

Intertec Components vertreibt seit 15 Jahren vorrangig Relais

Vertragsdistribution ist weiterhin kein Thema

Seit der Firmengründung 1993 liegt die Kernkompetenz von Intertec Components auf dem Relais-Vertrieb, auf den derzeit 75 Prozent des Umsatzes entfallen. An dieser Fokussierung soll sich nichts ändern, und auch die Vertragsdistribution kommt für die beiden Geschäftsführer Christian Peter und Oliver Pflüger »nicht in Frage«.

Freising – Der Franchise-Distribution den Rücken gekehrt hat Intertec bereits 1999, und bei dieser Strategie ist man seitdem geblieben. 1999 hat man nach einem starken Preisverfall auch in puncto Lieferanten eine Kehrtwendung vollzogen und mit dem Non-Franchising-Konzept neben Relais weniger bekannter Hersteller nun auch die Relais namhafter Produzenten wie Omron, Panasonic, Fujitsu und Tyco vertrieben.

Dass andere Independent-Distis wie etwa Ixes das Konzept des vertragslosen Vertriebs aufweichen, indem sie einige wenige Verträge mit kleineren Herstellern abschließen, lade Intertec nicht zum Nachahmen ein: »Wir haben ein gutes Paket für Bestücker«, ist Pflüger überzeugt und fügt an, dass »EMS-Unternehmen hier bei Franchise-Distributoren zu überhöhten Preisen kaufen müssen«. Das bedeute angesichts der Globalisierung für diese EMS-Firmen einen Nachteil,

wenn sie auf dem Weltmarkt ihre Produkte anbieten. Die Preise für Bauelemente lägen in Asien 10 bis 20 Prozent niedriger als in Europa. Gekauft wird in Asien – dort wird ein Einkaufsbüro betrieben – entweder direkt beim Hersteller (80%) oder bei Franchise-Distributoren (20%) vor Ort. Was das Ranking der Lieferanten anbelangt, liegt Omron noch knapp vor Panasonic, »2008 könnte sich das aber schon ändern«, vermutet Pflüger.

Smart-Distributor

Etwas Neues hat man sich anlässlich des 15-jährigen Jubiläums für die eigene Bezeichnung einfallen lassen, ist man doch mit den üblichen Begriffen wie Broker, Independent Distributor oder Non-Franchising-Disti nicht so glücklich, »weil Kunden mit all diesen Begriffen eher etwas Negatives verbinden«, meint Pflüger. Von einem typischen Broker unterscheidet man sich etwa durch das

Hochregallager, das auf 200 m² allein 2 Mio. Relais umfasst – der Jahresausstoß liegt derzeit bei 20 Mio. Relais. Und bei der Bezeichnung »unabhängig« kämen Kunden leicht auf den Gedanken, der Disti »tanzt auf allen Hochzeiten, hat aber keinen Schwerpunkt und keine langfristige Planung«. Deshalb bezeichne man sich ab sofort als »Smart-Distributor«.

Jeweils die Hälfte des Intertec-Umsatzes wird mit Zwischenhändlern (Franchise- und Katalog-Distributoren) und OEMs/EMS-Unternehmen generiert. Weil die kleinste Abgabemenge um die 200 Units beträgt, adressiert man kleine Entwickler nicht, »die verweisen wir auf unsere Katalogdistributoren«, erläutert Pflüger. Typischerweise nehmen Distis 50.000 und mehr Komponenten pro Jahr ab, der größte Einzelkunde generiert gar einen Jahresumsatz in Höhe von 1,8 Mio. Euro. Eindeutig ist auch der regionale Fokus: 80 bis 90 Prozent des Umsatzes werden mit deutschen Kunden erzielt. Die übrigen Kunden sind in Europa, Asien und Nordamerika. Bereits 2008 wird aber ein Vertriebsbüro in Österreich eröffnet, weitere Büros in Europa sind derzeit nicht vorgesehen, denn »hier in Deutschland haben wir noch genügend zu be-

ackern«. Mit dieser Vorgehensweise komme man im übrigen den eigenen Kunden, die teils europaweit die von Intertec gekauften Produkte vertreiben, »nicht ins Gehege, ist aber als Trittbrettfahrer dabei«.

Entfielen bei der Firmengründung 100 Prozent des Umsatzes auf Relais, sind es derzeit immer noch 75 Prozent, der Rest wird mittlerweile mit Halbleiterbausteinen (Speicher und MCUs) namhafter Hersteller (TI, Maxim und Microchip) erwirtschaftet, wozu sich noch Magnete und ein wenig Optoelektronik gesellen. Diese drei neuen Produktgruppen hat Intertec 2002 ins Programm aufgenommen, wobei man im Unterschied zum Relais-Vertrieb von vorneherein auf etablierte Hersteller gesetzt hat. Eine Produktausweitung auf rein mechanische Bauteile wie Steckverbinder plant der Relaispezialist nicht. Mit den vier aktuellen Produktgruppen und momentan rund 20 Mitarbeitern will man bis 2010 den Umsatz von ca. 6,5 Mio. (Planung für 2008) auf 10 Mio. Euro steigern. Dazu wird es erforderlich sein, weiterhin schneller als der Markt zu wachsen: »Ein großer Teil des Wachstums basiert auf Verdrängungswettbewerb«, sagt Pflüger. (es) ■

we love components



Auf 15 Jahre Komponentenvertrieb blicken die beiden Intertec-Geschäftsführer Oliver Pflüger (links) und Christian Peter (Gründer von Intertec) zurück. Kernkompetenz ist und bleibt die Distribution von Relais.

Sasco Holz

LED-Produkte von Everlight

Putzbrunn – Sasco Holz vertreibt ab sofort Lighting-Produkte des taiwanischen Herstellers Everlight. Everlight, mit Hauptsitz in Taipeh, entwickelt und vermarktet optoelektronische Produkte und spezifiziert diese für kundenspezifische Anwendungen. Zu den Produkten des Anbieters zählen unter anderem SMD-LEDs, LED-Module, Signal-LEDs, Hochleistungs-LEDs, LED-Anzeigen für Platinen, Optokoppler, Infrarot-Komponenten sowie LED-Lampen und -Displays. Everlight hat das Distributionsabkommen mit dem

Sasco-Holz-Mutterkonzern Arrow Electronics geschlossen. Arrow arbeitet auf globaler Ebene mit Everlight zusammen. »Der lösungsorientierte Ansatz von Sasco Holz geht hundertprozentig mit der Strategie unseres Unternehmens einher, unseren Kunden individuelle und bedarfsgerechte Lösungen zu bieten«, sagt Andreas Schimmelpfennig, Everlight Marketing Director Europe. Sasco Holz sei ein entscheidender Marktteilnehmer, über den man seine Präsenz in Zentral- und Osteuropa weiter ausbauen wolle. (cs) ■