

CHANNEL

ICT-CHANNEL 2019

ICT-Channel 2019

Was auf den ICT-Handel zukommt

Der ICT-Channel ist eigentlich immer im Wandel. Für das Jahr 2019 sind mitunter sogar große Umbrüche prognostiziert. Darin besteht allerdings auch eine Chance für den Markt.



Manche Markt-Proponenten sehen für das neue Jahr den gesamten Channel in radikalem Umbruch. Die Rahmenbedingungen des Geschäftslebens werden sich in kürzester Zeit so stark und grundlegend verändern wie noch nie zuvor. Wer jetzt die Antworten für den „Channel 5.0“ findet, wird unglaublich davon profitieren, sagen Auguren und Vertriebsprofnis. Daraus resultieren aktuelle Trends, die den gesamten Channel mit seinen Herstellern, Distributoren, Fachhändlern und Systemhäusern betreffen werden:

Der ICT-Markt wird sich 2019 weiter konsolidieren. Große Firmen werden versuchen, ihre Angebote breiter aufzustellen, Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln und neue Kundenbedürfnisse zu erfüllen. Die Übernahme spezialisierter Partner steht auf dem Menü der größeren Anbieter. Das Ziel dabei: die Kundenerfahrung verbessern und neue Cloud-basierte Dienste anbieten.

Ein komplexer gewordener Markt wird zudem neue Technologien in den Vordergrund rücken, etwa Machine Learning, Künstliche Intelligenz und das Internet of Things. Knowhow in diesen Bereichen ist erforderlich. Den Markt neu zu gestalten und Kunden alles bereitzustellen – von Planung und Design, über Implementierung bis zu Betrieb und Optimierung –, ist dabei von großer Bedeutung.

Die EHZ Austria hat zu Jahresbeginn führenden österreichischen Distributoren fünf Kernfragen über die beste Ausrichtung im neuen Jahr gestellt:

- **Was werden die dominanten ICT-Themen in 2019 sein?**
- **Worauf fokussieren Sie als Distributor im Jahr 2019 Ihre Kräfte?**
- **Worauf sollten Reseller und Systemhäuser im neuen Jahr besonders achten?**
- **Wie wird sich B2B E-Commerce weiter entwickeln?**
- **Wird 2019 ein lukratives Jahr für den Channel?**

Lesen Sie im Folgenden die aussagekräftigen Antworten.

Das sagen die Distributoren:



„Fachbereiche und Geschäft dominieren“

Gregor Mittermaier
Manager Channel Development bei TIM AG

„Um ‚Digitalisierung‘ erfolgreich umzusetzen, dominieren Themen wie Hybrid Cloud, Agile IT Infrastructure, IoT, Analytics und Big Data die Gespräche mit Kunden und Partnern. Dies in einem Umfeld von Fachkräftemangel und damit einhergehenden Bedarf an Effizienzsteigerungen im IT-Betrieb.

Gemäß unserer Spezialisierung auf Datacenter-Infrastruktur, Data Management und Security fokussiert TIM die Partnerausbildung und Umsetzung (Sales und Presales) von Datacenter-Modernisierung bis hin zur Enterprise Cloud und Distributed-Cloud-Projekten; damit einhergehend das entsprechend agile Data Management und dessen Security.

Das Anforderungsprofil der Kunden ist mehrheitlich durch die Fachbereiche bzw. Geschäftsfelder der Kunden dominiert. TIM empfiehlt u.a. den Partnern, dies ganzheitlich zu beachten und sich mit Kompetenz zu den entsprechenden Schlüsseltechnologien (Hyper Convergence, Cloud Data Management, SDDC) zu versorgen. Modernisierungen alter 3-Tier DC-Umgebungen erlauben profitable Projekte mit ansprechenden Business-Cases.

Die Evolution der Prozesse durch die Digitalisierung und deren Automatisierung schreitet auch im B2B-Bereich voran und eröffnet Chancen, durch gezielte Investitionen Kosten zu senken und entsprechende Skaleneffekte zu erzielen.

Eindeutig ja, 2019 wird lukrativ. Alle Analysten, ob Gartner, IDC oder Forrester, sehen im DACH Raum ein Wachstum von 2,5 bis 3% der IT-Budgets. Parallel hierzu verschärft sich der Fachkräftemangel in den IT-Abteilungen weiter. Hier sieht TIM starkes Potenzial für Vertriebs- und Servicepartner im Bereich DC-Modernisierung, Managed Services und Data-Management-Lösungen.“



„Weiterhin Schittstelle zwischen Hersteller und Händler“

Eduard Pacher
Geschäftsführer der System GmbH

„Neben den Mobilfunkstandard 5G sehe ich das vernetzte Heim und Da-

tensicherheit als Themen, die Händler und Endkunden bewegen.

Wir als Distributor werden weiterhin die Schnittstelle zwischen Hersteller und Händler sein. Dafür benötigt man geschultes und motiviertes Personal. System Österreich wird weiterhin dem Handel helfend zur Seite stehen. Deshalb werden wir unser Team noch schlagkräftiger machen und unsere Zusammenarbeit mit der Plattform IT-Scope intensivieren.

Gut und breit aufgestellte Reseller und Systemhäuser brauchen keine Angst vor der Zukunft zu haben. Das Thema Datensicherheit wird mehr in den Mittelpunkt des Interesses rücken, wie wir Anfang des Jahres in Deutschland geschehen haben. Viele Firmen, Behörden und Privatleute gehen fahrlässig mit ihren Daten um. Da sehe ich noch sehr hohes Marktpotenzial für unsere Händler. Wer proaktiv seine Kunden auf Gefahren aufmerksam macht, wird ein gutes Geschäft generieren können.

Geschäfte werden noch immer unter Menschen gemacht, da zählt Vertrauen und Zuverlässigkeit. Die IT wird mit Sicherheit noch bei einigen Prozessen hilfreich sein und die Effizienz erhöhen. Im Bereich Digitalisierung haben viele Unternehmen noch Nachholbedarf, was dem B2B-Ecommerce zu Gute kommen wird.

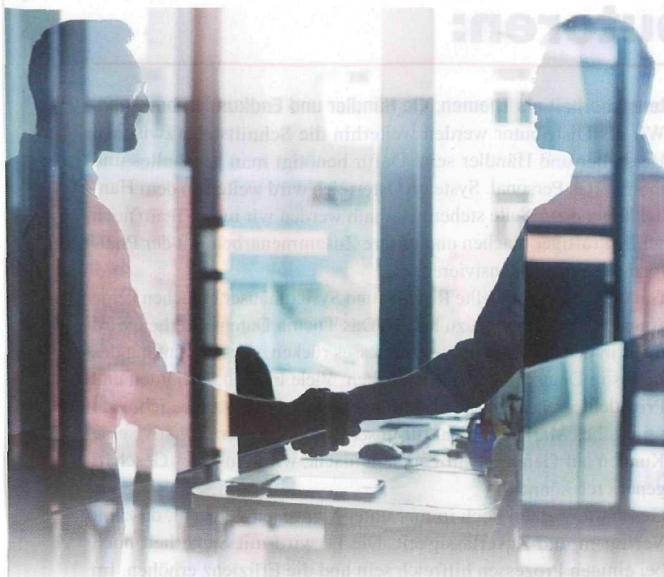
Ein lukratives 2019? Mit uns immer! Die Weltwirtschaft trübt sich etwas ein. In solchen Zeiten wird wieder mehr Geld in IT-Infrastruktur gesteckt, um Kosten zu sparen. Das wird den Händlern und Systemhäusern zu Gute kommen.“

>>



CHANNEL

ICT-CHANNEL 2019



„Keine Einzelprodukte, Lösungen“

Günter Neubauer
Geschäftsführer von Omega

„Die Digitalisierung ist auch 2019 in großen Schritten auf dem Vormarsch. Ein wichtiges Schlagwort ist die „New World of Work“. Die Mobilisierung von Arbeitsplätzen wird uns ebenso beschäftigen, wie der Ausbau und die Optimierung von Collaboration Tools. Display-Lösungen, wie interaktive Boards, gewährleisten eine standortübergreifend effizientere Zusammenarbeit. Zunehmende Flexibilisierung wird auch im Datenmanagement und der Visualisierung verlangt, Cloud-Lösungen und Digital Signage setzen damit ihren Siegeszug weiter fort. Und das alles liegt in Zukunft in den Händen der Betreiber. Managed Services gewinnen weiter an Bedeutung.

Als Digitalisierungs- und Vernetzungsexperte ist Omega seiner Zeit immer schon einen Schritt voraus. In der Zusammenarbeit sollen davon auch in Zukunft Händler, Lieferanten und Kunden profitieren. Wir zeigen unseren Kunden schon jetzt Möglichkeiten auf, die sie selbst noch nicht am Radar haben. So arbeiten wir gerade daran, die zur Verfügungstellung von Bestell- und Lieferdaten in Echtzeit zu optimieren. Nur durch die kontinuierliche Weiterentwicklung interner Prozesse können wir unseren Kunden jederzeit die bestmögliche Performance bieten.

Klare Unterscheidungsmerkmale im Service-Leistungsbereich sind wichtig, um sich bei Kunden unentbehrlich zu machen. Der

Preis bleibt zwar ein relevantes Entscheidungskriterium, er ist aber längst nicht mehr alles. Es geht darum, Kunden ein bedürfnisorientiertes Gesamtpaket zu liefern. Und das ist unser Alleinstellungsmerkmal. Wir verkaufen keine Einzelprodukte, wir verkaufen Lösungen.

Kundenwünsche lassen einen radikalen Wandel erkennen. Der Trend geht ganz klar in eine ganzheitliche Darstellung des Bedarfs bis zur Verrechnung in einem System. E-Commerce, wie wir es kennen, wird von E-Procurement abgelöst werden.

Es braucht lokales Knowhow, internationalen Weitblick, Visionsfähigkeit, Mut und Können, um die genannten Themen auf den Boden zu bringen. Genau darin liegen unsere Stärken – die besten Voraussetzungen also für ein erfolgreiches Jahr.“



„Augen nicht vor Veränderungen verschließen“

Ivonne Hagn
Geschäftsführerin von Rauch Import

„2019 sehe ich klar den Internethandel sehr präsent. Die aktuellen Zahlen zeigen eine deutliche Steigerung der Umsätze. Weiterhin wird auch die Sicherung des Wirtschaftsstandortes in Österreich die Branche beherrschen. Gefordert sind agile Organisationen, die sich laufend weiterentwickeln. Das veränderte Einkaufsverhalten sehe ich nicht nur im B2C- sondern auch im B2B-Bereich.

Der Fokus liegt auf dem persönlichen Kontakt. Mit unserem erfolgreichen „mehrWert Paket“ werden wir unsere Kunden und deren Prozesse besser verstehen, und wir werden unseren Partnern helfen, ihr Geschäft noch erfolgreicher zu machen. Geplant ist der Ausbau von Homepage und Webshop, um Service auch digital verfügbar zu machen, ohne dabei den persönlichen Kontakt zu verlieren. Jeder einzelne Kunde ist wichtig.

Reseller sollten darauf achten, den Wirtschaftsstandort Österreich zu sichern und versuchen, das Online-Business hier auszubauen, damit die Umsätze in Österreich lukriert werden. Es geht darum, zusätzliche Services für das B2B-Business anzubieten, bei Prozessoptimierungen zu unterstützen, um so Kunden zu binden.

Die Entwicklung ist klar, und wir dürfen die Augen nicht vor den Veränderungen verschließen. Wir müssen flexibel und agil reagieren und gemeinsam mit der Regierung an einer Gleichstellung des ausländischen Internethandels arbeiten. Chancen haben wir durch Aufklärung und persönlichen Kontakt.

Wir werden unsere Kunden auch 2019 unterstützen und unser Bestmögliches geben, denn wir brauchen den Channel.“



„Neue Herausforderung gerne annehmen“

Danijel Lukic
Inside Sales Manager bei dicom

„IoT und Software Defined Networking sind Themen, auf die wir aktuell Wert legen. Bei IoT liegt der Fokus auf der Sicherheit der immer mehr werdenden Geräte, die den Weg ins Netzwerk finden. Ein Smart Home ist praktisch und vorteilhaft, jedoch auch ein Ziel für potenzielle Angriffe. Die generelle Cyberkriminalität wird weiterhin in aller Munde sein.“

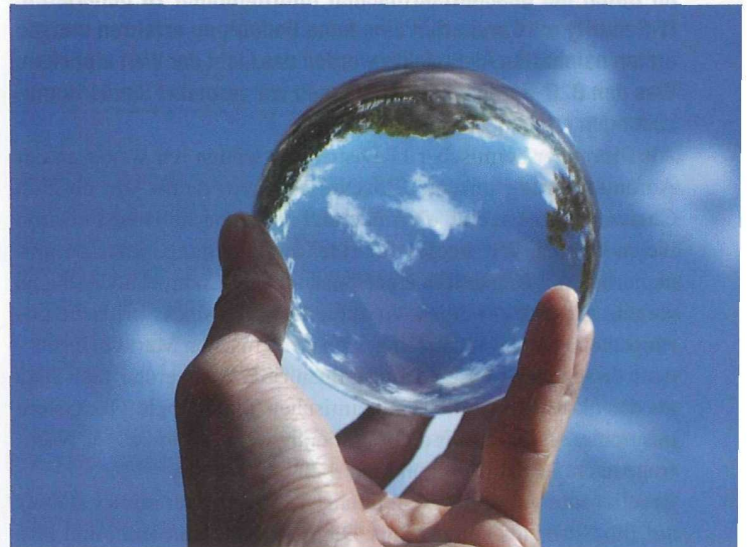
Durch SDN wiederum werden viele Prozesse vereinfacht. Veränderte Kommunikationswege durch moderne Applikationen und höhere Netzwerkkapazitäten durch Big Data stellen dadurch keine Probleme mehr da. So wird eine flexible Netzwerkarchitektur durch BYOD ermöglicht. Auch zusätzliche Herausforderungen durch die Integration von Private oder Public Clouds sind zu bewältigen.

Als Value-add Distributor liefern wir mehr als nur Ware zu unseren Resellern. dicom steht für Service und für geschultes und motiviertes Personal. Unser Wissen geben wir an die Landschaft weiter, damit Endkunden von fachkundigen Mitarbeitern beraten werden. Genau auf diese zwei Säulen werden wir uns, wie auch in den letzten Jahren, weiterhin fokussieren – auf unsere Mitarbeiter und unsere Geschäftspartner.

Das Anliegen und die Zufriedenheit des Kunden sind immer das A und O. Um dies zu gewährleisten, benötigt die IT-Landschaft fachliche Kompetenzen, und genau das wird auch dieses Jahr von Nöten sein. Eine wunschgerechte Ausführung der Anfragen, gepaart mit dem daraus resultierenden Mehrwert, sind Schritte für ein erfolg-

reiches Jahr. In Wien ist die ‚dicom academy‘ zuhause, in der wir reichliche Produkt- und Verkaufsschulungen anbieten, damit zukünftig einer gekonnten Beratung und Hilfestellung nichts im Wege steht. In der heutigen Welt, in der die Automatisierung ein wichtiger Punkt ist, sehen wir im Online-Shopping ein großes Potenzial, um die Effektivität zu steigern und die Ausführung zu beschleunigen. Es ist ein schneller Weg, um ohne Zwischenschritte an das gewünschte Gut zu kommen. Jedoch ist es abhängig, wie sich dieser Markt entwickelt. Der günstigste Onlinepreis gibt nicht die Qualität des Service und des Supports an, von dem wir wissen, dass es einer der wichtigsten Bestandteile in diesem Geschäft ist.

Ein neues Jahr bedeutet eine neue Herausforderung, die wir gerne annehmen. Solange das Zusammenspiel zwischen Hersteller, Distribution und Reseller gegeben ist, steht dem Erfolg nichts im Wege. Aufgrund unserer 25-jährigen Expertise und unserer loyalen Partnerlandschaft sind wir davon überzeugt, dass wir ein sehr erfolgreiches Jahr vor uns haben.“



CHANNEL

ICT-CHANNEL 2019



„Hyperconverged in Infrastruktur angekommen“

Thomas Seyfried
Geschäftsführer von Tech Data AS

Was die IT-Infrastruktur betrifft, ist „Hyperconverged“ in Österreich angekommen. Beim Thema Cloud geht es um die Optimierung bestehender Ressourcen (Schlagwort Hybrid Cloud). 2019 werden der Nutzen und das Managen von Multi-Cloud Umgebungen im Vordergrund stehen. Daneben legen wir unseren Fokus auf Analytics-Lösungen, die Unternehmen dabei unterstützen, aus der Unmenge an Daten die geschäftskritischen Informationen zu generieren. IT-Security wird weiterhin eine hohe Bedeutung erfahren und die ersten namhaften AI-Projekte werden das Licht der Welt erblicken. Was den B2B-Bereich betrifft, werden wir vermehrt Smart-Home-Lösungen erleben.

Als führender heimischer IT-Distributor wollen wir weiter an der Automatisierung unserer Prozesse arbeiten, damit wir unseren Channel-Partnern eine optimale und reibungslose Dienstleistung bieten können. Wir werden für eine Vereinfachung in der Zusammenarbeit mit Herstellern einerseits und dem Channel andererseits sorgen. Außerdem werden wir aktuelle und Business-kritische Lösungsthemen noch stärker in den österreichischen Markt bringen – denn da sehen wir unseren eindeutigen USP. Wir werden Tech Data als das aktive Bindeglied im heimischen Technologie-Ökosystem positionieren, indem wir die sich ständig weiterentwickelnde Nachfrage nach Technologie kontinuierlich befriedigen.

Reseller und vor allem Systemhäuser müssen sich immer stärker auf ihre Rolle als kompetenter Dienstleister fokussieren und ihre Kräfte bündeln. Wir helfen ihnen Ressourcen zu sparen und das Augenmerk verstärkt auf die Betreuung ihrer Endkunden zu legen, indem wir ihnen zeitraubende und aufwändige Routinetätigkeiten abnehmen. Wenn diese Unternehmen eine strategische Partnerschaft mit Tech Data eingehen, unterstützen wir sie und vereinfachen ihre Prozesse in Bestellung, Logistik und Abwicklung. Dadurch werden die Reseller und Systemhäuser effizienter und produktiver und können sich verstärkt auf ihre Kernaufgabe – die Servicierung ihrer Endkunden – konzentrieren.

Nachdem wir schon in 2018 sehr erfolgreich agiert haben, sehen wir mit großem Optimismus ins neue Jahr und erwarten eine sehr positive Geschäftsentwicklung. Die Wirtschaftsdaten sind relativ stabil, die heimischen Unternehmen haben einen großen Aufholbedarf bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse. Und dadurch werden sie ihre Investitionen in IT-Infrastruktur und IT-Lösungen weiter vorantreiben. Wovon unsere Channel-Partner und auch wir profitieren werden.



„Solutions und Services verstärken“

Wolfgang Krainz
Geschäftsführer von ALSO Austria

Das Internet of Things, IoT, in Verbindung mit dem kommenden 5G-Standard, ist mittlerweile nicht mehr aus dem ICT-Sektor wegzudenken und wird auch noch sehr schnell an Größe gewinnen. Durch die zunehmende Nutzung des IoT wird insbesondere das Thema Security heuer und in den nächsten Jahren noch weiter an Relevanz gewinnen.

ALSO Austria wird auch 2019 seine Solutions-Aktivitäten im Bereich Data Center, Software, UCC und 3D-Print weiter stärken. Ebenso werden wir unsere digitalen Plattformen weiter ausbauen sowie neue Servicekategorien (wie Device- oder Infrastructure-as-a-Service) einführen.

Reseller sollten sich verstärkt auf das Thema Consumptional Business konzentrieren. Denn die Nachfrage nach Hard- und Software-Mietmodellen wird weiterwachsen. Der ALSO Cloud Marketplace etwa bietet eine perfekte Plattform, um Reseller und deren Endkunden bestmöglich zu versorgen.

Im B2B E-Commerce-Umfeld steckt für uns noch hohes Wachstumspotenzial. Durch konstante Investitionen in den ALSO-Webshop sind wir hier bestens auf die immer stärker werdende Digitalisierung unseres Geschäfts vorbereitet.

ALSO Austria blickt äußerst positiv in das neue Jahr: Durch unsere digitalen Plattformen, unsere Investitionen im Solutions-Bereich sowie den Ausbau unseres Servicegeschäfts gehen wir optimistisch in das Jahr 2019 und freuen uns auf die gemeinsamen Projekte mit unseren Partnern.

