



Intertec Components GmbH
Lilienthalstr. 17a
85399 Halbergmoos
+49 811 996799-0
info@intertec.org
www.intertec-components.de

INTERVIEW mit Christian Peter, CEO von Intertec Components

Unabhängigkeit als Qualitätsmerkmal

Als Non-Franchisedistributor kann Intertec hohe Flexibilität bei Preis und Lieferzeit bieten. Diese Unabhängigkeit sieht CEO Christian Peter als klaren Vorteil.

Das Interview führte Martin Probst



Distributoren treten in vielen Formen auf, wie etwa Franchise- oder Non-Franchisedistributoren. Was hat es mit diesen Formen auf sich?

Christian Peter: Nonfranchise hat leider einen schlechten Ruf. Aber auch beim Franchisedistributor zu kaufen bedeutet nicht zwingend, Originalherstellerware zu erhalten. Jeder große Franchiser hat eine Abteilung für Sonderbeschaffung, um Engpässe abzufangen. Bei diesen Zukäufen können auch Fake Parts dabei sein. Sogar Hersteller kaufen im Notfall zu, um ihre Franchiser beliefern zu können. Daran merkt man, wie komplex die Warenströme geworden sind. Freie Distributoren wie wir ermöglichen es OEM und EMS, konkurrenzfähig zu bleiben, weil wir frei von den Herstellervorgaben sind. Wir spüren gerade deutlich, dass sich immer weniger Kunden vorschreiben lassen wollen, was, wie viel und zu welchem Preis sie kaufen dürfen. Die kommen jetzt zu uns unabhängigen Distributoren und freuen sich über die Flexibilität der Preise und Lieferzeiten.

Intertec ist nicht nur Distributor, sondern mit den Eigenmarken RED Magnetics und RED Frequency auch als Produzent tätig. Warum wagten Sie diesen Schritt?

Christian Peter: Intertec hat sich in den Anfangsjahren auf Relais und Halbleiter konzentriert. 1997 haben wir unter anderem Elektromagnete ins Produktportfolio aufgenommen. Da wir Design-in anbieten war irgendwann klar, wir

Zur Person

- Christian Peter gründete 1993 das Unternehmen Intertec Components
- Sein Ziel: als freier Distributor unabhängig von Herstellervorgaben elektronische Bauteile vertreiben
- Übernahme von ce global sourcing und First Components im Juni 2017 und Zusammenführung beider Unternehmen zu ce consumer electronic

müssen eine Abteilung mit Spezialisten etablieren. So haben wir 2011 RED Magnetics gegründet. Ein Jahr später kam RED Frequency. Wenn man die Marktentwicklung verfolgt, sieht man, welche Produktparten Wachstumspotenzial haben. 2012 war deutlich, dass der Bedarf an Frequency Control Products stetig steigt. Deshalb haben wir einen zweiten Hersteller etabliert. Die Abwicklung für beide Abteilungen läuft über Intertec, hier können wir die langjährigen vertrieblischen Strukturen effizient nutzen. Aktuell konzentrieren wir uns auf den Ausbau und die permanente Optimierung der vorhandenen Sparten.

Elektromobilität oder Automatisierung – in der Elektronik tut sich einiges. Wo sehen Sie das größte Potenzial?

Christian Peter: Die Elektronikbranche ist extrem in Bewegung und es gibt vielversprechende Produktparten. Aber was mich mehr interessiert als Produkte sind aktuelle und zukünftige Geschäftsbeziehungen. Egal ob Wiederverkäufer oder EMS-Dienstleister, wir wollen und können alle davon überzeugen, dass unabhängige Distributoren ein wichtiges Rad im Getriebe des Warenstroms sind. Das fängt an beim wettbewerbsfähigen Preis und endet mit einer Lieferung, an der es nichts zu beanstanden gibt. Wir stellen sicher, dass es sich um Originalware handelt und etwaige Transportschäden oder lädierte Verpackungen umgehend behoben werden. Um das zu garantieren, betreiben wir einen großen Aufwand.