

Reseller News

Die Zeitschrift für Fachhändler, Integratoren und Systemhäuser

Nr. 37 | 11. September 2008

CRN-Channeltracks

Tech Data holt auf

peter.schulte@crn.de

Noch sind die Rollen in der Distributionsszene klar verteilt: Ingram Micro (65 Prozent) ist Hauptlieferant des ITK-Fachhandels, gefolgt vom Soester Broadliner Actebis (40 Prozent). Doch für die Nummer drei im Markt, Tech Data, zeichnet sich in den aktuellen CRN-Channeltracks-Ergebnissen zur Nutzung der Distributoren eine Trendwende ab: Der Münchner Distributor legt in der Gunst der ITK-Fachhändler langsam wieder zu. **SEITE 39**

Neuer Chef

Gérard baut IDS-Scheer um

nadine.kasszian@crn.de

Nach zwei margenschwachen Quartalen steht IDS-Scheer vor einer Restrukturierung: Im CRN-Gespräch erläutert der neue Vorstandsvorsitzende Peter Gérard, wie er den IT-Dienstleister wieder in den zweistelligen Margenbereich führen will: Sein Plan für das Software-Haus sieht schlankere Prozesse und die Auslagerung administrativer Aufgaben vor. Der Posten des Deutschland-Chefs wird gestrichen. **SEITE 14**

Produkte eingestellt

Blue Coat kürzt bei Packeteer

michael.piontek@crn.de

Blue Coat Systems kündigt zwei Monate nach der Übernahme von Packeteer gleich mehrere der gekauften Produkte ab. Partner, die diese Lösungen in Projekten eingeplant haben, müssen umdisponieren. Bei den Systemen handelt es sich vor allem um die Entwicklungen von Tacit Networks, die Packeteer im Mai 2006 übernommen hatte. In den USA werden Angestellte entlassen, die für die Tacit-Systeme zuständig waren. **SEITE 18**

CRN-Exklusiv-Interview

PC-Ware plant weitere Zukäufe

PC-Ware forciert das Dienstleistungsgeschäft und schließt dadurch zur deutschen Systemhausspitze auf. PC-Ware-Chef Knut Löschke setzt – neben dem organischen Wachstum – weiterhin auf Expansion durch Akquisitionen.

nadine.kasszian@crn.de

Im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres konnte das Systemhaus PC-Ware erneut Rekordergebnisse vorlegen. Der Umsatz stieg um 41 Prozent auf 231 Millionen Euro. Die strategische Neuausrichtung der Firma in »Volume«- und »Value-Business« trägt Früchte: Mit rund 80 Prozent Wachstum legte das Unternehmen im Service-Geschäft den größten Umsatzsprung hin. Damit entwickelt sich PC-Ware vom reinen Software-Lizenzspezialisten zum Lösungsanbieter.

Das Ziel: Ein europaweit führender Full-Service-Provider. »Wir sind in den vergangenen Jahren stark über Akquisitionen ge-

wachsen und werden diese Strategie auch weiter verfolgen«, kündigt Löschke im Gespräch mit *Computer Reseller News* an. Die Integration des zugekauften Systemhauses Comparex soll zum Ende des Fiskaljahres abgeschlossen sein.

In diesem Geschäftsjahr geht der Manager von einem Umsatz von rund 860 Millionen Euro aus. Damit befindet sich PC-Ware auf dem besten Weg in Richtung Systemhausspitze, wo Computacenter und Bechtle bereits die Milliarden-Grenze geknackt haben. Das Exklusiv-Interview mit Systemhaus-Chef Knut Löschke lesen Sie auf **SEITE 12**.

Sanierung statt Abwicklung

Rettungsplan für E&K Data

Nachdem der Distributor E&K Data Insolvenz anmelden musste, legten Vorstand und der Insolvenzverwalter die Sanierungspläne vor: Der Grossist soll jetzt wieder zum Fokusedistributor schrumpfen.

peter.schulte@crn.de

Mitte vergangener Woche musste der Viersener Distributor Insolvenz anmelden. Als Gründe für die finanzielle Schieflage nennen die beiden Vorstände Thomas Everschor und Peter Stelter Schwierigkeiten mehrerer Hersteller-Partner: So habe nicht nur Navman, strategischer Partner im Bereich Navigation, Liefer-schwierigkeiten gehabt. Darüber

hinaus seien mehrere wichtige Lieferanten im Monitor-Bereich in Konkurs gegangen. Probleme taten sich auch auf Kundenseite auf: Ein großer Retailkunde belastete die Kostenstruktur der Firma mit einer rückwirkenden Service-Pauschale für Großaufträge.

Mit dem Insolvenzverwalter Dr. Markus Kier ist man sich jedoch einig: »Wir sind ein Sanierungsfall – kein Abwicklungsfall«, so Everschor. Für den weiteren Fortbestand gebe es gute Voraussetzungen. Ein Rettungsplan für die Firma liegt bereits vor: Der Distributor will sein zuletzt massiv ausgeweitetes Portfolio wieder auf Fokusprodukte begrenzen. Mehr auf **SEITE 8**.

Assemblierung



Fertiger vor Konsolidierung – Seite 28

Nischenlösungen gefragt

Assemblierer unter Druck

Die Assemblierer stehen zunehmend unter Druck: Ob etablierter B-Brand-Hersteller, Schrauber mit Ladengeschäft oder Auftragsfertiger – sie alle leiden unter Preisverfall und behördlicher Regulierungswut.

peter.schulte@crn.de

Die Assemblierer von Rechner-Systemen verlieren gegenüber der preisaggressiven A-Brand-Konkurrenz an Boden: Laut der CRN-Marktforschung »Channeltracks« liegen in der Gunst der Fachhändler Desktop-Rechner von Fujitsu-Siemens (31,6 Prozent) und Hewlett-Packard (30,2 Prozent) vorne. In der PC-Listung sind die Eigenmarken mit 28,4 Prozent auf Platz drei abgerutscht. Noch Ende 2005 dominierten die assemblierten Systeme im Fachhandelsangebot. Die schlechten wirtschaftlichen Rah-

menbedingungen, der schnelle Preisverfall und die behördlichen Auflagen führen dazu, dass sich immer mehr Anbieter von der Fertigung verabschieden. Versuche, die Notebook-Assemblierung über Unterstützungsprogramme zu forcieren – wie Intels »Interchange Initiative« – scheiterten. Der Hersteller führt das Programm für die aktuelle Centrino 2-Plattform nicht mehr weiter. Mehr auf **SEITE 28**.

Im Komponentenmarkt

Festplatten-Business hinter den Erwartungen 93

Die Nachfrage nach Festplatten ist in den Sommermonaten noch verhalten, die Branche rechnet aber mit einer baldigen Besserung.

»Jammern ist eine Schwäche der Deutschen«

Exklusiv-Interview

PC-Ware rechnet mit einem Rekord-Jahresumsatz von 860 Millionen Euro. Der Vorstandsvorsitzende Knut Löschke spricht mit Computer Reseller News über seine Akquisitionstrategie und über das Verhältnis zwischen Produkt- und Dienstleistungsgeschäft.

nadine.kasszian@crn.de

CRN: Überall ist derzeit von einer schwächelnden Konjunktur die Rede. PC-Ware vermeldet dagegen Rekordergebnisse. Teilen Sie den Pessimismus, der zurzeit in Deutschland um sich greift?

Löschke: Jammern ist leider eine typische Schwäche der Deutschen. Ich habe das Gefühl, dass Medien und Marktforschungsinstitute uns geradezu einreden wollen, dass es uns bald sehr schlecht gehen wird. Im Mittelstand sind die Auftragsbücher aber nach wie vor gut gefüllt.

CRN: Manchmal wird die Krise auch so lange herbei geredet, bis sie endlich da ist.

Löschke: Natürlich kann keine Volkswirtschaft, kein Unternehmen immer nur steil wachsen. Das hat aber nichts mit einer tiefen, baldigen Rezession zu tun. Weltweit wird im IT-Markt von Steigerungsraten zwischen acht und zehn Prozent ausgegangen.

Löschke: Es ist wichtig, die Prozesse zu verschlanken, die Leute effizient einzusetzen, Stillstandszeiten zu vermeiden und Fahrtzeiten zu minimieren. Ich habe allerdings auch das Gefühl, dass wir die Talsohle der »Geiz ist geil«-Mentalität endlich durchschritten haben.

CRN: Sie haben natürlich auch leicht reden, bei einem Umsatzplus von 41 Prozent im letzten Quartal. Wie sind Ihre Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr?

Löschke: Ein Rekordquartal macht noch kein Rekordgeschäftsjahr. Es wäre Unsinn zu glauben, wir könnten ständig von Quartalsrekord zu Quartalsrekord jagen. Unser Ergebnis freut mich dennoch. Besonders, weil wir die Steigerung gegenüber dem letzten Quartal zu 100 Prozent auf ein organisches Wachstum zurückführen können. Für das Gesamtjahr erwarten wir einen Ebitda von

»Talsohle der »Geiz-ist-geil«-Mentalität ist durchschritten.«

Das ist genauso viel wie in den Boom-Jahren 1999/2000. Selbst die Pessimisten gehen davon aus, dass der IT-Markt in den nächsten Jahren zwischen fünf und sieben Prozent wachsen wird. Das ist dreimal so viel wie die gesamte Volkswirtschaft. Trotzdem gilt das nicht für alle Teilbereiche. Die Preise im Volumengeschäft gehen zurzeit rapide in den Keller. Die Umsätze sinken zwar, aber die Anzahl der verkauften Einheiten nimmt drastisch zu.

CRN: Die Margen sind jedoch nicht nur im Hardware-Geschäft unter Druck. Auch im Dienstleistungssegment können Spezialisten nicht mehr die Preise durchsetzen, wie noch vor einigen Jahren. Wie gehen Sie mit dieser Entwicklung um?

18 bis 20 Millionen Euro und einen Umsatz von 830 bis 860 Millionen Euro. Wir wollen weiter expandieren und einer der führenden Anbieter in Europa werden.

CRN: Sie führen das starke Quartal auch auf die neue Einteilung der Geschäftsfelder zurück. Was hat sich verändert?

Löschke: Wir gehen von zwei Geschäftsfeldern aus: »Volume Business« und »Value Business«. Handel und Service. Wobei der Service natürlich auch im Handel eine große Rolle spielt. Wir unterscheiden dabei das umsatzstarke aber margenschwache Handelsgeschäft im Hardware- und Lizenzierungs-Bereich und das Service-Geschäft von Consulting über Support und Lösungsangeboten bis hin zu ganz einfachen Services.

CRN: Im Service-Segment sind Ihre Umsätze explosionsartig um 80 Prozent gestiegen. Wie erklären Sie sich dieses Ergebnis?

Löschke: Es gibt natürlich auch Länder, wie Italien, Frankreich oder unsere gesamte Nordix-Region, die sich noch immer auf das Volume-Business konzentrieren und damit sehr erfolgreich sind. In Deutschland, der

Schweiz und unseren Comparex-Ländern legen wir den Fokus jedoch auf das Service-Geschäft und haben uns auch personell verstärkt.

CRN: Wird das Service-Geschäft also künftig einen größeren Stellenwert für PC-Ware einnehmen als das Lizenz-Geschäft?

Löschke: Das Geschäft mit Software-Lizenzen bleibt unser Kerngeschäft. Die beiden Segmente Handel und Service stehen gleichberechtigt nebeneinander.

CRN: Wie hat sich die Übernahme von Comparex Central Europe und Iberia in insgesamt acht Ländern auf die Geschäftsentwicklung von PC-Ware ausgewirkt?

Löschke: Der Auslandsanteil am Umsatz ist im ersten Quartal unseres Fiskaljahres um rund 57 Prozent gestiegen. Diese Entwicklung ist zu einem großen Teil auf



Knut Löschke,
Vorstandsvorsitzender
von PC-Ware

die erstmalig konsolidierten Umsatzbeiträge der Comparex Gruppe zurückzuführen. Die Akquise war ein völlig logischer Schritt. Das Rechenzentrum erlebt eine atemberaubende Renaissance wegen SaaS, aber auch durch die Konsolidierung von Software-Implementierungen. Das haben wir erkannt und diese Kompetenzen mit der Comparex hinzugekauft.

CRN: Sie zeigen sich jedoch besonders stolz auf das organische Wachstum in diesem Quartal. Kehren Sie Ihrer Akquisitionstrategie etwa den Rücken?

Löschke: Es stimmt, wir sind in den letzten Jahren stark über Akquisitionen gewachsen. Für mich ist das eine Form der Geschäftserweiterung, die schneller als eine organische Entwicklung verläuft und die wir strategisch auch weiterhin verfolgen wollen.

CRN: Das hört sich fast so an, als gäbe es nichts Leichteres als durch Übernahmen zu wachsen. Manche Firmen kämpfen jedoch jahrelang mit den Folgen einer gescheiterten Integration. Sehen Sie diese Gefahr nicht?

Löschke: Selbstverständlich ist die Integration eines zugekauften Unternehmens eine Herausforderung. Der Prozess fängt jedoch schon mit der Auswahl des Akquisitionspartners an. Übernahmen laufen schief, wenn sie aus rein finanzpolitischen Grün-

den getätigt werden und nur die Controller und Finanzer den Ton angeben. Natürlich spielt die Kapitalrendite eine Rolle, aber die Kultur des Unternehmens nimmt einen ebenso großen Stellenwert ein. Selbst wenn der ROI noch so toll sein sollte, wenn die Kultur nicht passt, sollte man besser die Finger davon lassen. Außerdem heißt Integration nicht, uns die Unternehmen völlig einzuverleiben. Wir lassen einzelnen Business Units und Unternehmen in einzelnen Ländern eine möglichst große Entscheidungsfreiheit. Wir in Deutschland können nicht wissen, was für den französischen Markt gerade entscheidend ist.

CRN: Beibt da die Corporate Identity nicht auf der Strecke?

Löschke: Im Gegenteil: Corporate Identity, Corporate Design und Corporate Strategy zentralisieren wir sehr stark. Aber das Herangehen an den Markt, an die Kunden und an die Partner funktioniert lokal am besten.

CRN: Heißt das für Comparex, dass die Marke wegfallen wird, die Ländergesellschaften aber dennoch eigenständig bleiben?

Löschke: Die Integration der Comparex wollen wir bis zum Ende des Fiskaljahres abschließen. In Tschechien sind PC-Ware und Comparex beide mit eigenen Geschäftsstellen vertreten. In anderen Ländern wie Spanien oder Polen sind wir durch Comparex völlig neu aufgetreten. Dort wollen wir das Geschäft durch das PC-Ware-Portfolio ausbauen. Das kann bedeuten, dass wir vollkommen neue Wege gehen und beispielsweise gar kein Handelsgeschäft einführen, wenn es zu dem lokalen Markt nicht passt. Ob die Marke Comparex bestehen bleibt, liegt nicht alleine in unserer Hand. Die Rechte für den Namen liegen bei der deutschen Comparex. Eine Entscheidung werden wir gemeinsam mit der TDMI-Gruppe und der deutschen Comparex treffen müssen. ■