

Lange Lieferzeiten in der Elektronikindustrie verändern den Distributionsmarkt

Aufgrund starker Nachfragen verlängern sich die Lieferzeiten von elektronischen Bauteilen. Zusätzlich setzen immer mehr Hersteller auf Exklusivdistributoren. Das verstärkt die Verknappung. Welche Rolle spielen dabei Non-Franchise-Unternehmen?

Die Marktsituation der Elektronikindustrie ist angespannt. Seit Monaten steigt der Bedarf an Bauteilen – in allen Bereichen. Distributoren von Halbleiterprodukten beispielsweise müssen mit bis zu 56 Wochen Lieferzeit rechnen. Wer erst jetzt auf diese Entwicklung reagiert, kann seine Kunden nur noch schwer bedienen. Anders verhält es sich da bei Non-Franchise-Distributoren. Diese sind vertraglich nicht an Hersteller gebunden und können flexibel agieren: mit kürzeren Lieferzeiten zu angemessenen Preisen. Das macht sie für den Rest der Branche zu schwarzen Schafen. Doch ist das gerechtfertigt?

„Für den Wettbewerb ist es wichtig, dass es Leute wie uns gibt. Leider nimmt der Hype der Franchiser gegen uns zu, je angespannter die Lage wird“, so Christian Peter, Geschäftsführer von Intertec Components GmbH. Seit 25 Jahren positioniert sich die Firma erfolgreich als Non-Franchise-Unternehmen von elektronischen Bauelementen auf dem Markt. Der Distributor bietet seinen Kunden mehrere strategische Maßnahmen zur Vermeidung von Lieferengpässen. Dazu zählen ein vorausschauendes Beschaffungsmanagement sowie langjährige und zuverlässige Kontakte zu weltweiten Vertragspartnern, die Zugriff auf Lagerware und faire Preise haben. Außerdem wurde das firmeneigene Lager vergrößert und bietet nun Platz für Zwischendepots. Somit können Lieferpläne flexibel bedient werden. Verkauft wird ausschließlich Originalware mit lückenloser Rückverfolgbarkeit.

Tatsächlich erfahren Einkäufer aktuell, dass Exklusivdistributoren durch ihre Monopolstellung stetig höhere Preise diktieren. Einpartnerstrategien können folglich in eine Abhängigkeit führen und sind anfällig für Produktionsstopps, beispielsweise durch Lieferverzögerungen oder falsch disponierte Liefertermine. Unabhängige Distributoren eignen sich daher als Alternative beziehungsweise Zweitquelle.

Zeichen (mit Leerzeichen): 2.167

Über Intertec Components:

Die Intertec Components GmbH ist ein europaweit führender Distributor für elektronische und elektromechanische Bauelemente. Relais, Halbleiter, Elektromagnete sowie frequenzbestimmende Bauteile machen das Kerngeschäft der 1993 gegründeten Firma aus. Zu den langjährigen Kunden zählen namhafte Wiederverkäufer, Katalogdistributoren aber auch OEMs. Intertec Components hat ihren Hauptsitz in Hallbergmoos am Airport München und steht für Originalherstellerware, kürzeste Lieferzeiten und ein attraktives Preisniveau.

Kontaktdaten

Intertec Components GmbH – Munich Airport Office

Lilienthalstr. 17A

85399 Hallbergmoos

Tel.: +49 (0)811/996799-0

Fax: +49 (0)811/996799-20

www.intertec.org

Ihr Ansprechpartner:

Nathalie Friebe

Chief Officer PR & Marketing

Tel.: +49 (0)811/996799-41

n.friebe@intertec-components.de