

über ihre eigene Komplexität stolpert und sich vom eigenen Erwartungsmanagement (Moore's Law) in die Preisecke treiben lässt. Andere Industrien machen längst vor, wie es gehen könnte.

Zum Schluss noch ein Gedanke dazu, welche Disruptionen nicht nur dem Modell Distri-

bution, sondern der Elektronikindustrie insgesamt drohen. Neben der Geopolitik, dem Klimawandel und KI ist es meiner Meinung nach das Thema Nachhaltigkeit, das massive Auswirkungen auf Produktgestaltung, Produktion, Energieverbrauch, verwendete Materialien, Lieferwege, Langlebigkeit von Produkten und nicht zuletzt Entsorgung

haben wird. Wir beobachten heute einen Mix aus Greenwashing und »zarten Anfängen«, die von der Gesellschaft künftig nicht mehr toleriert oder als zu wenig, zu langsam empfunden werden. Es wäre gut, wenn diese Erkenntnis sich im künftigen intelligenten Design unserer Industrie niederschlagen würde. Bald! (zü) ■

30 JAHRE INTERTEC COMPONENTS

»Ich habe keine Sorge um unser Geschäftsmodell«

Intertec Components feiert in diesem Jahr ihr 30-jähriges Bestehen. Angefangen hat damals alles mit dem Hollywood-Streifen »Wall Street«, erzählt CEO und Gründer Christian Peter. Er schildert uns außerdem, wie er derzeit den Markt für die freie Distribution sieht, und erklärt, warum er nichts von EU-Chip-Subventionen hält.

Markt&Technik: Die Knappheit der letzten Jahre hat Intertec ein tolles Wachstum beschert. Die Verfügbarkeitslage entspannt sich jetzt zunehmend. Was heißt das fürs Geschäft?

Christian Peter: Seit Pandemiebeginn bzw. mit dem Tag des Lockdowns ging bei uns die Post ab mit teilweise fast beängstigend hohen Auftragswerten. Wie bei allen anderen freien Distributoren läuft das Geschäft aber in diesem Jahr schlecht.

Die klassische Vertragsdistribution meldete dieses Jahr wieder Umsatzrekorde. Wie passt das zusammen?

Auch wenn die klassische Franchise-Distribution im ersten Quartal 23 einen Umsatzrekord generiert hat, ist dennoch der Auftragseingang der Distribution um 50 Prozent runtergegangen. Nun warten wir auf die nächste »Season for Intertec«. Es gibt noch Ausreißer, aber derzeit bekommt man 80 Prozent der Bauteile wieder ganz normal und auch zu günstigen Preisen.

Wie managt man dieses Spannungsfeld zwischen Peaks und Downs?

Wir hatten das Glück, dass wir in der Niedrig- bzw. sogar Minuszinsphase waren. Die Kunden waren daher bereit, bei hohen Auftragswerten von mehreren Millionen Euro in Teil-Vorkasse zu gehen.

Wenn wir ein normales Zinsniveau wie jetzt gehabt hätten, wäre es schwierig gewesen.

Ist Vorkasse für Sie als freier Distributor üblich?

Im Normalfall haben wir andere Zahlungskonditionen. Vorkasse kommt nur in speziellen Fällen wie zum Beispiel eben erwähnt zum Einsatz.

Wie reagieren Sie dann mit der Personalpolitik auf den Downturn? Bauen Sie Personal ab?

Nein. Wir machen genau das Gegenteil. Wir kaufen Umsatzanteile durch Verkäufer, die wir uns über Headhunter holen.

Wir stocken zudem in vielen Bereichen Personal auf, nicht nur im Sales. Wir haben beispielsweise vor Kurzem eine Inhouse-Rechtsabteilung aufgebaut.

Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie derzeit?

Etwa 40 bis 45 Mitarbeiter.

Und wann geht es aus Ihrer Sicht wieder aufwärts?

Ich sehe momentan schon einen leichten Turnaround. Ich bin derzeit sehr nah am Markt, sozusagen in Vertretung meiner Verkaufsleiterin, die sich noch in Elternzeit befindet. Das heißt, ich mache momentan viel Tagesgeschäft und spreche mit den Kunden. Und aus diesen Gesprächen gewinne ich den Eindruck, dass die Prognose für unser Geschäftsmodell sich schon wieder bessert. Die Wahrscheinlichkeit, dass die Nachfrage steigt, ist aus meiner Sicht hoch.

Je länger es vor sich hin tröpfelt, umso deutlicher wird sie anziehen – und ich denke, das wird spätestens Anfang des kommenden Jahres der Fall sein.

Was macht Sie da so optimistisch?

Nehmen wir alleine das Beispiel der Cloud: Was die Cloud bzw. die Server für die Cloud künftig an Bauteilen benötigen werden und

was Firmen wie Microsoft darin investieren, ist beeindruckend. Und die fortschreitende Digitalisierung, 6G etc. – all das wird die Nachfrage nach Hardware antreiben.

Hat die freie Distribution an Stellenwert durch die Verfügbarkeitsituation der Pandemiejahre gewonnen?

Viele Kunden haben schon begriffen, dass sie hinten runterfallen, wenn sie mit ihrer Strategie, nur bei Franchise-Distributoren und Herstellern zu kaufen weitermachen und die Preise zahlen, die ihnen da serviert werden. Immer mehr EMS und auch OEMs sind zu dem Schluss gekommen, dass man seine Beschaffung smarter aufstellen muss. Wenn ein Teil bei uns einen Euro weniger kostet als bei den Vertragsdistributoren, macht das für die Kunden einen großen Unterschied.

Wer sind denn die typischen Kunden von Intertec Components?

Unsere Hauptklientel besteht aus Händlern und OEMs. Zu unserem Kundenstamm zählen aber auch EMS-Dienstleister.

Sind Sie also mit Ihrem Geschäftsmodell der freien Distribution zufrieden oder muss justiert werden?

Wir hatten in der vergangenen Zeit so einen riesigen Umsatzzuwachs, weil wir als freier Distributor einen sehr guten Ruf genießen. Wir arbeiten fair und verlässlich. Wir stehen in engem Kontakt mit den Kunden, sind flexibel und suchen Lösungen. Bei den Franchise-Distributoren ist das nicht immer der Fall, wie uns die Kunden berichten. Da wird die Ware einfach mal gnadenlos geliefert, auch wenn sie der Kunde gerade nicht benötigt, oder der Kunde bekommt neue Liefertermine mitgeteilt, ohne dass das erklärt oder vorher besprochen wird.

Außerdem gibt es innerhalb der freien Distribution verschiedene Ausprägungen. Das rein automatisierte Modell über eine Online-Plattform funktioniert aus meiner Sicht nicht. Man kann sehr viel automatisieren, aber muss sich dennoch als freier Distributor die Mühe machen, eine BOM nach Bauteilen zu analysieren, bei denen man stark ist, die Preise checken, in eine Liste eintragen, mit den Kunden kommunizieren etc.

Der Faktor Mensch ist also im operativen Geschäft des Einkaufs aus Ihrer Sicht weiterhin wichtig, oder andersherum gefragt: Lässt sich in Zukunft nicht vielleicht doch der Einkauf komplett automatisieren?



Christian Peter, Intertec

„Durch den Konflikt zwischen China und USA merken wir, dass die Asiaten nicht mehr denselben guten Zugriff auf die Ware haben wie früher. Die USA kann den Handel nicht komplett abblocken, aber es gibt Preisunterschiede.“

Wenn Verfügbarkeit gar kein Problem ist, der Kunde die VPEs so einsetzen kann, wie er sie geliefert bekommt, ihm der Preis egal ist, weil er in der Summe der Effizienzsteigerung und der automatisierten Abwicklung davon ausgeht, dass sich das unterm Strich rechnet, kann das funktionieren. Aber das sehe ich eher hypothetisch. In der Realität des Marktes treffen diese Kriterien bei der breiten Masse der Kunden nicht zu.

Ich bin davon überzeugt, dass es noch lange Zeit so sein wird, dass in den Firmen Einkäufer sitzen, die ihre Strategien haben und umsetzen wollen.

Auch KI wird Einzug halten, da werden gewisse Prozesse automatisiert werden, aber dass unsere größten Kunden von unseren Verkäufern jede Woche persönlich angerufen werden, gecheckt wird, ob alles passt oder ob es Veränderungen und Bedarfe gibt, das kann KI nicht ersetzen.

Intertec Components feiert in diesem Jahr 30-jähriges Jubiläum. Wie hat eigentlich alles angefangen?

Der Anfang war schon sehr außergewöhnlich. Ich habe damals in den 80er-Jahren den ersten Teil des Films »Wall Street« gesehen. Und mich hat kein Film seither so beeindruckt. Ich wollte daraufhin Börsenhändler bzw. Devisenhändler werden. Also habe ich nach dem Schulabschluss eine Banklehre absolviert. Dass aber eine derartige Ausbildung in Freising anders aussieht als in New York, hätte ich mir vorher denken können. Ich war dann schließlich in einer Hypobank-Filiale in Schwabing in der Vertriebsunterstützung beschäftigt. Und ehrlich gesagt habe ich alles falsch gemacht und bin schließlich entlassen worden. Ich musste mich also nach einem neuen Job umsehen und bin daraufhin über eine Zeitungsanzeige auf einen japanischen Relais-Hersteller gestoßen, der sein Büro in München eröffnen wollte und dafür Personal suchte. Dort habe ich mich beworben und wurde prompt eingestellt. Damals hatte ich noch fast keine Ahnung von Elektronik, wusste aber immerhin, wie ein Relais funktioniert. So nahm alle seinen Lauf.

Der Anfang der Intertec Components lag dann schließlich darin, unbekannte asiatische Relais-Hersteller hier auf dem Markt bekannt zu machen.

Wir haben zum Beispiel den jetzt weltweit größten Relais-Hersteller Hongfa hierzulande eingeführt. Nach ein paar Jahren haben wir damit begonnen, mit den bereits bekannten Relais-Herstellern ins Geschäft zu kommen. Dann war der Sprung zu den Halbleitern nicht mehr weit. Seither haben wir uns in diese Richtung immer weiter entwickelt mit den bekannten Meilensteinen wie dem Kauf der ce consumer electronic und kürzlich der Eröffnung des Testlabors SafeLab.

Was umfasst Ihr Portfolio heutzutage?

Bei der Beschaffung decken wir die meisten etablierten Halbleiter-Hersteller sehr gut ab.

Intertec Components eröffnet demnächst ein Büro in den USA – warum? Spielt die Musik nicht vor allem in Asien?

Durch den Konflikt zwischen China und USA merken wir, dass die Asiaten nicht mehr denselben guten Zugriff auf die Ware haben wie früher. Die USA kann den Handel nicht komplett abblocken, aber es gibt Preisunterschiede.

Früher war es nicht notwendig, in den USA einzukaufen, da hat die Musik in der Tat in Asien gespielt. Inzwischen ist das anders.

Die Firmen holen sich ihre Fertigungen zunehmend wieder zurück in die USA und nach Europa.

Wie ist das neue Büro in den USA organisiert?

Wir arbeiten im ersten Schritt mit einem Business-Provider. Wenn das gut funktioniert, werden wir direkt Personal aufbauen.

Zurück nach Europa: Tangiert Sie eigentlich das Lieferkettengesetz – zumindest mittelbar über Ihre Kunden?

Nach Rücksprache mit meinen Juristen sind wir zu dem Schluss gekommen, dass wir erst einmal abwarten, wie sich das entwickelt.

Vieles ist noch komplett unklar, wie es in der Praxis umgesetzt wird. Die Kunden kommen in dieser Hinsicht auch bisher nicht auf uns zu.

Vielmehr ist die Russland-Dokumentation bei den Kunden ein Thema. Dabei ist das Thema Augenwischerei. Denn es ist ein offenes Geheimnis, dass in russischen Waffensystemen jede Menge Elektronik aus westlichen Produktionsstandorten integriert ist. Grundsätz-

lich bin ich nicht dafür, dass sich die EU in die Wirtschaft einmischt – nur in absoluten Notfällen.

Was sagen Sie denn dann zum EU Chips Act?

Ich halte davon gar nichts. Denn on top zu den Subventionen der EU kommen ja noch die nationalen Subventionen wie für Intel, Wolfspeed oder TSMC in Dresden. Ich würde da nicht mitspielen. Das Packaging und Testen findet nach wie vor in Fernost statt. Sprich, hier bei uns wird das Front-End gefertigt, anschließend gehen die Chips für die Back-End-Prozesse doch wieder nach Asien. Gerade in Bezug auf das Advanced Packaging muss Europa gepusht werden, aber auch generell sollte das Back-End als wichtiger Produktionsteil nicht mehr in Billiglohnländern abgewickelt werden. Sonst hilft der ganze Chips Act nichts.

Einige Experten meinen, wenn die angekündigten Chip-Fabriken in Europa alle laufen, dann haben wir irgendwann sogar zu viel Ware. Haben Sie vor diesem Hintergrund Sorge um Ihr Geschäftsmodell?

Natürlich nehmen die Chip-Firmen gerne die Subventionen mit. Aber die werden schon aufpassen, dass kein dauerhaftes Überange-

bot vorhanden ist, weil sonst der Preis ihrer Produkte fällt. Hier die Industrie zu sichern ist eine gute Idee, aber wenn es so kommt, dass hier mehr Chips verfügbar sind, ist das natürlich konträr zu unserem Geschäftsmodell.

Aber TSMC hat den Bau der Fabrik in den USA verschieben müssen, weil sie nicht genügend Personal für das Werk hatten. So ein Werk zu bauen und zu betreiben ist nicht so einfach. Da wird es noch viele Verwerfungen geben.

Global gesehen sind bei der Verfügbarkeit sowieso viele Unwägbarkeiten, daher mache ich mir um unser Geschäftsmodell keine Sorgen.

Und wie sehen Ihre Zukunftspläne aus?

Wir haben letztes Jahr 50 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet. Wenn der Markt wieder anzieht in den nächsten 12 bis 24 Monaten, wollen wir uns bei 100 Millionen Euro Umsatz stabilisieren. Das ist eine solide Größe.

Wir haben außerdem eine weitere Neugründung am Start und wollen noch zwei Firmen kaufen. Derzeit sind wir in Verhandlungen. Mehr will ich dazu aber zum jetzigen Zeitpunkt nicht sagen.

Das Interview führte Karin Zühlke.

UMFRAGE VON REICHELT ELEKTRONIK ZUR DATENÜBERTRAGUNG

Firmen wollen Zuverlässigkeit, Sicherheit und 5G

Zuverlässige Verbindungsstandards sind die Basis, aber schnellere Protokolle wie 5G gewinnen an Zuspruch. Aber beim Hardware-Invest zögern die Firmen. Das ergab eine Umfrage des Distributors reichelt elektronik.

Automatisierte Produktionsstraßen, fahrerlose Transportsysteme, Mensch-Maschine- oder Maschine-Maschine-Kommunikation – dies alles beruht auf einer reibungslosen Datenübertragung, idealerweise in Echtzeit. Sind deutsche Unternehmen in Bezug auf Verbindungsstandards ausgestattet, um die-

se Herausforderungen zu meistern? Wo liegt Verbesserungspotenzial? reichelt elektronik ist diesen Fragen in einer aktuellen Umfrage bei 500 Firmen auf den Grund gegangen.

Durch verschiedene Verbindungsstandards wird die Integration von Maschinen, Senso-

ren, Aktoren und Steuerungen optimiert, was zur Effizienzsteigerung, Optimierung von industriellen Prozessen und schnellerer Fehlerdiagnose beiträgt. Somit spielt Konnektivität für Industrieunternehmen eine entscheidende Rolle. Vor diesem Hintergrund ist es wenig überraschend, dass deutsche Unternehmen

