

■ Distribution:

Avnet hat Azzurri übernommen

Avnet, Inc. (www.avnet.com), hat den britischen Distributor Azzurri Technology Ltd. gekauft. Azzurri zählt europaweit zu den führenden Design-in-Distributoren im Bereich der High-Tech-Halbleiter und der Embedded-Systems-Produkte. Mit der Übernah-



Steve Haynes, President Avnet Memec EMEA: „Diese Akquisition wird uns erlauben, unseren Kundenstamm auszubauen, denn wir haben nicht nur das gleiche Markt-konzept und einander ergänzende Linecards, sondern dieselbe Philosophie.“

me wird Azzurri in Avnet Electronics Marketing EMEA, und hier in erster Linie in den spezialisierten Unternehmensbereich Avnet Memec, integriert. Azzurri ist bereits seit über zehn Jahren in der Branche aktiv und hat Niederlassungen in Großbritannien, Deutschland, Frankreich und Italien. Das Unternehmen – Jahresumsatz ca. 100 Mio. Dollar, rund 80 Mitarbeiter – konzentriert sich auf eine ausgewählte

Anzahl von Vertrags-Zulieferern, um so die Kunden beim Design-in komplexer Halbleiter- und Subsystem-Lösungen optimal zu unterstützen.

Dazu erklärt Harley Feldberg, President von Avnet Electronics Marketing: „Die Integration der Design- und Engineering-Expertise von Azzurri in unser europäisches Team wird die Position von Avnet Memec als führender paneuropäischer Spezial-Distributor weiter festigen. Davon werden sowohl unsere Kunden als auch unsere Zulieferer profitieren. Das schon jetzt sehr breit gefächerte Produktangebot im Bereich der Mikroprozessoren, Mikrocontroller und analogen Bauelemente wird durch diese Übernahme um weitere Halbleiteranbieter bereichert. Zudem bauen wir unsere Präsenz auf den größten europäischen Märkten weiter aus.“ Mike Carlucci, President und CEO von Azzurri, fügt hinzu: „Die Design-in-Distribution, verbunden mit herausragendem Service für unsere Kunden und Lieferanten, bildet das Rückgrat unseres Unternehmens. Da Avnet Memec ein ebensolches Markt-konzept verfolgt, passen wir in strategischer Hinsicht hervorragend zusammen. Beide Unternehmen können erheblich von dieser Kooperation profi-

tieren, sodass die Fusion zahlreiche Vorteile für Mitarbeiter, Zulieferer und Kunden haben wird.“

Durch die Übernahme von Azzurri erhält Avnet Memec nicht nur weitere qualifizierte Mitarbeiter, sondern kann seinen Umsatz außerdem um mehr als 40 Prozent steigern. Die technische Stärke der kombinierten Organisation wird durch das Supply Chain Management und die Logistik-Kompetenz von Avnet hervorragend ergänzt. Es wird erwartet, dass sich die Transaktion – mit geringfügigen Integrationsaufwendungen – umgehend positiv auf den Gewinn auswirken wird, was den langfristigen Kapitalrendite-Zielen von Avnet entgegenkommt.

Beide Organisationen stützen sich auf das gleiche Markt-konzept, haben einander ergänzende Linecards und stellen ihre Design- und Engineering-Expertise in den Mittelpunkt des Wert-versprechens für Kunden und Lieferanten. Steve Haynes, President von Avnet Memec EMEA, erklärt dazu: „Ich bin bezüglich dieser Akquisition überaus enthusiastisch – nicht nur, weil sie uns die Chance zur Ausweitung unseres Kundenstamms bietet, sondern weil Azzurri außerdem ideal zu Avnet Memec passt.“ *ro*

Personen

► Der Spezial-Distributor für passive Bauelemente und Steckverbinder TTI, Inc. (www.tti.com), hat **Jean Quecke** auf die neu geschaffene Position des Vice President Sales für Europa berufen. Quecke wird für sämtliche Vertriebsaktivitäten von TTI in Europa verantwortlich sein und ein Team aus regionalen VPs und Directors führen. Darüber hinaus ist er für die Entwicklung neuer paneuropäischer/globaler Accounts in dieser Region verantwortlich. Quecke ist schon seit fast zehn Jahren bei TTI tätig, zuletzt hat er als Regional Vice President Sales Central and Eastern Regions eine Vertriebsstruktur in Osteuropa aufgebaut.



► **Benno Rodewald** hat die Leitung des Distributionsunternehmens GETT Gerätetechnik GmbH (www.gett.de) übernommen. Er tritt damit die Nachfolge von **Reymond Ratzmann** an, der andere Aufgaben innerhalb der GETT-Gruppe übernimmt. *ro*

■ Logistik:

Intertec baut Service aus

Der Non-Franchise-Distributor Intertec Components (www.intertec-components.de) mit Sitz in Freising bei München bietet seinen Kunden seit neuestem ein speziell auf deren Bedürfnisse zugeschnittenes Logistik- und Distributionskonzept an. Die Kunden können Kanban-Vereinbarungen mit Intertec treffen und so mit definierten Bauteilen „Just in time“ beliefert werden. Durch Zugriff auf das Intranet des Kunden kann Intertec dessen künftige Bedarfe auf Basis von Vergangenheitswerten ermitteln und die entsprechende Ware auf Lager legen. Hierfür investiert Intertec in ein zusätzliches Pufferlager, wodurch nicht nur die Lagerkosten des Kunden gezielt gesenkt werden können, son-

dern auch Allokationen und Engpässen rechtzeitig vorgebeugt werden kann.

Demnächst steht allen Kunden auch eine Warenkennzeichnung anhand von Etiketten mit Strichcodes zur Verfügung. Verwendet werden soll der branchenübliche „Code 39“. Intertec ist dann in der Lage, kundenspezifische Etiketten zu produzieren, die neben der Artikel-Bezeichnung auch weitere Informationen wie Hersteller, Date Codes, Chargen etc. enthalten können und z.B. die Nachverfolgbarkeit ermöglichen. Des Weiteren sind die Einführung des elektronischen Datenaustauschs (EDI) und eine Online-Anbindung an Intertecs Warenwirtschaftssystem geplant. *ro*