

■ Mehrwert-Dienstleistungen:

## Großen Ankündigungen folgen konkrete Taten

Neun Monate nach der Ankündigung einer als EBVchips umschriebenen Strategie hat der Distributor EBV Elektronik während der *electronica* 2010 die ersten Chip-Designs vorgestellt, die nach den Wünschen von Kunden entwickelt wurden.

Was viele Wettbewerber als clevere Marketinginitiative des Distributors EBV Elektronik abqualifizierten, zeigt konkrete Früchte, die während der Fachmesse *electronica* 2010 in München vorgestellt wurden. Der Distributor agiert als Auftraggeber für Halbleiterhersteller, die neue Chip-Designs in Silizium-Dies verwandeln. EBV Elektronik schlüpft dabei in eine Rolle, die deutlich über die Aufgaben eines Bauteile-Distributors hinausgeht. Der Distributor sammelt die Anforderungen von z.B. 20 oder 30 Kunden in einem seiner sechs vertikalen Geschäftsfelder, bündelt sie in einer groben Spezifikation und tritt dann in Verhandlungen mit Halbleiterherstellern über die Entwicklung und Produktion von integrierten Schaltungen.

### IGBT-Modul zum Start

Eines der ersten Designs, die gemäß dieser Maxime der Öffentlichkeit vorgestellt wurden, nennt sich „Genesis“. Bei dem Halbleiterdesign mit diesem Namen handelt es sich beileibe nicht um ein Buch der Bibel, sondern um ein

IGBT-Modul für Photovoltaik-Inverter. Durch eine Kombination von klassischer Trench-IGBT-Technologie mit SiC-Dioden in der Bridge sollen Effizienz und Zuverlässigkeit gleichermaßen gesteigert werden und jedem Vergleich mit etablierten Produkten von Wettbewerbern standhalten. Hergestellt wird Genesis von Vishay. Das Modul kommt in einem Econo2-Package auf den Markt und ist auch bereits verfügbar. Dieses wie auch die weiteren EBV-Chips tragen den Namen des Halbleiterherstellers auf dem Package, sind aber für drei bis fünf Jahre exklusiv nur für EBV-Kunden verfügbar.

„Wizard“ nennt sich ein zweites Chip-Projekt, bei dem in Zusammenarbeit mit National Semiconductor eine Stromversorgung realisiert wird, die sieben unterschiedliche Versorgungsspannungen auf einem Modul mit 60 × 60 mm<sup>2</sup> Grundfläche zur Verfügung stellt. Die Spannungspegel am Ausgang sind dabei über ein I<sup>2</sup>C-Interface programmierbar.

Die dritte Trumpfkarte ist ein so genannter „Angle Light“-Sensor, der den Winkel des einfallenden Lichts in drei

Achsen detektiert und aus einer Kooperation von EBV mit der Universität Bochum hervorgegangen ist. Das Modul, das sich derzeit in der zweiten Prototypenphase befindet, zielt auf Anwendungen wie Solar Tracker (dem Sonnenstand am Firmament folgend) sowie Steuerungsmodul für LED-Scheinwerfer im Auto oder Industriesensoren. In die Massenproduktion gehen soll der Chip allerdings erst im dritten Quartal 2011.

### Fünf bis zehn EBV-Chips jedes Jahr

Noch relativ früh im Entstehungsprozess befindet sich ein Industrial Interface Device, das EBV gemeinsam mit Texas Instruments entwickelt. Das System soll im vierten Quartal 2011 verfügbar, aber nur das Startprojekt sein, das in einer ganzen Produktfamilie endet. Das fünfte und letzte während der *electronica* präsentierte Design nennt sich vTARIC. Hinter dieser kryptischen Bezeichnung verbirgt sich ein protokollgesteuerter multifunktionaler Generatorregler für den Einsatz in Lastwagen und landwirtschaftlichen Fahrzeugen. Und nachdem sich die Erfolgsstory fortsetzen soll, wird es nach Überzeugung von Klaus Schlund, Director Technical Marketing bei EBV Elektronik, auch über das Jahr 2011 hinaus kontinuierlich mindestens fünf bis zehn neue EBV-Chips pro Jahr geben. go

## Interview

■ *Herr Schlund – die während der *electronica* vorgestellten EBVchips-Projekte klingen so vielversprechend, dass man sich als Außenstehender fragt, weshalb EBV Elektronik nicht schon viel früher auf eine solche Idee gekommen ist?*

**Klaus Schlund:** An sich war das Thema bei uns auch schon lange aktuell, aber wir mussten erst die Voraussetzungen schaffen, um es in der Praxis umsetzen zu können. Eine der wichtigsten Voraussetzungen war es, die Organisationsstruktur in vertikale Vertriebssegmente zu gliedern. Erst über diese vertikalen Vertriebssegmente erhalten wir die erforderlichen Informationen, um die Produktdefinitionen durchführen zu können. Und wir müssen zudem auch in der Lage sein, die Anfragen, die wir erhalten, bewerten zu können. Das geht nur in den

vertikalen Segmenten. Wichtig aber ist gleichzeitig, dass EBVchips allen unseren Kunden offensteht; auch Kunden, die nicht über unsere vertikalen Vertriebssegmente betreut werden!

■ *Aus welchen Anwendungssegmenten kommen die meisten Anfragen?*

**Schlund:** Im Moment aus der Industrie und dem Automobilmarkt. Ein gutes Beispiel sind dabei LED-Treiber. Ständig gibt es neue Typen von LEDs, beispielsweise High-Brightness-LEDs, die besondere Anforderungen an die jeweilige Stromversorgung stellen. Interessant entwickelt sich auch das Thema „Smart Grid/Smart Metering“, doch da führen wir im Moment erst einmal Gespräche. Von konkreten Projektplänen kann noch keine Rede sein. go



■ Klaus Schlund, Director Technical Marketing bei EBV, betont, dass auch über das Jahr 2011 hinaus eine Reihe weiterer EBVchips-Projekte angedacht sind.