

23. August 2020  Wolfgang Franz 

## VADs im Gespräch: Günter Neubauer von Omega

Die COMPUTERWELT sprach mit Ing. Günter Neubauer, CEO der Omega Handelsgesellschaft, über die COVID-19 und welche Bedeutung VADs in Krisenzeiten und darüber hinaus haben.



Ing. Günter Neubauer, CEO der Omega Handelsgesellschaft. (c) Omega

**Was waren für Sie als VAD die größten Herausforderungen, die durch die Corona-Krise hervorgerufen wurden? Was haben Sie bis dato unternommen, um die Herausforderungen zu meistern? Welche weiteren Pläne gibt es?**

Zu Beginn des Lockdowns hatten wir in erster Linie die Sicherstellung der Verfügbarkeit für unsere Kunden im Fokus. Ein Großteil der Mitarbeiter

arbeitete aus dem Homeoffice. Da wir uns entsprechend auf diese Situation vorbereitet haben, waren für unsere Kunden keine wesentlichen Einflüsse auf Erreichbarkeit und Servicequalität zu spüren.

Eine der Herausforderungen war der starke situationsbedingte Wechsel im Nachfrageverhalten. Im Bereich Clients plus entsprechendem Zubehör für Homeoffice-Ausstattung schnellte die Nachfrage nach geeigneten Produkten nach oben. Hier ausreichende Mengen bei den Herstellern zu organisieren, war jeden Tag aufs Neue eine Challenge, welche unser Team hervorragend bewältigte.

### Wie haben Sie die Krise bis dato intern (z.B. organisatorisch) gemeistert?

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zeigten während der letzten dreieinhalb Monate enorme Flexibilität und Einsatzbereitschaft. Durch Maßnahmen, wie Homeoffice konnte die Verfügbarkeit für unsere Kunden gewährleistet werden. Regelmäßige All-Employee Webcalls haben die direkte interne Kommunikation sichergestellt. In der IT und in der Logistik konnten wir mit einem Schichtdienstmodell einerseits die durchgängige Verfügbarkeit sicherstellen, andererseits auch ein Höchstmaß an Vorsicht bezüglich separater Gruppen und Distanz umsetzen.

### Was waren die größten Herausforderungen, die Sie auf Fachhandelspartnerseite wahrgenommen haben? Welche Maßnahmen wurden dort primär gesetzt? Wie unterstützen Sie als VAD bei diesen Maßnahmen?

Vor allem am Beginn des Lockdowns gab es einige Probleme mit der Zustellung von Lieferungen, da einige Adressen von Lieferdiensten gar nicht angefahren wurden.

Die Kommunikation mit unseren Fachhandelspartnern war nahezu unverändert gut. Das kann aber auch daran liegen, dass in der IT-Branche die Verlagerung der Kommunikation Richtung Webcasts und Remote Arbeitsplätzen eventuell einfacher ist als in anderen Branchen.

### Welche Trends auf technologischer Seite konnten Sie in Ihrem Bereich während der Krise feststellen? Wo war bis dato die Nachfrage am



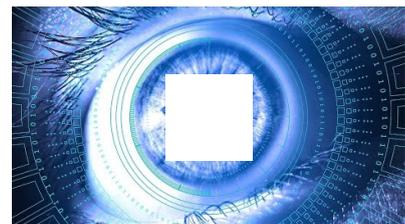
Anmelden für den täglichen Newsletter:

Datenschutz - mehr Newsletter

ANMELDEN

Werbung

LIVE: SECURE ENTERPRISE TRANSFORMATION



Mehr Infos

IT-FIRMEN SUCHEN





Sponsored:

-  Fujitsu Technology Solutions GesmbH  
Als 100-prozentige Tochtergesellschaft von FUJITSU bietet FUJITSU Technology Solutions Unternehmenskunden in Österrei...
-  dicom Computer VertriebsgesmbH  
dicom ist ein Unternehmen in öster. Privatbesitz und 1993 durch einen Management-Buy-out der Digital Equipment Corp. ...

EVENTS

-  **Webinar: Automatisierte Verarbeitung eingehender Bestellungen**, 17/09/2020
-  **Webinar: Microsoft Teams Basics**, 17/09/2020
-  **Webinar: Microsoft OneDrive**, 18/09/2020
-  **Webinar: Microsoft Planner**, 18/09/2020
-  **Webinar: Cloud TrainIT Academy**, 21/09/2020
- Alle Events

## größten?

Ganz klar stand alles rund um den Teleworking-Arbeitsplatz, wie Notebooks, Tastaturen, Mäuse, Webcams, Docking-Stations und Bildschirme im Vordergrund.

### **Haben Sie die Krise auch als Chance gesehen? Wenn Ja: Wie haben Sie diese bis jetzt genutzt bzw. werden sie nutzen?**

Wir haben uns noch flexibler aufgestellt als bisher, unsere Systeme noch stärker auf ortsunabhängiges Arbeiten ausgerichtet und unsere internen Strukturen überarbeitet. Die Digitalisierung unserer Prozesse ist wieder ein wesentliches Stück vorangetrieben worden und das zentrale Kundeninterface, der Webshop, wird in wenigen Wochen in völlig neuem Gewand online gehen.

### **Welche Besonderheiten wird die neue Normalität aus Ihrer Sicht haben (bezogen auf den IKT-Markt) und wie werden Sie sich in dieser positionieren? Welche Bereiche werden Sie künftig besonders stärken?**

Kurze Reaktionszeiten, hohe Verfügbarkeit und „Easy-to-Use“ des digitalen Bestellprozesses sind die Themen, die wir extrem hoch priorisieren. Unser hohes und bei Kunden sehr geschätztes Beratungs-Knowhow wird mit der neuen Webshop-Plattform ein neues Einkaufserlebnis bieten.

### **Wie sehen Sie die Weiterentwicklung der IKT-Distribution im Allgemeinen? Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends?**

Digitalisierung der Prozesse, maßgeschneiderte Angebote, die über das bisher Geleistete gehen. Von der ersten Beratung bis hin zur Finanzierung und umweltgerechten Entsorgung von Altprodukten ist der Distributor der „trusted advisor“ unserer Reseller.

### **Wie wird sich aus Ihrer Sicht der VAD-Bereich weiterentwickeln? Welche Trends sehen Sie?**

Wir sehen, dass sich auch das reine Distributionsgeschäft immer mehr den Anforderungen des VAD-Bereichs annähert. Somit gilt das oben Gesagte natürlich auch für den VAD-Bereich.

### **Bitte beschreiben Sie die wichtigsten geschäftlichen Meilensteine (z.B. Leuchtturm-Projekte) der letzten 24 Monate (Corona-Krise ausgenommen).**

Erreichen einer vollständigen Bandbreite unseres Leistungsportfolios: Vom simplen Ausliefern eines Pakets an eine bestimmte Destination bis hin zum umfassenden Projekt mit starker Involvement in die Planung, Produktdefinition, Vorkonfiguration, projektgenauer Lieferung, Managed Services und Finanzierung sowie Verwertung von Altgeräten beherrschen wir nun die gesamte Prozesskette.

Dazu kommt die erfolgreiche Positionierung der im Haus assemblierten Business- und Gaming PCs mit kontinuierlicher Nachfragesteigerung.

### **Welche Pläne haben Sie für die kommenden 12 Monate?**

Der Launch unserer neuen Webshop-Plattform steht unmittelbar bevor. Sicher DER Meilenstein für uns im Jahr 2020. Zu unseren Plänen gehört auch das weitere Schärfen unserer Struktur und Positionierung im Markt.

Wir planen zudem den weiteren Ausbau des Managed Service-Geschäfts bis hin zu Every Thing as a Service

### **Welche Geschäftsaussichten haben Sie für das Jahr 2020?**

Zweifelsohne wird das Jahr 2020 ein über die Maßen herausforderndes Jahr werden. Aber wir sind davon überzeugt, mit den vorher genannten Anpassungen betreffend Prozesse und Geschäft auch dieses Jahr 2020 sowohl für uns als auch unsere Kunden zu einem mehr als positiven Abschluss zu bringen.

*Mehr über VADs lesen Sie in der kommenden Ausgabe von COMPUTERWELT TOP 1001.*

## PRINTAUSGABEN



Werbung