



Intertec Components GmbH  
Munich Airport Office  
Lilienthalstr. 17 a  
85399 Hallbergmoos  
+49 811 996799-0  
info@intertec-components.de  
www.intertec-components.de

INTERVIEW mit Verena Maimone, Chief Sales Officer  
Components bei Intertec Components

## Ausverkauft

Am Markt für elektronische Bauteile gilt aufgrund des akuten Rohstoffmangels der Ausnahmezustand. Was das für den Markt bedeutet, erklärt Verena Maimone von Intertec Components.

*Das Interview führte Martin Probst.*



**Der Markt für elektronische Bauteile steht stark unter Allokation. Preise und Lieferzeiten steigen, als Gründe werden die Corona-Pandemie sowie Rohstoffmangel genannt. Wie schätzen Sie die Lage ein?**

**Verena Maimone:** Die große Frage lautet: Wie fließen die Waren? Es wird ja noch produziert, aber wer wird beliefert und wer nicht? Die Hersteller wollen keine Distributoren mehr zwischen sich und dem Endkunden, denn so erzielen sie höhere Margen. Das heißt aber nicht zwangsläufig, dass sie sich bereichern. Viel kritischer sehe ich Franchise Distributoren, die Waren auf dem grauen Markt verkaufen und die Preise für den Backlog hochziehen. Wenn Hersteller offiziell ihre Preise um beispielsweise zehn Prozent erhöhen, dann gilt das nicht automatisch für alle ihre Artikel. Aber häufig ziehen Franchise Distributoren daraufhin den Preis bei allen Artikeln hoch und dann nicht nur um diese zehn Prozent, sondern um ein Vielfaches. Der Kunde wiederum erhält Preiserhöhungen, aber nicht die komplette Menge, die er bestellt hat. Denn Teilmengen seiner Bestellung werden auf dem grauen Markt um das Zehnfache und mehr verkauft.

**Sie sprechen davon, dass Hersteller den Direktkontakt zum Kunden wollen. Welche Konsequenzen hat das für den Markt?**

**Verena Maimone:** Leider gibt es bei diesem Modell ebenfalls Akteure, die sich Vorteile auf Kosten anderer verschaffen. Oft läuft es so, dass der End-

kunde dem Hersteller viel höhere Stückzahlen meldet, als er eigentlich benötigt. Den Überschuss verkauft er auf dem freien Markt. Die Konsequenz daraus: Der Franchise hat weniger Ware zur Verfügung. Damit hängen auch dessen Kunden in der Luft, obwohl sie den vermeintlich sicheren Weg gegangen sind. Deshalb lautet die klare Empfehlung, immer zweigleisig zu fahren, was die Bezugsquellen betrifft. Ansonsten hängt man an der langen Leine und kann bis 2023 warten, bis man Ware bekommt. Spätestens jetzt sollte man auf diese Strategie setzen, denn die Lage wird sich so schnell nicht normalisieren. Ich schätze, es wird bis Mitte nächsten Jahres so weitergehen.

**Inwiefern sehen Sie gerade Veränderungen im strategischen Einkauf innerhalb der Elektronikbranche?**

**Verena Maimone:** EMS-Dienstleister, OEMs und Distributoren machen ihre Sicherheitsbestellungen gleich bei mehreren Wiederverkäufern und Herstellern. Dabei verlieren sie den organischen Jahresbedarf aus den Augen. Viele befürchten, für den Stillstand der Produktion verantwortlich gemacht zu werden. Parallel dazu erhöhen die Bauelemente-Fabriken ihre Kapazitäten in hohem Ausmaß. Das kann nicht unbegrenzt so weitergehen. Außerdem müssen wir uns hier in Europa stärker darüber bewusst werden, dass wir abhängig von den großen Playern in Asien sind. Am besten fährt man daher mit einem ausgewogenen Lieferantenpool und Bestellungen auf Augenmaß.

### Zur Person

- Verena Maimone ist seit 2015 Chief Sales Officer Components bei der Intertec Components GmbH.
- Mit mehreren Strukturveränderungen ermöglichte sie eine effizientere Abwicklung aller Geschäftsbereiche.
- 2018 erhielt sie eine Einzelprokura und agiert seitdem auch als CEO-Backup.