu unserem Tagesgeschäft. Wir bestellen und lagern große Mengen an Bausteinen und Komponenten, für die wir nur zum Teil schon Bestellaufträge unserer Kunden vorliegen haben. Rund 50 Prozent unserer Werte im Lager sind kalkulierbares Risiko, das wir eingehen, weil wir aufgrund unserer langjährigen Erfahrung abschätzen können, was gefragt ist und was nicht. In ähnlicher Weise werden wir auch bei EBVchips vorgehen, bei denen wir natürlich im Vorfeld genauestens abklären, welcher unserer Kunden hierfür welchen Bedarf haben wird.

■ *Haben Sie darüber hinaus schon weitere Projekte in der Planung?*

Schlund: Absolut! Sehr interessant ist z.B. die Entwicklung eines Solar-In-

verters. Dafür gibt es im Markt für Erneuerbare Energien großen Bedarf. Was diese Lösung leisten muss, damit die in Frage kommenden Kunden, sprich Systemhersteller, diese Idee mittragen werden, klären wir im Moment. Im Herbst können wir dazu mehr sagen.

■ **Dass die Chiphersteller an der Fertigung von EBVchips Interesse haben, kann ich mir gut vorstellen. Nehmen wir mal aber an, Sie diskutieren mit den Halbleiterherstellern neue Projekte und der Auftrag kommt, aus welchen Gründen auch immer, nicht zustande. Wie wollen Sie sicherstellen, dass die Fab dieses Projekt nicht umgehend in Eigenregie umsetzt?**

Schlund: Wir unterzeichnen mit allen beteiligten Partnern NDAs (Non-Disclosure-Abkommen). Diese sichern unsere Ideen ab. Das ist übrigens ein ganz normaler Vorgang. Auch wir unterzeichnen NDAs, wenn wir an Pro-

duktentwicklungen unserer Hersteller beteiligt sind.

■ **Welche Erfahrungen haben Sie denn bis dato mit Halbleiterherstellern gemacht?**

Schlund: Die Idee wurde von unseren Herstellern sehr positiv aufgenommen. Dadurch, dass wir die vielzähligen Kontakte in die Industrie haben, ist dem Halbleiterhersteller daran gelegen, dass wir als exklusive Partner neue Chipideen mit potentiellen Kunden diskutieren sowie spezifizieren und für diese Vorleistung dann die Zusicherung bekommen, den neuen Serienchip zeitlich befristet exklusiv vermarkten zu dürfen. Die Geschäftsmodelle, die wir mit den Chipherstellern, aber auch mit den potentiellen Kunden diskutieren, sind vielschichtig; sie setzen stets aber eine vertrauensvolle Zusammenarbeit voraus.

Das Gespräch führte Elektronik-Redakteur Alfred Goldbacher

■ **Katalog-Distribution:**

Virtuelle Engineering-Umgebung als Verkaufsargument

Mit drei neuen Design-Ressourcen für die Ingenieure will RS Components ihre Kundenbasis weiter ausbauen: Wertvolle Dienste leisten dabei eine umfassende, vom Lieferanten unabhängige parametrische Datenbank für elektronische Komponenten, ferner kostenlose, zertifizierte Downloads von 3D-CAD-Modellen sowie eine Erweiterung der eingebetteten Entwicklungsplattform RS EDP.

Mit dem Online-Werkzeug Component Chooser, einer umfassenden Suchmaschine für Elektronikkomponenten, geht RS Components (www.electrocomponents.com) seit Mai dieses Jahres in die Offensive. Denn das Tool bietet Zugriff auf 260 000 Halbleiterbauteile sowie auf passive und elektromechanische Komponenten führender Hersteller.

Component Chooser möchte die Ingenieure bei einer schnellen und exakten Suche und Auswahl elektronischer Komponenten verschiedenster Hersteller aktiv unterstützen. Interessant

ist dabei, dass in dieser Datenbank ungleich mehr Suchattribute als bei Wettbewerbslösungen hinterlegt sind und damit auch die Suchanfragen noch viel genauer eingegrenzt werden können, als dies bisher der Fall war. Der Zugriff auf die neue Suchmaschine erfolgt direkt über www.rswww.com/cc. Die Klassifizierung der Daten in Component Chooser erfolgt anhand von 5 Mio. Attributen. Die Kunden haben dann die Möglichkeit, eine Suche nach beliebigen Attributen zu starten und die einzelnen Produkte nacheinander zu vergleichen. Die Suchergebnisse

STARK!



- ✓ Kein Mindestauftragswert
- ✓ Keine Mindestmenge bei Lagerware
- ✓ Keine Verpackungseinheiten bei Standardteilen
- ✓ Versand per Paketdienst, bis 18 Uhr möglich
- ✓ 40 Jahre Vertriebs Erfahrung
- ✓ kundenindividuelle Bevorratung
- ✓ kostenlose technische Beratung
- ✓ Kostenloser Fax-Anschluß unter Tel.: 0800/2 63 77 44

NEU: online Bestand abrufen

Börsig GmbH

Siegmund-Loewe-Str. 5
74172 Neckarsulm
Tel.: 07132/93 93-0
Fax: 07132/93 93-93
www.boersig.com
info@boersig.com