

Smart-Distribution

Vorteile von Franchise und Non-Franchise kombiniert

Der Relaisdistributor Intertec definiert das Segment des Non-Franchise-Distributors neu und distanziert sich so von den zahlreichen Halbleiter-Brokern, die meist nur kurzfristige Bedarfsspitzen abdecken, abgekündigte Bauteile beschaffen und meist kein oder kaum Lagerbestand vorrätig halten können.

Intertec verbindet die Vorteile aus den Bereichen Franchise und Non-Franchise. Das neue Distributionssegment bezeichnet Marketing Director Oliver Pflüger als „Smart-Distribution und damit als die beste Form der Distribution“. So liegt der Fokus auf langfristiger Kundenzusammenarbeit, dem Longterm-business. Dafür wird ein Lager mit über 3 Mio. Relais am Standort Freising vorge-

halten. Darüber hinaus betätigt sich Intertec aktiv im Supply Chain Management und bietet dem Kunden Kanban, Just-in-time-Lieferungen, Konsilager, Pufferlager, elektronischen Datenaustausch und kundenindividuelle Etikettierungen frei Haus an. Der Service erstreckt sich weiter auf Tarnsportversicherung, erweiterte Haftpflicht bis 5 Mio. € und seit Kurzem auch auf aktuelle PCN-Meldungen.

Franchise und Non-Franchise vereint

Diese eben genannten, eher Franchisetypischen Merkmale verbindet Intertec mit den Vorzügen des Non-Franchises. So kann der Bauteilebedarf weltweit gedeckt, auf Währungsschwankungen

schnell reagiert und bei Allokationen kurzfristig ein Kompatibel geliefert werden. Zudem lassen sich auch abgekündigte und schwer verfügbare Bauteile beschaffen. Die Belieferung erfolgt in jedes Land. Hat der Kunde verschiedene Produktionswerke, ist dies ein erheblicher Vorteil, da ein Lieferant eine flexible Versorgung aller Standorte gewährleistet. „Diese Smart-Philosophie“, so Oliver Pflüger, „ermöglicht dem Kunden zu Weltmarktpreisen einzukaufen ohne auf die gewohnten Services und Sicherheiten zu verzichten. Der Kunde kann somit problemlos an den Vorzügen der Globalisierung teilhaben.“ (tk)

Intertec Tel. +49(0)8161 99130
www.elektronikpraxis.de
 Smart-Distribution bei Intertec
InfoClick 257258



Oliver Pflüger: „Das neue Segment Smart-Distribution sehe ich als die beste Form der Distribution.“