

## Distribution &amp; Dienstleistung

Chip One Exchange

# Chip 1 und Fastline fusionieren

Die beiden unabhängigen Distributoren Chip 1 Technology und Fastline Exchange haben fusioniert. Die neu entstandene Chip One Exchange will sich verstärkt auf das EMS- und OEM-Geschäft im gesamteuropäischen Raum konzentrieren.

**Neu-Isenburg** – Insgesamt 52 Mitarbeiter zählt Chip One Exchange nach dem Zusammenschluss der beiden Independents. »Damit dürften wir bezüglich Headcount zum größten Independent Distributor im deutschen Markt avancieren«, so Sasan Tabib, Managing Director der Chip One Exchange.

»Die Geschäftsmodelle der ehemaligen Chip 1 und Fastline ergänzen sich hervorragend«, ist Tabib überzeugt. Fastline konzentriert sich auf den Ankauf und die Vermarktung von Überbeständen. Der Fokus von Chip 1 liegt auf der Beschaffung obsoleter und knapper Bauelemente. Darüber hinaus sucht das Chip 1 Team den Markt nach kostengünstiger Ware ab. »Als unabhängiger Distributor kaufen und verkaufen wir weltweit«, so Tabib. Doch während Kunden aus Übersee vor allem

Wiederverkäufer seien, liege der Fokus in Zentral- und Osteuropa auf der fertigen Industrie. Ein Kundensegment, dem sich die frisch gebackene Chip One Exchange künftig verstärkt widmen will. Die derzeit 800 m<sup>2</sup> umfassenden Lagerkapazitäten, die

Anzeige



Fastline mit in den Zusammenschluss gebracht hat, sollen kurzfristig um ein Dreifaches erweitert werden. »Wir wollen für unsere Kunden nicht nur Lieferant sein, sondern ein strategischer Partner für alle Belange des offenen Marktes«, erläutert Tabib. Dieser offene Markt, so Tabib weiter, werde für Kunden immer wichtiger. »Es gibt keinen OEM, der exakt die richtigen Bedarfsmengen einkauft. Bedarfsspitzen und Engpässe auf der einen Seite und Überbestände auf der anderen Seite sind eine stetige Begleiterscheinung dieser Industrie. Wir können unsere Kunden in beiden Belangen unterstützen«, sagt Tabib.

Großen Wert legt Chip One Exchange auf eine multilinguale Mitarbeiterschaft: »Unser Sales-Team deckt muttersprachlich nahezu alle Länder Zentral- und Osteuropas ab.« Auch für einige IC-Hersteller sei dieser Aspekt von Interesse: »Wir können Märkte öffnen, die für viele Firmen nur schwer zugänglich sind.« Chip One Exchange will sich künftig



Sasan Tabib, Chip One Exchange

» Wir wollen nicht nur Lieferant sein, sondern ein strategischer Partner für alle Belange des offenen Marktes. «

auch im Franchise-Bereich verstärken und die ein oder andere Nischenlinie fest mit ins Portfolio nehmen.

Eine Kompensation des derzeit schwachen Brokergeschäftes sieht Tabib darin nicht. »Chip 1 wurde im Jahr 2001 mit drei Mann gegründet. Wir haben damit bereits bewiesen, dass es für unser Angebot auch in einem schwachen Markt hinreichend Bedarf gibt.« (cs) ■