

## Светодиодное освещение: ЭТОТ РЫНОК АБСОЛЮТНО ДРУГОЙ



С мая 2010 года Брюс Линч (Bruce Lynch) занимает должность директора в сегменте освещения (осветительной техники) компании EBV. Этот опытный инженер пришел из компании Future Lighting Solutions, где он трудился более четырех лет. Свою карьеру в отрасли полупроводников Брюс Линч начал в корпорации Motorola, работая сначала в шотландском городе Ист-Килбрайд, а затем в Motorola Center, расположенном в Тулузе. Позднее, перейдя в компанию Freescale, он долгое время специализировался в сегменте 8- и 16-битных микроконтроллеров. Именно тогда и произошло его знакомство с компанией EBV.

С некоторых пор компания EBV действует все более активно в сегменте светодиодного освещения. Ввиду размеров рынка и особенно ожидаемых темпов его роста эта компания-дистрибьютор сформировала команду специалистов, во главе которой с недавнего времени стоит известный в отрасли эксперт Брюс Линч. Герхард Штельцер, редактор журнала Elektronik, расспросил нового директора по вертикальному сегментированию в Европе, Ближнем Востоке и Африке (регион EMEA) о тенденциях на рынке светодиодного освещения.

— *Каковы, по вашему мнению, определяющие факторы достижения дистрибьютором успеха на рынке светодиодного освещения?*

— Я считаю, что три фактора предопределяют успех в этой отрасли. В первую очередь, это персоналии, затем продукция изготовителей и, наконец, то, что мы называем «экосистемой». С вашего позволения я остановлюсь подробнее на каждом из факторов.

Во-первых, рынок освещения кардинально отличается от традиционных рынков полупроводников. В данном случае нельзя ограничиваться поддержанием цепочки поставок, здесь требуются эксперты. Поэтому еще три года назад компания EBV приступила к формированию команды, которая бы занималась исключительно освещением. Сегодня команда, действующая в регионе EMEA, насчитывает в общей сложности 16 человек, которые оказывают поддержку клиентам на местах.

Во-вторых, что касается поставщиков, то в этом отношении компания EBV может похвастаться многолетними деловыми связями с такими крупными поставщиками светодиодов, как OSRAM и Avago. С недавних пор мы ведем тесное сотрудничество с компаниями-производителями светодиодов Everlight и Luminus. Кроме этого, у нас налажены деловые отношения с ведущими

поставщиками оптики и микросхем драйверов.

В-третьих, компания EBV создала «экосистему», посредством которой клиенты могут воспользоваться услугами так называемых «премиум-партнеров» в области освещения. Опираясь на свое ноу-хау, эти партнеры способны оказать поддержку производителям осветительной продукции в вопросе более быстрого приведения их концепций и разработок в соответствие с требованиями рынка.

— *Что побудило компанию EBV к выбору столь агрессивной политики участия в несомненно сложном рынке светодиодного освещения?*

— Для начала я хотел бы привести некоторые цифры, которые были обнародованы независимым агентством рыночных исследований. В качестве объекта для анализа выступал рынок высокомошных светодиодов (high brightness). Согласно данным, полученным в ходе исследования, размер этого рынка в 2009 году составил ни много ни мало \$5,3 млрд. По прогнозам экспертов, аналогичный показатель в 2014 году составит \$20,5 млрд, что представляет собой практически четырехкратное увеличение за пятилетний период. Разумеется, такие темпы роста являются для нас весомым основанием, чтобы акцентировать свое внимание на рыночном сегменте высокомошных светодиодов.

— *В таком случае как вы можете охарактеризовать ваше текущее положение на рынке? Согласно имеющейся у меня информации доля участия компании EBV на рынке оптоэлектроники уже довольно высока — между 32 и 35%.*

— Верно. По данным Ассоциации дистрибьюторов и производителей полупроводниковой продукции (DMASS), наша доля участия в отрасли оптоэлектронных компонентов составляет около 32%. Что же касает-

ся светодиодов, то в классе продукции «менее 0,5 Вт» дела у нас обстоят довольно хорошо. В классе «0,5 Вт и выше» сейчас мы пока занимаем не ту позицию, которую нам хотелось бы. Поэтому мы также уделяем особое внимание той сфере бизнеса, которую можно условно обозначить терминологическим словосочетанием «высокая яркость — высокая мощность» и в которой тоже ожидается экспоненциальный рост. Освещение будет содействовать этому в значительной мере.

— *Что отличает компанию EBV, по крайней мере, в том, что касается деятельности в сфере светодиодного освещения, от других дистрибьюторов?*

— Главное отличие состоит в том, что мы соответствуем особым требованиям этого рынка. Я считаю, что решающее значение будет иметь способность объяснить клиентам особенности технологии светодиодного освещения и познакомить их с этой технологией. Этим и объясняется наша тесная работа с клиентами. Как правило, традиционные производители осветительных приборов располагают концепцией, а мы советуем им, как в кратчайшие сроки они могут трансформировать ее в продукт, пользующийся спросом на рынке. При этом важно то, что мы предоставляем, так сказать, «единый канал», другими словами, выступаем в качестве центрального контактного лица. Это означает, что мы, с одной стороны, располагаем контактами с производителями светодиодов и микросхем, а с другой — в состоянии оказать клиентам поддержку на этапе разработки, поскольку имеем возможность предоставить ноу-хау для реализации таких целей. Отличие от традиционной дистрибуции состоит в следующем: мы не опираемся на отдельные комбинации компонентов, а стремимся предложить решение.

И затем мы можем ознакомиться с перечнем компонентов, используемых разработ-

чиком. Мы прилагаем усилия, чтобы расширить присутствие продукции, поставляемой компанией EBV, в этом перечне. Сотрудничая с нами, клиент получает преимущество более быстрого выхода на рынок со своим продуктом.

Наша ежедневная работа заключается в том, чтобы предоставить нашим клиентам индивидуальные решения в вопросах цепочки поставок и обеспечения компонентами. И наши клиенты вправе рассчитывать на то, что в будущем, когда они увеличат объемы выпуска своей продукции, мы также сможем снабжать их всем необходимым.

— *Дизайнер светодиодного освещения, который занимается разработкой нового осветительного устройства, должен позаботиться не только о специальной системе электропитания, но и, прежде всего, обеспечить отведение тепла. Каким образом компания EBV поддерживает производителей светильников в этом вопросе?*

— Ну что же, для начала я должен сделать достаточно откровенное заявление: наши собственные возможности не безграничны. Но именно по этой причине мы создали нашу «экосистему» с участием прекрасных партнеров. Проблема теплоотведения решается благодаря сотрудничеству со шведским предприятием Aluwave, которому принадлежит разработка крайне инновационной и уникальной подложки. Этот продукт, известный на рынке под названием Alunat, представляет собой многослойную подложку на керамической основе, с помощью которой обеспечивается эффективное охлаждение электронных элементов конструкции.

Как правило, мы применяем ноу-хау наших партнеров и, при необходимости, рекомендуем последних нашим клиентам. Например, среди наших немецких партнеров значится компания Soluxion, которая может оказать поддержку производителю светильников в деле разработки продукта, начиная

от первого наброска и заканчивая подготовкой к запуску в производство.

— *В отрасли осветительной техники сначала патрон для лампы накаливания, а позднее патрон для люминесцентной лампы считался образцом для стандартизации. Существует ли вероятность того, что компания EBV выступит в качестве главного инициатора стандартизации в сфере светодиодного освещения?*

— Это интересный вопрос. Мы считаем, что основание подобного рода консорциума маловероятно. В ходе сотрудничества с производителями светильников нам стало понятно, что им хотелось бы отличаться от конкурентов. Это же в полной мере относится и к производителям компонентов. Они охотнее займутся разработкой продукции специфического назначения, чем будут думать о стандартизации. Более того, мы заняты в такой отрасли, в которой технический прогресс очень быстро движется вперед, настолько быстро, что установление стандартов едва ли представляется возможным. О наличии стандартов в светодиодной индустрии также говорить не приходится.

— *Какие трудности технического характера, по вашему мнению, стоят на пути настоящего прорыва в отрасли светодиодного освещения?*

— Если вспомнить историю эволюции светодиодов, можно сделать заключение, что производители светодиодов неотступно стремились повысить коэффициент их полезного действия, то есть увеличить количество люмен на ватт. Для этого необходимо было преодолеть целый ряд технологических трудностей. Сегодня производители поставляют нам светодиоды, коэффициент полезного действия и показатели яркости которых превышают границы, еще несколько лет назад считавшиеся немыслимыми. Безусловно, существует еще один барьер, который выражается отношением количества люмен на дол-

лар, и переход через него станет возможным при условии дальнейшего повышения эффективности светодиодов и одновременном снижении производственных расходов.

— *В последнее время появлялась информация о том, что сырьевые материалы для производства определенных полупроводников и устройств могут стать дефицитными. Видите ли вы в этом опасность и могут ли дистрибьюторы повлиять на ситуацию?*

— Поиск ответа на этот вопрос является частью нашей стратегии. При создании цепочки поставок мы видим нашу ответственность в том, чтобы принимать во внимание интересы наших клиентов и поставщиков. Кроме того, нам необходимо знать цели и ожидания наших клиентов, чтобы поставить соответствующие задачи перед производителями, которые в свою очередь могли бы организовать производственные мощности таким образом, чтобы в процессе выполнения заказов клиента удалось избежать проблемы «узких мест». Мы видим нашу главную роль в таком сотрудничестве с нашими клиентами, при котором мы имеем полное понимание относительно того, какими разработками они занимаются. Благодаря этому мы составляем наши «прогнозы», с помощью которых наши поставщики находятся в курсе событий.

Наш основной принцип — это не просто «заказывать и поставлять», а предугадывать изменения рынка и располагать достаточными складскими запасами, что, впрочем, в полной мере относится к участникам всех других отраслей. Таким образом, мы оказываем нашим клиентам максимальную поддержку, при которой уравниваются «гладкости и шероховатости» производства.

Однако основным приоритетом по-прежнему является партнерство с нашими клиентами, благодаря которому уже на начальном этапе любой новой разработки мы будем участвовать в процессе. ■