

„Smart Distribution“

Der dritte Weg

„Franchise- oder Non-Franchise?“ Das war bisher die Frage, wenn es um den Einkauf von Elektronik-Bauelementen über die Distribution ging. Beide Geschäftsmodelle haben ihre Vor- und Nachteile – sowohl für den Kunden, als auch für den Händler. Einen dritten Weg hat der auf Relais spezialisierte Distributor Intertec Components beschritten, der die Vorteile beider Konzepte kombiniert.

Distributoren sind ein wichtiger Vertriebskanal der Bauelemente-Hersteller. Basiert die Zusammenarbeit auf einem Franchise-Vertrag, hat der Hersteller einen nicht unerheblichen Einfluss auf das Geschäft des Händlers, z.B. beim Typenangebot, bei den Lieferzeiten oder der Preisgestaltung. Dem Distributor werden vom Hersteller dafür unter anderem bevorzugte Belieferung, Marketingunterstützung, die Möglichkeit zum Stock-Return und Gebietsschutz zugesichert.

Im Gegensatz dazu sind unabhängige Distributoren nicht an Hersteller gebunden. Sie können die Ware weltweit bei jedem Hersteller oder auch anderen Händlern einkaufen und weltweit ausliefern.

Sicherheit und Service vom Franchiser?

Für den Kunden ergeben sich daraus jeweils Vor- und Nachteile (siehe Tabelle). „Die Tatsache, dass hinter dem Franchise-Distributor der Hersteller steht, gibt auf den ersten Blick ein bestimmtes Maß an Sicherheit bezüglich Produktqualität und Liefersicherheit“, erläutert Marketing Director Oliver Pflüger. „Außerdem kann der Kunde hier zusätzliche Serviceleistungen erwarten.“ Gemeint sind damit PCN-Service (elektronische Informationen über Produktänderungen), 8D-Report (Qualitätsmanagement-Dokumentation im Reklamationsfall), qualifizierte technische Beratung, Design-In-Sup-

port, Beschaffung von Mustern und mehr. Auch bezüglich der Lagerhaltung bietet der Franchiser dem Kunden Vorteile: In der Regel hält er mehr als 10 % des Jahresbedarfes auf Lager, unterhält ein Pufferlager, auch die Einrichtung eines Konsignationslagers beim Kunden ist kein Problem. Schadenersatz für Mängel, die vom Fran-



Oliver Pflüger, Marketing Director bei Intertec Components: „Der Smart Distributor definiert das Geschäftsmodell des Non-Franchise-Distributors neu. Dem Kunden bietet es einen hohen Grad an Flexibilität und optimale Preise, ohne auf Service und Sicherheit verzichten zu müssen.“

chise-Distributor zu verantworten sind, werden von einer Haftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme von mehr als 5 Millionen Euro sichergestellt. „Das alles bekommt der Kunde allerdings nicht umsonst: Die Preise der über den Franchise-Distributor bezogenen Bauelemente liegen zumeist über dem Weltmarktniveau“, berichtet Pflüger.

Trügerische Liefersicherheit

Der typische Non-Franchise-Distributor spart sich diese Services. Weil er nicht an bestimmte Hersteller gebunden ist, kann er dort auf dem Weltmarkt einkaufen, wo die Bauelemente gerade zum günstigsten Preis zu haben sind. „So kann beispielsweise der niedrige Dollarkurs für Kunden im Euro-Raum zu einer erheblichen Preisdifferenz führen.“ Ein unabhängiger Distributor kann dem Kunden deshalb einen durchaus attraktiven Kostenvorteil bieten.

Auch bezüglich der Flexibilität hat der Kunde beim Non-Franchiser Vorteile. „Im Falle von Lieferengpässen eines Herstellers ist es für den unabhängigen Distributor problemlos möglich, alternative Bauelemente von anderen Herstellern zu beschaffen. Die vermeintliche Liefersicherheit des Franchisers kann sich nämlich im ungünstigsten Fall als Trugschluss erweisen. Wenn der Hersteller auf Grund eines Produktionsengpasses ein bestimmtes Bauelement nicht liefern kann, ist es auf Grund vertraglicher Vereinbarungen nicht ohne weiteres möglich, dass der Distributor dieses Bauelement durch ein Alternativprodukt von einem anderen Hersteller, der

nicht auf der Linecard steht, ersetzen kann.“

Globalisierung versus Gebietsschutz

Gebietsschutz kann sich auch als Nachteil für den Kunden erweisen. Viele Unternehmen sind international aufgestellt und verfügen über Entwicklungszentren und Produktionsstätten in verschiedenen Teilen der Welt. Im ungünstigsten Fall gibt es dort jeweils andere Franchise-Distributoren mit Gebietsschutz, so dass der für den Entwicklungsstandort zuständige Distributor am Ort der Produktionsstätte gar nicht ausliefern darf. „Gebietsschutz ist bei der zunehmenden Globalisierung des Business eigentlich nicht mehr zeitgemäß“, meint Pflüger.

Im Sinne des Kunden wäre eigentlich ein Geschäftsmodell, das die Sicherheit und den Service des Franchisers mit der Flexibilität sowie dem Preisvorteil und der globalen Aufstellung des unabhängigen Distributors vereinigt. Genau diesen Weg beschreitet Intertec Components, Europas größter unabhängiger Relais-Distributor.

„Smart-Distribution“ als perfektes Geschäftsmodell

Intertec Components hat es bis jetzt als einziger Distributor geschafft, die Vorteile der Franchise- und Non-Franchise-Geschäftsmodelle zu verbinden. Das neue Distributionskonzept bezeichnet Pflüger als „Smart-Distribution“ und hält es „... für die beste Form der Distribution“.

So liegt der Fokus auf langfristiger Zusammenarbeit mit dem Kunden.

Distributionskonzepte im Überblick

- ▶ Franchiser: Ein Franchiser ist vertraglich an den Hersteller gebunden und kann so langfristige Liefervereinbarungen treffen. Er bietet neben Service (Logistik, Beratung usw.) auch Sicherheit (z.B. vor Fälschungen).
- ▶ Non-Franchiser: Ein Non-Franchiser ist unabhängig und kann Bauteile von allen Herstellern beziehen. Dadurch ist er flexibel und kann schnell zu

Kriterium	Franchise	Non-Franchise	Smart Distributor
>10 % des Jahresbedarfs auf Lager	●	-	●
PCN-Service	●	-	●
kundenindividuelle Etikettierung	●	●	●
Haftpflicht > 5 Mio. Euro	●	●	●
8D-Report	●	-	●
technische Beratung	●	-	●
Weltmarktpreise	-	●	●
Longtermbusiness	●	-	●
internationale Auslieferungen	-	●	●
Pufferlager	●	●	●
Konsignationslager	●	-	●
Design-in-Support	●	-	●
kurze Lieferzeiten	-	●	●
Allokationsmanagement	-	●	●
Musterbeschaffung	●	-	●
flexible Crossalternativen	-	●	●
alle Relaisbrands verfügbar	-	●	●
LOT-Nummern zur Rückverfolgbarkeit	●	-	●
kundenspezifische Anpassungen	●	-	●
Garantie (Austausch beanstandeter Ware)	●	-	●

Die Vor- und Nachteile der Distributionskonzepte im Überblick

„Wir differenzieren uns hier deutlich von den zahlreichen Bauteile-Brokern, die meist nur kurzfristige Bedarfsspitzen abdecken, abgekündigte Bauteile beschaffen und in der Regel keinen oder kaum Lagerbestand vorrätig halten können“, so Pflüger.

„Wir halten für unsere Kunden ein Lager mit mehr als zwei Millionen Relais am Standort Freising vor. Darüber hinaus betätigt sich Intertec aktiv im Supply Chain Management und bietet dem anspruchsvollen Kunden Kanban, Just-in-Time-Lieferungen, Konsignationslager, Pufferlager, elektronischen Datenaustausch und kundenindividuelle Etikettierungen ohne zusätzliche Kosten. Der Service erstreckt

sich außerdem auf Transportversicherung, erweiterte Haftpflicht bis 5 Millionen Euro und seit kurzem auch brandaktuelle PCN-Meldungen.“

Vorteile der Globalisierung nutzen

Diese Merkmale, die bisher eher für Franchiser typisch sind, verbindet Intertec Components mit den Vorzügen des Non-Franchisers. „Der Bauteilebedarf kann weltweit gedeckt, auf Währungsschwankungen schnell reagiert, bei Allokationen kurzfristig ein kompatibler Typ geliefert werden sowie abgekündigte und schwer verfügbare Bauteile beschafft werden. Zu guter Letzt kann die Belieferung in jedem Land erfolgen. Bei Produktionsstätten des Kunden in verschiedenen Ländern ist das ein erheblicher Vorteil, da eine flexible Versorgung aller Standorte von einem Lieferanten aus gewährleistet ist“, erklärt Pflüger. „Diese Smart-Philosophie“, schließt Pflüger, „eröffnet dem Kunden die Möglichkeit, zu Weltmarktpreisen einzukaufen, ohne auf gewohnte Services und Sicherheiten verzichten zu müssen. Der Kunde kann somit voll an den Vorzügen der Globalisierung teilhaben.“