

# AVNET: ПОРТРЕТ КОМПАНИИ



Известный специалист по рынку электронных компонентов **Георгий Келл** на своей авторской странице рассказывает об истории крупнейших мировых производителей электронных компонентов.

Рассматривая историю мировой электроники, нельзя не отметить, что эта отрасль (в отличие от большинства других) сформировалась не только за счет симбиоза производителей электронных компонентов (ЭК) — производителей электронной техники (ЭТ). Активное влияние на ход ее развития оказали дистрибьюторы ЭК. Для понимания роли дистрибьюторов в современной электронной отрасли полезно познакомиться с историей крупнейшего мирового дистрибьютора — компании **AVNET**.

Едва ли Чарльз Эвнет (*Charles Avnet*) мог предполагать, что основанная им в далеком 1921 году компания станет лидером мировой дистрибуции ЭК. Начав с продажи запасных частей к судовым радиостанциям в городах Восточного побережья США, уже к середине 20-х компания стала поставлять комплектующие быстро развивающимся производителям автомобильных и бытовых радиоприемников. Компания и сама

включилась в производство электронной техники, начав с автомобильных антенн, а затем, в годы Второй Мировой войны — и антенн для нужд армии. В 40-е годы партнерами Чарльза Эвнета становятся его сыновья, сначала Лестер (*Lester Avnet*), а затем и Роберт (*Robert Avnet*). В 1955 году компания начинает производство разъемов в Нью-Йорке, а в следующем году запускает аналогичное производство в районе Лос-Анжелеса. В 1955 году компания инкорпорируется, годом позже ее оборот впервые достигает \$1 млн., а в 1959 году ее акции начинают котироваться на бирже.

К началу 60-х компания, называемая уже **AVNET ELECTRONICS Corp.**, подошла как сложившийся диверсифицированный холдинг с интересами в области электроники, аудиооборудования, приборов военного назначения и производства керамики. К этому времени сформировалась корпоративная концепция развития, основанная на приобретении различных компаний (в т.ч. конкурентов), что позволяло достичь темпов развития бизнеса, недостижимых при обычном «органическом» росте. В 1964 году умирает основатель компании Чарльз Эвнет. В том же году покупается крупный американский дистрибьютор **Hamilton Electro**, специализиру-

ющийся на зарождающемся рынке полупроводниковых приборов. Характерно, что этот бренд сохранялся очень долго, а основатель **Hamilton Electro** Энтони Гамильтон (*Anthony Hamilton*) до 1988 года был ключевым руководителем объединенной компании. Следует отметить, что покупались не только дистрибьюторы ЭК: в компанию «вливались» производители автомобильных компонентов, музыкальных инструментов и звукозаписывающей аппаратуры. И когда в 1969 году отмечалось первое десятилетие с момента IPO, оборот компании составил \$252,1 млн., что соответствовало 40-кратному росту относительно уровня 1959 года (\$6,4 млн). При этом в компании работало более 5000 человек, продажи осуществлялись в 60 странах и в LineCard были включены 170 ведущих американских производителей ЭК.

В 1970 году умирает Лестер Эвнет (его брат Роберт ушел из жизни пятью годами ранее) и полувекковая история семейного бизнеса закончилась. Спад в отрасли потребовал реструктуризации бизнеса, но под руководством нового президента Симона Шейба (*Simon Sheib*) в 1979 году компании удалось преодолеть планку продаж в \$1 млрд. Из полученных \$54 млн. прибыли, 54% приходилось на долю **Electronics Marketing Group** — под-

- Компания: **AVNET**
- Штаб-квартира: Феникс, шт. Аризона
- Основана: 1921 г.
- CEO: Roy Vallee
- Штат: 11.000 человек
- Объем продаж за 2006: \$ 14,25 млрд.



Председатель совета директоров компании Avnet  
**Рой Вэлли**



Директор представительства в Европе  
**Патрик Заммит**

разделения, отвечающего именно за дистрибуцию ЭК.

После смерти в 1980 году Симона Шейба председателем совета директоров и CEO становится Энтони Гамильтон, а президентом — Леон Мачиз (*Leon Machiz*), основатель компании **Time Electronics**, дистрибьютора электрических соединителей, купленной AVNET'ом в 1968 г. Начало 80-х опять совпало с кризисом американской экономики и у дистрибьюторов наступили тяжелые времена. Рост прибыли сменился ее 10% снижением, что потребовало принятия мер экономии, в т.ч. и сокращения штатов. Кроме того, проводилась работа по целенаправленному снижению стоимости складских запасов: с \$567 млн. в 1988 году до \$457 млн. в 1990. Несмотря на все трудности, компании удалось удержать прибыль на уровне \$54 млн. в 1989 году. В том же году уходит из жизни Энтони Гамильтон и Леон Мачиз вплоть до 1998 года становится главой компании.

В начале 90-х компания AVNET, пройдя через череду структурных преобразований, проведя ISO-сертификацию и добившись высокой степени централизации, обратила свой взгляд на европейский рынок. В 1991 году покупается английский дистрибьютор **Access Group**, затем в 1992 — французский **FHTEC Composants**, а в 1993 — скандинавская компания **The Nortec Group** и немецкая **Electronic 2000 AG**. В 1994 году пришла пора для покупки крупнейшего конкурента на американском континенте — компании **Hall-Mark Electronics**. В результате этих приобретений годовой объем продаж достиг величины \$3,5 млрд. (+59%), а прибыль возросла до \$102,1 млн. (+48%). Вплоть до конца столетия компания демонстрировала устойчивый рост (16,35% CAGR), пик которого пришелся на 2000 год, когда у руля компании уже стоял ее нынешний глава Рой Вэлли (*Roy Vallee*).

Достигнутый в 2000 году объем продаж в \$9,17 млрд. (+44% к 1999 году) был безусловным рекордом, а уровень «выработки» на одного работника просто вызывал шок — \$935 тыс. в год! И именно тогда Рой Вэлли произнес

свою знаменитую фразу — «Прилив поднимает все лодки», поскольку вся мировая электроника переживала в тот год невиданный бум, продлившийся и в 2001 году, когда компания показала оборот в \$12,81 млрд. (следует учитывать, что финансовый год в AVNET заканчивается в июне). Затем начался спад. Но на гребне той волны компания AVNET еще сильнее укрепила свои позиции в Европе, купив за \$740 млн. крупнейшего европейского полупроводникового дистрибьютора **EBV Group**. Помимо **EBV Electronik**, компании, ведущей историю с 1969 года и имевшей представительства в 27 странах Европы, ближнего Востока и Южной Африки, в «комплект» покупки входила компания **WBC** и логистический центр **Atlas Service Europe** близ Мюнхена.

Таким образом, начало нового века компания AVNET встретила в качестве транснационального дистрибьютора с тремя подразделениями:

- **Electronics Marketing (EM)** с долей продаж в общем обороте компании в 72,4%

- **Computer Marketing (CM)** с долей продаж в 20,3%

- **Applied Computing (AC)** с долей продаж в 7,3%

Продуктовая линейка выглядела следующим образом:

- Полупроводники — 63,4%
- Компьютерная продукция — 23%
- Пассивные компоненты — 7,3%
- Электромеханические ЭК — 6,3%

Географически продажи распределялись так: 72,8% продаж — Америка, 22,4% — ЕМЕА (Европа, Ближний Восток, Африка) и 4,8% — Азия. Имея более 180 производителей ЭК в Linecard, склад на сумму более \$1 млрд. и более 100 тысяч обслуживаемых потребителей, компания AVNET ведет непрекращающийся спор за лидерство со своим главным конкурентом — компанией **ARROW**, о которой будет рассказано в следующем номере.

Из последних приобретений компании AVNET, а всего их было более 40 за последние 15 лет, можно назвать покупку за \$676 млн. европейского дистрибьюто-

ра **Memec**, который в 2005 году был объединен с **WBC**, и новая компания получила имя **AVNET MEMEC**.

В наши дни структура компании AVNET заметно упростилась — сохранилось всего два подразделения:

- **Electronics Marketing (EM)** с региональным делением на Americas, EMEA и Asia/Pacific и долей в обороте равной 65% в 2006 финансовом году

- **Technology Solutions** — вся продукция компьютерной и ИТ тематики, включая embedded-решения, составляющие 35% оборота 2006 года

Имея 268 офисов в 70 странах и представляя интересы более 250 производителей ЭК и компьютерной техники, компания AVNET занимает 212 место в *Top500* журнала **Fortune**. И является крупнейшей публичной компанией со штаб-квартирой в штате Аризона. Для иллюстрации масштабов бизнеса можно еще добавить, что ежедневно со складов компании заказчиком отгружается более 25 тысяч наименований продукции, при общем числе таких наименований в базе компании 1,5 млн.

Для российских электронщиков полезной может быть информация о структуре **AVNET EM EMEA** — европейской части бизнеса дистрибуции ЭК, которую с 1 октября 2006 возглавляет Патрик Заммит (*Patrick Zammit*). В эту структуру с объемом продаж в 2006 году в \$2,4 млрд. и числом работающих 2700 чел., входят четыре компании: **AVNET MEMEC**, **EBV ELECTRONIK**, **SILICA** и **AVNET TIME**. Каждая из этих компаний имеет собственное представительство в Москве. Однако следует учитывать, что представительства не занимаются поставками ЭК в Россию, а лишь оформляют сделки, причем минимальный объем закупки по одной позиции может составлять несколько тысяч евро. Поэтому основной бизнес в России ведется через крупных федеральных дистрибьюторов, к числу которых относится и компания **КОМПЭЛ**.

Всем, кто интересуется деталями можно порекомендовать посетить корпоративный сайт компании AVNET — [www.avnet.com](http://www.avnet.com).