



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

INTERVIEW mit Christian Peter, CEO von Intertec

Das New Normal

Was kann ein freier Distributor leisten? Wir haben uns bei Christian Peter, CEO der Intertec Components GmbH, erkundigt. Die Antworten finden Sie hier.

Das Interview führte Alfred Vollmer



Seit Beginn der Pandemie haben viele unabhängige Distributoren einen deutlichen Umsatzanstieg verzeichnen können. Herr Peter, wie laufen bei Ihnen aktuell die Geschäfte?

Christian Peter: Sie haben recht; auch wir haben einen noch nie da gewesenen Boom erleben dürfen. Den Vertragshändlern waren durch leere Lager und den fehlenden Zulauf von Bauteilen in absehbarer Zeit sprichwörtlich die Hände gebunden. Wer in solchen Zeiten liefern kann, dem laufen die Kunden automatisch zu.

Warum kann denn dann ein freier Distributor liefern? Wenn Ware am Markt ist, muss doch der Hersteller dafür sorgen, dass in erster Linie seine autorisierten Distributoren beliefert werden und somit die Versorgung bestmöglich sichergestellt wird. Können Sie mir das erklären?

Christian Peter: Wir sind froh darüber, dass sich die meisten Kunden mittlerweile über die Umstände in solch einer Situation sehr wohl bewusst sind. In aller Regel gibt es auch bei einem weltweit extrem erhöhten Nachfrageüberhang immer irgendwo Ware. Die Frage ist nur wo? Und natürlich zu welchem Preis? Nonfranchise-Distributoren haben diese Option, weil sie frei handeln können und unabhängig von jeglichem Herstellerdiktat sind.



Zur Person

- Christian Peter gründete 1993 die Intertec Components GmbH.
- Sein Ziel: als freier Distributor unabhängig von den Herstellervorgaben elektronische Bauteile vertreiben.
- Mittlerweile hat Intertec zwei eigene Spezialabteilungen (für Solenoids und Frequency Control Products) sowie seit 2017 die Tochterfirma ce consumer electronic GmbH.

Man hört jetzt immer häufiger, dass die Nachfrage nach Bauteilen zurückgeht. Auf der anderen Seite können die Hersteller und somit auch deren Vertragshändler durch stark aufgerüstete Kapazitäten wieder mit akzeptablen Lieferzeiten anbieten...

Christian Peter: Ja, das stellen wir so ebenfalls fest.

In normalen Zeiten wurden mindestens 80 Prozent unseres Umsatzes durch mittel- bis langfristige Rahmenaufträge der Kunden abgewickelt und 20 Prozent fielen auf Stockgeschäfte. In den vergangenen zwei Jahren hat sich das Bild tatsächlich um 180 Grad gedreht, und wir haben im Geschäftsbereich Components teilweise ausschließlich Lagerware für unsere Kunden gehandelt. Seit September bewegt sich das Geschehen auch bei uns wieder hin zu einem New Normal, also zu einer Mischung aus beiden Extremen.

Was raten Sie Ihren Kunden, wie sie sich in der aktuellen Marktsituation verhalten sollen?

Christian Peter: Wir geben grundsätzlich keine generalisierten Empfehlungen ab. Die allgemeine Marktentwicklung kann und wird niemals jemand vorhersagen können. Tatsächlich sehen wir uns mit 30 Jahren Erfahrung aber durchaus im Stande, mit unseren langjährigen Kunden eigens zugeschnittene Lösungsstrategien zu konzipieren.