



CHANNEL

PERSPEKTIVEN 2022

Omega: Value Add



▲ **Florian Wallner**
Chief Executive
Officer von Omega

„Covid-19 diente als Katalysator für die Digitalisierung. Was als temporäre Krisenlösung begann, ist heute die neue Normalität und führt auch 2022 zu steigender Nachfrage, was sehr erfreulich ist.

Weniger erfreulich sind die auch im neuen Jahr zu erwartenden Verwerfungen in den internationalen Lieferketten. Wir rechnen mit einem weiteren Anstieg der Herstellerpreise aufgrund steigender Rohstoff- und Transportkosten, Produktionsengpässen und damit verbunden auch längeren Lieferzeiten. Mit gut gefüllten Lagern und optimierter Supply Chain versuchen wir Engpässen entgegenzuwirken, sodass unsere Reseller und in letzter Konsequenz deren Kunden weiterhin bestmöglich versorgt werden können. Digitalisierte Planung gepaart mit prädiktiver Analytik erhöht dabei zusätzlich unsere Flexibilität. Workplace, Collaboration, Managed Services, Schutz der IT-Infrastruktur sowie Storage und Backup gewinnen an Bedeutung. In fast allen Unternehmen, in denen es möglich ist, etabliert sich ein hybrider Arbeitsplatz als New Normal.

Seit Jahren ist im Channel die Rede von Managed Services. Wiederkehrende IT-Leistungen bestimmen nicht nur das aktuelle Geschäftsmodell vieler Reseller, sondern auch das künftige. Hier rechnen wir mit steigendem Bedarf. Letztlich bedeutet das für uns als Value-orientierter Distributor, dass Schulungen und Zertifizierungen, Pre-sales Support sowie Projektbegleitung als echter Value Add für unsere Reseller in den Vordergrund rücken und wir unsere Organisation und Mitarbeiter entsprechend wandeln und noch stärker ausbilden werden.“

www.omegacom.at