

Wahl zum

2022 **MANAGER
DES JAHRES**

powered by **wdi** ag **RUTRONIK** 24
most generation e-commerce

Wählen Sie Ihre Favoriten online! Auf der Seite www.markt-technik.de/mdj2022 finden Sie auch die Manager, die in den weiteren Kategorien zur Wahl stehen: Batterien & Akkus, Elektromechanik und Embedded-Systeme.



Kategorie

Halbleiter



Stimmen Sie ab unter
www.markt-technik.de/mdj2022



Jean-Marc Chery wurde im Mai 2018 zum President und CEO von STMicroelectronics berufen. Unter seiner Führung konnte ST seinen

Nettoumsatz von 8,35 (2017) auf 10,22 Mrd. Dollar (2020) steigern – ein Plus, das nicht viele Halbleiterunternehmen schafften. Neben seinen wirtschaftlichen Erfolgen sticht bei dem überzeugten Europäer Chery ein weiterer Punkt hervor: seine Kommunikationsbereitschaft, etwas, das in Krisenzeiten wie diesen sicherlich von Vorteil ist.

Jean-Marc Chery,
STMicroelectronics



Am 1. März 2016 wurde Alexander Everke zum CEO der ams AG ernannt. Durch technologiegetriebene Zukäufe wie Heptagon oder

Princeton Optronics und strategische F&E-Investitionen wurden neue Geschäftsfelder erschlossen und innovative Sensorlösungen geschaffen. Nach der gelungenen Übernahme von Osram Ende 2019 trieb er die umfassende Integration der Unternehmen voran. Die kombinierte ams-Osram-Gruppe vereint Lichterzeugung und Lichtsensorik über die gesamte Wertschöpfungskette für optische Systeme.

Alexander Everke,
ams



Seit seinem Eintritt in die Robert Bosch GmbH beschäftigt sich Dr. Stefan Finkbeiner intensiv mit der Forschung, Entwicklung, Pro-

duktion und dem Marketing von MEMS-Sensoren. Seit 2012 ist er CEO der vor 17 Jahren gegründeten Bosch Sensortec. Seitdem ist Bosch Sensortec auf Wachstumskurs: Unter seiner Leitung wuchs es zum weltweit führenden Anbieter von MEMS-Sensoren für Consumer Electronics heran, wofür er schon 2015 den »Lifetime Achievement Award« der MEMS Industry Group erhalten hat.

Dr. Stefan Finkbeiner,
Bosch Sensortec



Karl-Heinz Gaubatz übernahm 2017 als CEO und COO die Verantwortung bei Semikron. Er leitete die Neuausrichtung und -strukturie-

rung des Konzerns ein. Trotz Covid-19 und Allokation gelang es 2021, die Wachstumsstrategie weiter umzusetzen und die Produktionskapazitäten auszubauen. Ein Erfolg, der durch Zusammenhalt in herausfordernden Zeiten möglich wurde. Für 2022 steht nun unter anderem der Aufbau der Automotive-Produktionslinie in Nürnberg und die Inbetriebnahme des neuen Werks in der Slowakei an.

Karl-Heinz Gaubatz,
Semikron



Ole Gerkenmeyer ist nach Karrierestationen bei TI und Future Electronics seit Februar 2019 als Director bei

Wolfspeed für den Automotive-Vertrieb in EMEA verantwortlich. Die größte Herausforderung 2021 bestand für ihn in der realistischen Einschätzung des sich dynamisch entwickelnden Marktes für Elektrofahrzeuge und der daraus folgenden Planung und Umsetzung der eigenen Expansion. Sein Ziel für 2022: die Transformation der Leistungselektronikindustrie von Silizium zu SiC weiter voranzutreiben.

Ole Gerkenmeyer,
Wolfspeed



Dr. Michael Gude ist Mitgründer und CEO von Cologne Chip, ein Hidden Champion der Halbleitertechnik. Das 1995 gegrün-

dete Unternehmen schaffte es, weltweit zum zweitgrößten Anbieter von ISDN-Chips zu werden. 2020 erfolgte der Einstieg in den FPGA-Markt, ein Segment, das für Neueinsteiger als besonders schwierig gilt. Dr. Gude ist vom Erfolg überzeugt, denn die eigenen FPGAs können nicht nur technologisch überzeugen, sie sind auch ein europäisches Produkt – hier entwickelt und gefertigt.

Dr. Michael Gude,
Cologne Chip



Achim Kempe ist seit August 2018 als COO von Nexperia tätig. Als Geschäftsführer leitet er den deutschen Standort des Unter-

nehmens. Zu den größten Herausforderungen zählte er 2021, die Sicherheit der Mitarbeiter zu gewährleisten und die Arbeitsfähigkeit an den globalen Standorten aufrechtzuerhalten. Neueinstellungen bei Chipdesignern und Ingenieuren sollen 2022 das Wachstum bei Nexperia unterstützen. Ein Highlight für ihn im neuen Jahr: der Aufbau eines Power Semiconductor Center of Gravity in Hamburg.

Achim Kempe,
Nexperia



Dr. Reinhard Ploss ist seit 2007 Mitglied des Vorstands der Infineon Technologies; am 1. April 2022 wird er von Jochen Hanebeck

als Vorstandsvorsitzender abgelöst. Frei nach dem Motto »wenn es am schönsten ist, sollte man aufhören«, hat Dr. Ploss einen Zeitpunkt gewählt, an dem das Unternehmen besser denn je dasteht. Das gilt für die Umsätze, die strategische Ausrichtung, die Investitionen in die Zukunft und, glaubt man den Umfragen, auch in Hinblick auf die Zufriedenheit der Mitarbeiter. Was kann ein CEO mehr erreichen?

Dr. Reinhard Ploss,
Infineon Technologies

Kategorie
Passive Bauelemente



Ole Bjørn ist seit 2010 als General Manager von Jianghai Europe Electronic Components tätig und seit rund 25 Jahren im

Bereich passiver Bauelemente. Dass es gelungen ist, trotz aller Herausforderungen die Kunden zuverlässig zu beliefern, sieht er als den größten Erfolg für 2021 an. In enger Zusammenarbeit mit den Kunden will er dieses Erfolgskonzept auch 2022 fortführen und dabei auch wichtige Projektstarts der Kunden einplanen. Sein Ziel: auch 2022 wieder ein zweistelliges Wachstum zu realisieren.

Ole Bjørn,
 Jianghai Electronic Components



Alexander Gerfer startete seine Karriere 1997 bei Würth Elektronik als technischer Vertriebsmitarbeiter. Heute ist er CEO und CTO

der Würth Elektronik eiSos. Eine der wichtigsten Managementaufgaben 2021 war für ihn, die Gesundheit und Zufriedenheit der Mitarbeiter zu sichern. Als größten Erfolg 2021 sieht er den Einsatz des globalen Teams, mit viel Einsatz an der Verbesserung von Produktions- und Lieferzeiten gearbeitet zu haben. Sein Ziel für 2022 lautet, die Nachwirkungen der Beschaffungskrise zu minimieren.

Alexander Gerfer,
 Würth Elektronik eiSos



Ove Hach kam 1998 zu Vishay. Seit 2020 leitet er das Produktmarketing des Industrie-Segments der Vishay Draloric/Beyschlag Resistor

Division. Seine größte Herausforderung 2021: den digitalen Kontakt zu den Industriekunden weiter auszubauen. Sein Dank gilt für 2021 den Mitarbeitern an den Produktionslinien, die durch ihr Engagement den Erfolg der Industriekunden erst ermöglichten. Er setzt auch 2022 auf die Industriekunden in Europa und auf das riesige Potenzial, das für die Elektronik in diesem Bereich schlummert.

Ove Hach,
 Vishay



Ferdinand Leicher kam über die Distribution in die Bauelementebranche. Seit 2008 ist er mit wachsenden Zuständigkeiten für

Bourns als Vice President EMEA Region tätig. Seit einigen Jahren leitet er auch das Automotive-Sensorik-Geschäft mit weltweiter Verantwortung für einige der größten Bourns-Kunden. Trotz eines Umsatzplus von 50 Prozent 2021 eine On-Time Delivery Performance von über 98 Prozent erreicht zu haben ist für ihn der größte Erfolg. Ein Ziel, das er und sein Team auch für 2022 anstreben.

Ferdinand Leicher,
 Bourns



Ussama Margieh arbeitet seit 1995 für AVX. Heute leitet er das Field Application Engineering Team für

passive Bauelemente. Den größten Erfolg für 2021 sieht er darin, dass es gelungen ist, die Fokus-Produkte von AVX auch unter den Rahmenbedingungen der Pandemie erfolgreich am Markt zu platzieren und neue Projekte zu gewinnen. Sein Fokus 2022 gilt der Nutzung der Synergien, die sich seit Oktober 2021 durch den Zusammenschluss von Kyocera und AVX in Hinblick auf Produkte, Märkte und Kunden ergeben.

Ussama Margieh,
 AVX



Atsushi Omoto kam mit der Gründung der Deutschlandniederlassung von Susumu 2003 nach Eschborn. Seit 2006 leitet er Susumu

Deutschland als Managing Director. Er betrachtet es als den größten Erfolg 2021, dass es durch effektive und effiziente Organisation der Online-Meetings gelungen ist, zusätzliche Kunden, vor allem auch aus dem Automotive-Bereich, zu gewinnen. Ungeachtet der deutlich höheren Stückzahlen hat er sich für 2022 zum Ziel gesetzt, eine stabile Lieferfähigkeit zu garantieren.

Atsushi Omoto,
 Susumu



Harald Sauer wechselte 1996 von Siemens Medizintechnik zu Taiyo Yuden. Nach verschiedenen Managementstationen übernahm er

2017 die Geschäftsführung und ist heute als Director für Taiyo Yuden Europe tätig. Als größten Erfolg für sich und sein Team bezeichnet er, trotz der Lieferproblematik alle Kunden erfolgreich bei der Aufrechterhaltung ihrer Produktion unterstützt zu haben. Sein Ziel für 2022 ist es, durch strategische Arbeiten Taiyo Yudens Marktposition in den Zielmärkten Automobil und Industrie weiter auszubauen.

Harald Sauer,
 Taiyo Yuden



Rüdiger Scheel arbeitet seit 1997 mit kurzer Unterbrechung für Murata Electronics. Nach Stationen im Sales, Global Key Account

Management und HR ist er seit 2019 Vice President Mobility für Europa. Seine wichtigste Aufgabe sah er 2021 darin, die Motivation des Teams und den Kundenkontakt aufrechtzuerhalten. Der größte Erfolg 2021: für die Kunden ein stets ansprechbarer und verlässlicher Partner zu sein. Sein Ziel für 2022: für die Kunden und Murata möglichst viele Win-Win-Ergebnisse möglich zu machen.

Rüdiger Scheel,
 Murata Electronics



Michael Turbanisch begann seine Karriere 1996 bei Beck Elektronik. Nach weiteren Stationen stieß er 2017 zu Yageo Europe. Seit

2019 zeichnet er als Director und Head of Distribution Development EMEA verantwortlich. Seine größte Herausforderung 2021: unter den aktuellen Marktumständen die Zusammenführung von Yageo und Kemet. Die Integration zu einem Team trotz unterschiedlicher Infrastrukturen sieht er als größten Erfolg. Seine Ziele für 2022: Stabilisierung und weitere Vernetzung mit den Distributionspartnern.

Michael Turbanisch,
 Yageo



Josef Vissing ist seit 1991 für die heutige TDK Europe tätig. Er durchlief seither zahlreiche Managementpositionen und ist seit Oktober

2021 President der TDK Europe. Wichtigste Managementaufgabe 2021 war für ihn die stark beschleunigte Digitalisierung des gesamten Vertriebsprozesses. Die richtige Balance zwischen den Forecast-Zahlen und dem tatsächlichen Bedarf der Kunden zu finden sieht er als größten Erfolg im Jahr 2021. Die bedarfsgerechte Belieferung der Kunden hat darum auch 2022 für ihn oberste Priorität.

Josef Vissing,
 TDK

Kategorie *Supply Chain*



Als Geschäftsführer von MBS schloss sich Anfang 2020 nach gut drei Jahrzehnten ein Kreis für Peter Bauer. Anfang der 1990er hatte er

MBS u. a. bereits als Kemet-Repräsentant betreut. Er hat MBS bis dato ohne Kurzarbeit durch die gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen wie Covid-19, Rohstoff-Verknappung und weltweite Logistikproblematik geführt. Außerdem ist ihm die Transformation der MBS zu einem modernen Unternehmen auf Basis von deren traditionellen Werten getreu dem Motto »Tradition und Technologie« geglückt.

Peter Bauer,
MBS



Martin Dibold, geschäftsführender Gesellschafter von Hy-Line Computer Components, ist seit 2001 im Unternehmen, seit 2016 als

Geschäftsführer. Als solcher treibt er den Wandel vom Value-Added Distributor zum Systemanbieter voran, um Kunden neueste Technologien zugänglich zu machen. Sein Credo: »Kundenbedürfnisse ernst nehmen, ohne sich selbst zu ernst zu nehmen. Bei allen Anstrengungen um das bestmögliche Projekt-Ergebnis darf man den Spaß an der Sache und Humor im persönlichen Miteinander nicht vergessen.«

Martin Dibold,
Hy-Line Computer Components



Marie-Pierre Ducharme ist Director Supplier Marketing & Business Development EMEA bei Mouser und gestaltet mit einem star-

ken Team auch in schwierigen Pandemie-Zeiten den Erfolg des Distributors: Das EMEA-Geschäft legte um 80 Prozent zu – in Deutschland und DACH sogar noch mehr. Auch Marktanteile konnte Ducharme mit ihrem Team weiter steigern und neue Herstellerpartnerschaften gewinnen. Ihre Erfolgsrezepte: Immer ein offenes Ohr fürs Team und dessen Motivation und trotz vieler Arbeit niemals den Spaß verlieren.

Marie-Pierre Ducharme,
Mouser



Mihriban Kaplan ist Chief Sales Officer bei ce consumer electronic und punktet mit Superlativen: Die Umsatzsteigerung von 2020 auf

2021 lag bei 300 Prozent; plus 25 Prozent Neukunden, plus 9 Prozent Großkunden. Zudem forcierte sie die Einführung einiger Neuerungen: u. a. übernimmt ce den Verkauf von Lagerüberbeständen bzw. Fehlkäufen von Kunden als Service in diesen schwierigen Zeiten. Ferner bedient ce die Kunden nun auch bei Projektanfragen zusätzlich zur Engpassvorsorge und der Beschaffung obsoleter und seltener Bauteile.

Mihriban Kaplan,
ce consumer electronic



Jean Quecke, Sales Director EMEA für Passive Components bei Future Electronics, ist seit über 30 Jahren in der »Passive-Welt« der

Elektronik tätig, erst beim Hersteller, dann in der Distribution. Seit vier Jahren verantwortet er mit dem europäischen Marketing-Team den Aufbau des Passiv-Produktbereiches und die Lagerbevorratung bei Future. Sein Fokus liegt auf der breiten Verfügbarkeit der Produkte für europäische Kunden und der engen Zusammenarbeit im technischen und kommerziellen Bereich mit Kunden und Herstellern.

Jean Quecke,
Future Electronics



Uwe Rahn lenkt seit 2015 als Direktor die weltweiten Aktivitäten der Rutronik Automotive Business Unit (ABU): Seine 25 Jahre Erfahrung in der Distribution sowie

erstklassige Kontakte zu Kunden und Bauteilherstellern kommen allen Beteiligten in der Lieferkette zugute. Viel Energie verwendet die ABU darauf, Mehrwert für Kunden zu generieren. So konnte die ABU auch 2021 das Halbleiterportfolio erweitern. Damit ergibt sich für Rutronik die Erschließung neuer Märkte, v. a. in Asien, der ASEAN-Region und Nordamerika.

Uwe Rahn,
Rutronik



Uwe Reinecke ist Regional VP Sales für Zentraleuropa bei TTI und verantwortet damit die umsatzstärkste Region in Europa.

Wachstum ist in seiner Region »Key«. In Zeiten der Bauteilknappheit legt er – und TTI – stets großen Wert auf die Absicherung langjähriger Kunden. Besonders wichtig ist ihm das Augenmerk auf die Mitarbeiter, um sie bei all den Corona-bedingten Belastungen auch weiterhin motiviert für das nicht immer einfache Geschäft erhalten zu können, und darauf, neue Talente zu finden und zu fördern.

Uwe Reinecke,
TTI



Ulf Timmermann gestaltet seit 35 Jahren den Erfolg von reichelt elektronik. Von der »Garage« bis zur erfolgreichen Konzern-

tochter mit ca. 300 Mitarbeitern ging es mit dem Unternehmen, das er seit 2010 als CEO leitet, stets bergauf. Neben der federführenden internen Entwicklung und Umsetzung der Logistik und Softwareprozesse ist sein jüngstes Projekt das neue Versandzentrum H4 für noch mehr Logistikleistung und Kosteneffizienz. Damit will reichelt auch künftig Kleinstmengen sehr preiswert liefern.

Ulf Timmermann,
reichelt elektronik

Kategorie
Sustainability



Georg Dietrich, CEO von Efficient Energy, ist überzeugt, dass der Umstieg zu natürlichen Kältemitteln einen erheblichen Beitrag zum Stopp des Klimawandels leistet und das Potenzial hat, die Erderwärmung um 0,5 °C zu reduzieren. Die Firma nutzt Wasser als klimaneutrales Kältemittel und produziert die saubersten und energieeffizientesten Kältemaschinen und Wärmepumpen weltweit. Georg Dietrich ist Mitglied der Leaders for Climate Action und setzt sich aktiv für nachhaltiges Unternehmertum ein.

Georg Dietrich,
Efficient Energy



Carsten Ellermeier, CEO der Prettl Electronics Group, will mit seinem Team als CEO und Familienvater einen wirkungsvollen Beitrag

für eine lebenswerte Welt leisten und helfen, die Lebensgrundlagen zukünftiger Generationen zu sichern: »Electronics for a better life!« Mit der Initiative Prettl GoZero wurde 2020 eine Selbstverpflichtung zum Klimaschutz ins Leben gerufen. Sie beschreibt den Weg der Unternehmensgruppe zur Klimaneutralität in den Bereichen Energieeffizienz, regenerative Energien und Grünstrom.

Carsten Ellermeier,
Prettl Electronics Group



Dem Fenecon-CEO Franz-Josef Feilmeier, der an der TH Deggendorf technische Betriebswirtschaft studierte, liegt die Energie-

wende schon seit Langem sehr am Herzen – daher gründete er 2011 in einer Garage das Unternehmen Fenecon als Hersteller von Stromspeichersystemen. Das Startprojekt des neuen Unternehmens war eine netzgekoppelte PV-Eigenverbrauchsanlage ohne Überschusseinspeisung auf dem elterlichen Betrieb, um jegliche Einspeisung und den damit einhergehenden Netzausbau zu vermeiden.

Franz-Josef Feilmeier,
Fenecon



Gerold Göldner, Sustainability Manager DACH, war maßgeblich daran beteiligt, dass die Marke Merten von Schneider Electric

als erstes Unternehmen der Elektronikbranche die Zertifizierung »Cradle to Cradle« in Silber erhalten hat. Das bedeutet, dass alle Rohstoffe am Lebensende des Produkts recycelt werden können. Jetzt besteht das Ziel darin, das Thema Nachhaltigkeit immer weiter zu denken und in alle relevanten Unternehmensprozesse einzubeziehen.

Gerold Göldner,
Schneider Electric



Patrick Hilger ist Geschäftsführer von Synhelion Deutschland. Gemeinsam mit Prof. Dr. Bernhard Hoff-

schmidt gründete er 2016 das Unternehmen Heliokon, das seit 2021 Teil von Synhelion ist. Vor der Gründung seines eigenen Unternehmens arbeitete er als Projekt-Ingenieur für die Forschungseinrichtungen Solarinstitut Jülich und Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt und war maßgeblich an der Planung und dem Bau von Synlight, der größten künstlichen Sonne der Welt, beteiligt.

Patrick Hilger,
Synhelion



Torsten Kallweit übernahm 2017 die weltweite Leitung der Zentralabteilung Sustainability, Environment, Health and Safety

der Bosch-Gruppe und verantwortet dort das Projekt der Klimaneutralstellung. Seit 2020 ist er zudem Chief Technology Officer der Beratungseinheit Bosch Climate Solutions. Vor seiner Zeit bei Bosch war er unter anderem Head of Corporate Sustainability & HSE bei einem großen Maschinen- und Anlagenbauer. Er studierte Technischen Umweltschutz an der TU Berlin.

Torsten Kallweit,
Bosch



Aufgewachsen nahe Lausitzer Kohlerevier, wünschte sich Andreas Rindt, Head of Governmental Affairs bei Signify

DACH, früh einen sinnvolleren Umgang mit Ressourcen. Ab 1990 war er bei Philips tätig und wechselte 2007 zur heute eigenständig firmierenden Lichtsparte Signify. Hier begleitete er den Wechsel zur energieeffizienten LED und die Entwicklung zirkulärer Geschäftsmodelle. Er setzt sich u. a. beim ZVEI und dem Rücknahmesystem Lightcycle für Nachhaltigkeit und Energieeffizienz ein.

Andreas Rindt,
Signify



Seit 2015 bilanziert Alutronic alle CO₂-Emissionen des Unternehmens, reduziert diese und gleicht den Rest

durch Klimaprojekte aus. Mit Tim Schlachtenrodt in der Geschäftsführung war der Mittelständler der erste in der Branche, der CO₂-neutral agiert. Seit 2020 sind auch die Kühlkörper klimaneutral, da man das energieintensive Vormaterial ausgleicht. Der Geschäftsführung ist es ein Anliegen, alle beim Klimaschutz einzubeziehen: das gesamte Team, Lieferanten, Kunden und gerne auch die Marktbegleiter.

Tim Schlachtenrodt,
Alutronic



Frank Stührenberg, CEO von Phoenix Contact, ist Vorreiter im unternehmerischen Klimaschutz. Er sieht sein Unternehmen in der

Verpflichtung, den ökologischen Fußabdruck entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu reduzieren und sich aktiv für den Klimaschutz einzusetzen. Auch hat er das Leitbild der »All Electric Society« in den Mittelpunkt der Unternehmensstrategie gestellt. Phoenix Contact engagiert sich in vielen Gremien und Verbänden, um Technologien und Standards für die Energiewende voranzutreiben.

Frank Stührenberg,
Phoenix Contact