

*Silica will auf mittlere Sicht fünfzig Prozent des Umsatzes mit analogen Bausteinen erzielen*



Analogkompetenz bei Silica

## Wachstumsmotor Nummer eins

Während sich viele Distributoren vornehmlich auf die Vermarktung digitaler Bausteine fokussieren, legt Silica als Division der Avnet-Gruppe den Schwerpunkt mehr und mehr auf den Verkauf analoger Halbleiter. In einigen Jahren will man mit dieser Produktgruppe bereits die Hälfte des Umsatzes generieren und sieht sich dafür gut gerüstet.

» Daniel Böhler

Dr. Michael Eisenring, Sales Manager Switzerland der Avnet EMG AG, Division Silica, unterstützt aktiv den von Karlheinz Weigl Anfang 2007 neu formulierten Fokus. Der Vice President Sales bei Silica für Zentral- und Osteuropa hatte damals seine Mannschaft auf einen neuen Schwerpunkt bei der Vermarktung der Franchisepartner eingeschworen. Zentrale Rollen spielen weiterhin Firmen wie Intel, Freescale, STMicroelectronics, NXP und Xilinx als Hersteller für Prozessoren und programmierbare Logikbausteine. Aber darum herum will man mit Herstellern wie Texas Instruments, Analog Devices und Maxim ein Produkt-Portfolio anbieten, das gerade auch für die analogen Schaltungsanteile auf einer Platine die passenden Bausteine parat hält.

### Softwareanteil gewinnt permanent an Bedeutung

Nachdem der Softwareanteil bei jedem Elektroniksystem permanent an Bedeutung gewinnt, führt Silica neben Halbleiterbauteilen und entsprechendem Support auch die verschiedenen Betriebssysteme der Firma Microsoft im Programm. Insbesondere für Industriekunden sind dabei Versionen wie Windows XP Embedded oder Windows CE Embedded von Interesse, da der Aufwand für Entwickler, proprietäre Lösungen zu entwickeln, angesichts des immensen Zeitdrucks kaum mehr vertretbar ist. Während der Markt für digitale Komponenten nicht unaufhaltsam wächst, stellen die analogen Komponenten ein wichtiges Marktvolumen dar, das Silica verstärkt adressiert.

Eine ganz entscheidende Rolle spielt dabei die Bereitstellung von Support-Ressourcen – also von Fachpersonal. Das Team von Silica in Zentraleuropa stützt sich derzeit auf vierzig Vertriebsingenieure und Aussendienstmitarbeiter plus dreissig Field Application Engineers. Sechs dieser FAEs davon beschäftigen sich ausschliesslich mit analogen Designs. Vier dieser FAEs sind 2007 neu dazugekommen und werden den Support für analoge Produktlinien massiv stärken. Zwei zusätzliche Ingenieure sollen das bestehende Team noch verstärken, aber der Kandidatenmarkt ist derzeit bekanntermassen «leergefegt».

Mit dem bestehenden Team werden seither ganz gezielt jene Kunden angesprochen, die beispielsweise für Industrieapplikationen



Die Analog-Offensive trägt erste Früchte: Miguel Fernandez, Silica President (rechts), erhält von Thomas Wessel, Managing Director European Sales and Marketing bei Analog Devices, den Award als «Fastest Growing Distributor»

Schaltungen entwickeln, die neben den obligatorischen Stromversorgungen auch Steuerungen enthalten. Diese wiederum benötigen vielzählige Eingangsparameter, die über Sensoren analog erfasst und ausgewertet werden. Über die Steuerelektronik werden anschliessend Aktoren angesteuert, die ihre Befehle wieder analog aufbereitet bekommen. Die strategische Neuausrichtung in Zentraleuropa hat zudem auch dazu geführt, dass Ende 2007 sogar Maxim als Spezialist für analoge Bausteine einen Franchisevertrag mit Silica abgeschlossen hat.

### Hersteller zeichnen Silica aus

Aber auch Firmen wie Analog Devices und Texas Instruments haben erkannt, dass Silica gute Arbeit in Europa leistet und dem Distributor für seine Erfolge die Auszeichnungen als «Fastest growing ADI Distributor» bzw. «TI Distributor of the Year 2007» vor allen anderen Mitbewerbern verliehen. Im Falle Texas Instruments ist hervorzuheben, dass der Hersteller diese Anerkennung nur sehr selektiv vergibt. Vielmehr liegt die letzte Auszeichnung eines Distributors schon fünf bis sechs Jahre zurück.

Neben den Analog-Initiativen hat Silica vor Kurzem ein Supportprogramm für die MSP430-Reihe gestartet. Basierend auf der zunehmenden Nachfrage nach Low-End-MCUs mit erweiterten Connectivity-Funktionen, bei denen Texas Instruments mit dem MSP430-Controller in Kombination mit der Chipcon-RF-Schnittstelle eine sehr interessante Lösung bietet, hat Silica ein massgeschneidertes Supportkonzept erarbeitet. Dies schliesst eine Seminarreihe und ein Referenzboard mit ein.

### Referenzboards spielen eine immer wichtigere Rolle

Bei der Präsentation neuer Produkte spielen Referenzboards eine immer wichtigere Rolle. Als Folge dessen entwickelt auch der Distributor mit seinen Franchisepartnern solche Boards zu Schulungszwecken. Eine sehr aktuelle Lösung nennt sich «Firecracker» und wurde als Embedded-Processing-Referenzdesign mit der Firma Blutechnix zusammen erstellt. Zentrale Bausteine sind dabei ein Analog-Devices-Blackfin-Prozessor vom Typ ADSP-BF537 oder -BF527, ein Xilinx-FPGA des Typs XC3S1000 sowie SRAM- und Flash-Bausteine. Hinzu kommen ein USB-basierendes JTAG-Interface, ein ConnectBlue-Wireless-LAN-Modul, ein Zigbee-Wireless-Interface, ein USB-UART-Bridge, ein SD-Speicherkarten-Steckplatz, zwei Stecksockel für Analog-Audio- sowie Composite-Video-Ein-/Ausgänge und zu guter Letzt ein 3,5"-TFT-Display mit Touchscreen-Controller. Entwickler können beispielsweise auf die VisualDSP++-Integrated-Development- und -Debug-Umgebung, auf Emulatoren und auf die EZ-KIT-Lite-Evaluations-Hardware zurückgreifen.

Ein weiteres Board wurde bereits Mitte letzten Jahres mit Freescale und Phytex zusammen auf die Beine gestellt. Das Ergebnis der Kooperation nennt sich «i-Evolution-Entwicklungskits» und stützt sich jeweils auf einen schnellen ARM11-Core, viele Peripheriefunktionen und reichlich Speicher. Die Firma Phytex steuert zu dieser Lösung ihre Basisplatinen der phyCORE-i.MX-Serie mit bei, die sich als modulares Konzept um sogenannte Mapperboards erweitern lassen. Als



Dr. Michael Eisenring: «Wir supporten auch Entwickler gemischt analog-digitaler Baugruppen mit optimalen Bauteilen»

### Analog-Hersteller bei Silica

- Analog Devices
- Cypress
- Freescale
- Maxim
- Microchip Technologies
- NXP
- On Semiconductor
- Renesas
- STMicroelectronics
- Texas Instruments

Betriebssysteme stehen Windows CE Embedded 6.0 oder Embedded Linux zur Auswahl. Beide Boards liegen im Bereich zwischen 800 und 1000 Franken.

### Beratung und technischen Support auch bei Analogen stärken

Auf jeden Fall möchte Michael Eisenring mit seinem lokalen Team Silica auf mehrere Verkaufssäulen mit gleicher Gewichtung in puncto Beratung und technischen Support stellen. Dieses verstärkte Engagement wird sich wie bisher bei den digitalen Bausteinen auch bei analogen Komponenten wie Treiber- und Verstärkerbausteine und natürlich auch bei der Vermarktung von Softwareprodukten aus dem Hause Microsoft zeigen. «Wir erhoffen uns dadurch eine deutliche Belebung des Geschäfts.» Durch das ausgewogene Produktportfolio, welches laut Eisenring nahezu den kompletten Komponentenbedarf – analog wie digital – abdeckt, hat sich Silica ein solides Geschäftsmodell aufgebaut und ist damit bestens für den zyklischen Markt gewappnet.

Wann immer die Nachfrage nach digitalen Prozessoren oder Controllern sinken sollte, könne sichergestellt werden, dass andere Produktsegmente etwaige Umsatzeinbussen kompensieren. Fünfzig Prozent des Umsatzes sollen auf mittlere Sicht jedenfalls mit analogen Bausteinen erzielt werden – ein ehrgeiziges Ziel, wenn man bedenkt, dass ein Prozessor oder FPGA das Zehn- oder Hundertfache eines analogen Verstärkerbausteins kostet. Das Vertriebsteam muss also deutlich mehr analoge Bauteilkontingente an seine Kunden verkaufen, damit es umsatzmässig mit digitalen Bauteilen gleichziehen kann. <<

### Infoservice

Dr. Michael Eisenring  
Sales Manager Switzerland  
Avnet EMG AG, Division Silica  
Bernstrasse 392, 8953 Dietikon  
Tel. 043 322 49 49, Fax 043 322 49 50  
michael.eisenring@silica.com, www.silica.com