WER LIEFERT WAS?

Was die Distris auf Lager haben

Handys sind nach wie vor das absolute Muss im Produktportfolio der Distributoren – Hingegen setzen immer weniger Großhändler auf Festnetztelefone – Newcomer des Jahres sind Spielekonsolen – Grundsätzlich zeigt sich unter den Distris ein Trend zur breiteren Aufstellung

In der Architektur gilt: Je mehr Säulen ein Gebäude tragen, desto stabiler steht es. Diese Regel aus der Statik hat sich anscheinend auch so mancher Distributor zu eigen gemacht. Denn bei der aktuellen Befragung der Distributoren nach den jeweiligen Produktportfolios zeigt sich, dass die meisten von ihnen auf immer mehr Standbeine setzen. So haben von 42 befragten Distributoren 25 ihr Produktspektrum – mitunter massiv – erweitert; nur sechs gaben an, ihr Angebot verkleinert zu haben, bei ebenfalls sechs ist es gleich geblieben. Zu den Distributoren, die am meisten in die Breite gegangen sind, gehört zweifelsohne Siga Telecom. Glaubt man den Angaben des Unternehmens, hat der Heilbronner Großhändler sein Portfolio von zehn auf 25 Produktsegmente ausgeweitet.

Breitere Sortimente

Demnach hat sich vor allem in den Bereichen Festnetz, aber auch IT und UE, beispielsweise durch die Aufnahme von Laptops, MP3-Playern und Digicams, einiges getan. Matthias Platz, Leiter Vertrieb bei Siga Telecom, erklärt: „Ziel war es, artverwandte Themen wie zum Beispiel Telefonanlagen mit in unser Segment zu integrieren. Natürlich ist und bleibt unser Kernbereich Mobilfunk, wir möchten uns aber den weiteren Angeboten der Telekommunikation wie DSL oder Sicherheitstechnik nicht verschließen." Ein größeres Sortiment haben jetzt auch Brightpoint/Dangaard Telecom. Dass beide Distributoren ihr Produktangebot um jeweils acht Segmente von zwölf auf 20 erweitert haben, liegt wohl hauptsächlich an der Fusion beider Unternehmen im vergangenen Jahr.

Vom Broadliner zum Spezialisten

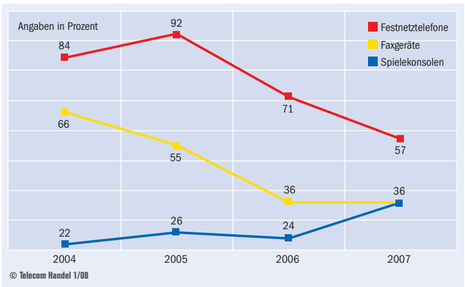
Am breitesten aufgestellt sind den Unternehmensangaben zufolge Michael Telecom (31 Segmente), der Broadliner Ingram Micro, Herweck und Teratel Communication (jeweils 29 Segmente) sowie Komsa und NT plus (jeweils 28 Segmente). Absolute Spezialdistributoren sind indes vor allem Bluestring, ein auf TK-Dienstleistungen fokussiertes Vertriebsunternehmen, sowie der reine Handy-Distributor Phoneattack. Aber auch andere, in der Regel kleinere Unternehmen sehen ihr Erfolgsrezept in der zunehmenden Konzentration auf einige wenige Segmente. So sagt Wolfgang Berkenheger, Geschäftsführer von AVW Wernicke & Sahm: „Wir fokussieren uns immer stärker auf den reinen GSM-Bereich." Für Festnetztelefone und TK-Anlagen fehle zum einen der Lagerplatz, zum anderen seien dies eher Bereiche für ausgewiesene Fachleute. Auch Fexcom geht einen ähnlichen Weg und hat sein Sortiment um die Hälfte von 14 auf sieben Segmente reduziert. „Wir konzentrieren uns auf unseren Hauptabsatzbereich, nämlich GSM. Wir möchten lieber in einem Bereich die Nummer eins werden als überall die Nummer 17", so Frank Demmler, Geschäftsführer bei Fexcom.

Mehr mobil statt fest

Betrachtet man die einzelnen Produktsegmente, ist nach wie vor das Mobiltelefon das absolute Muss im Portfolio der Distributoren. Das Ergebnis im Detail: 79 Prozent aller befragten Unternehmen führen Handys in ihrem Sortiment *(siehe Grafik 2)*. Ein ganz anderes Bild bietet sich mittlerweile bei den Festnetztelefonen: Hier sind die Zahlen stark rückläufig *(siehe Grafik 1 und 2)*. Für die negative Entwicklung mitverantwortlich sind sicherlich der heiß umkämpfte Markt sowie die im Laufe der Jahre immer stärker gesunkenen Preise und damit auch immer stärker gesunkenen Margen. Während aber Festnetztelefone 2007 mit einem weiteren Minus von 14 Prozent im Vergleich zum Vorjahr zu den großen Verlierern zählten, waren Spielekonsolen mit einem Plus von zwölf Prozent die Durchstarter des Jahres. Eine eher traurige Geschichte ist unterdessen die des Faxgerätes *(siehe Grafik 1)*: Nach einem massiven Absturz in den vergangenen Jahren dümpeln die Geräte seit 2006 nur noch bei 36 Prozent der Distributoren im Sortiment. Absoluter Exot bei den ITK-Distributoren und damit auch Schlusslicht bei den Produktsegmenten ist die Weiße Ware: Nur zwei Großhändler – Sacom und Toker Telecom – gaben an, diese zu vertreiben. Aber: Das sind immerhin zwei mehr als im Jahr 2006. ■ *Silvia Flier*

Logistische Meisterleistungen sind gefragt, wenn Distributoren die unterschiedlichsten Produkte an den Händler bringen

Grafik 1: Entwicklung ausgewählter Produktsegmente (2004–2007)

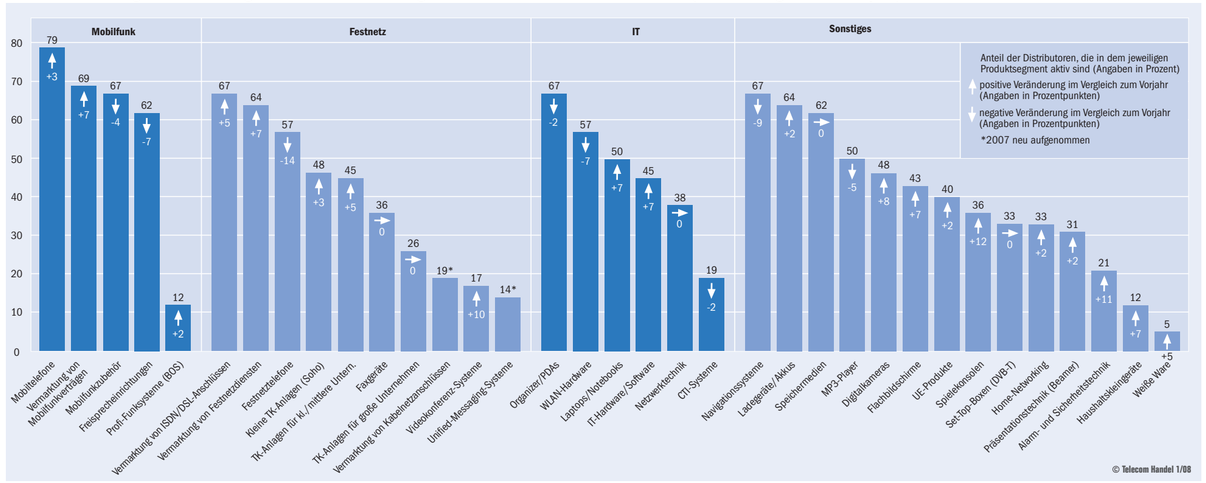


Ein Auf und Ab: Festnetztelefone und Faxgeräte haben ihren Zenit im Großhandels-Portfolio überschritten; im Aufwind sind jetzt vor allem Spielekonsolen (+ 12 Prozent)

KONTAKTDATEN DER DISTRIBUTOREN

Unternehmen	Telefon	Internet
Actebis Peacock	(02921) 994455	www.actebispeacock.de
Allnet	(089) 89422222	www.allnet.de
Aral Mobilfunk Partner	(02102) 8747201	www.aral.net
AVW Wernicke & Sahm	(02777) 81170	www.avw-shop.de
B&S Bauer & Steichele	(089) 899970	www.bauer-steichele.de
Bluestring	(089) 20603070	www.bluestring.de
Brightpoint/ Dangaard Telecom	(0651) 8245333	www.brightpoint.de; www.dangaard.de
Chris Keim Com	(07152) 9099200	www.chriskeim.com
COS Distribution	(06403) 971100 (Kunden); (06403) 971111 (Neukunden)	www.cosag.de
CumTel.de	(03643) 81120	www.cumtel.de
Degen	(07131) 2832100	www.degen-comm.de
DexxIT	(0931) 9708496	www.dexxit.de
Eno Telecom	(05921) 877440	www.eno.de
Epsilon Telecom	(09281) 1448400	www.epsilon-telecom.de
Etronixx Trading	(040) 54709309	www.etronixx-trading.de
Eurodata	(0341) 926540	www.eurodata.net
Fexcom	(0341) 944330	www.fexcom.de
Herweck	(06849) 9009110/-112	www.herweck.de
Ingram Micro	(089) 42081666	www.ingrammicro.de
IT2U	(0541) 408910	www.it2u.de
Jatel	(038821) 684300	www.jatel-online.de
Karasch-Mobilfunk	(0341) 25980500	www.karasch-mobilfunk.de
Komsa	(03722) 7130	www.komsa.com/ www.karlo.de
Kotel	(06821) 9206291	www.kotel.de
Michael Telecom	(05471) 8060	www.michael-telecom.de
My-extra (Brodos AG)	(09133) 7770140	www.my-extra.com/ www.brodos.com
NT plus	(0541) 9143599	www.ntplus.de
Online Distributions	(02303) 98601333	www.online-unna.de
Partners in Europe	(08153) 9870	www.pie-ag.de/ www.xsip.de/ www.xnereus.de
PDA-Solutioncenter	(08165) 973613	www.pda-solutioncenter.com
Phoneattack	(0761) 120240	www.phoneattack.com
Sacom	(0228) 909500	www.sacom.de
SE Schreiner-Elektronik	(07152) 30080	www.schreiner-elektronik.de
Selectric	(0251) 6183810	www.selectric.de/ www.bosfunk.info
Siga Telecom	(07131) 203830	www.siga-telecom.de/ www.siga24.de
Stolzcom	(07024) 80570	www.stolzcom.com
Tech Data	(089) 47002231	www.techdata.de
Telepart	(07164) 9408111	www.telepart.de/ www.telepart.de/neukunden
Teleround	(0711) 797330444	www.teleround.de
Teratel Communication	(09278) 770077	www.teratel-communication.de
Toker Telecom	(0711) 2535770	www.toker-telecom.de
Wap Telecom	(0651) 96790	www.wap-telecom.de

Grafik 2: Verbreitung und Entwicklung verschiedener Produktsegmente im Portfolio der ITK-Distributoren (2007 im Vergleich zum Vorjahr)



Mobilität ist Trumpf: An Handys kommt kaum ein Distri vorbei, aber auch Notebooks sind weiter im Kommen; Aufsteiger des Jahres sind Spielekonsolen, während immer mehr Großhändler auf Festnetztelefone verzichten

AUF EINEN BLICK: DAS PRODUKTPORTFOLIO DER DISTRIBUTOREN

Unternehmen	Actebis Peacock	Allnet	Aral Mobilfunk	AVW Wernicke & Sahm	B&S Bauer & Steichele	Bluestring	Brightpoint/Dangaard	Chris Keim Com	COS Distribution	CumTel.de	Degen	DexxIT	Eno Telecom	Epsilon Telecom	Etronixx	Eurodata	Fexcom	Herweck	Ingram Micro	IT2U	Jatel	Karasch-Mobilfunk	Komsa	Kotel	Michael Telecom	My-extra (Brodos AG)	NT plus	Online	Partners in Europe	PDA-Solutioncenter	Phoneattack	Sacom	SE Schreiner-Elektronik	Selectric	Siga Telecom GmbH	Stolzcom GmbH	Tech Data Deutschland	Telepart	Teleround	Teratel Communication	Toker Telecom	Wap Tel.
Mobilfunk																																										
Mobiltelefone	○	○	●	●	●	○	●	●	○	●	●	●	●	●	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○	○	●	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Mobilfunkzubehör	○	○	●	●	●	○	●	●	○	○	●	○	●	●	●	○	●	●	○	○	●	●	●	●	●	●	○	○	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○
Vermarktung v. Mobilfunkverträgen	○	○	●	●	●	●	○	●	●	●	●	○	●	●	●	○	●	●	●	○	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○	○	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	○
Freisprecheinrichtungen	●	○	●	○	●	○	●	○	●	○	●	○	●	○	●	○	●	●	●	○	○	●	○	●	●	○	●	●	○	●	●	●	●	●	○	●	●	●	○	○		
Profi-Funksysteme (BOS)	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	●	○	○	○	
Festnetz																																										
Vermarktung von Festnetzdiensten	●	●	●	●	○	●	●	○	●	●	○	●	●	●	●	●	●	●	○	○	●	●	●	●	●	○	○	○	○	○	○	●	●	○	○	○	●	●	○			
Vermarkt. v. ISDN-/DSL-Anschlüssen	●	●	●	○	●	●	○	○	●	●	○	●	●	●	●	●	●	●	○	○	●	●	●	●	●	○	○	○	○	○	○	●	●	○	○	○	●	●	○	●	●	●
Festnetztelefone	●	●	●	●	○	○	●	○	●	○	●	○	●	●	●	○	●	●	○	○	○	○	●	○	●	●	●	○	○	○	○	○	○	●	●	○	○	○	●	●	●	○
Kleine TK-Anlagen (Soho)	●	●	●	○	○	○	●	○	●	○	○	○	●	●	○	●	○	●	●	○	○	○	●	○	●	●	●	●	○	○	○	○	●	●	○	○	○	●	●	○	○	○
TK-Anlagen für kl./mittlere Untern.	●	●	○	○	○	○	●	○	●	○	○	○	●	●	○	●	○	●	●	○	○	○	●	○	●	●	●	●	○	○	○	○	●	●	○	○	○	●	●	○	○	○
Faxgeräte	●	●	○	○	○	○	●	○	●	○	○	○	●	●	○	●	○	●	●	○	○	○	●	○	●	●	●	●	○	○	○	○	●	●	○	○	○	●	●	○	○	○
TK-Anlagen für große Untern.	○	●	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	●	○	○	○	●	●	○	○	○	●	○	●	●	●	●	○	○	○	○	●	●	○	○	○	●	●	○	○	○
Vermarkt. v. Kabelnetzanschlüssen	○	○	○	●	○	○	●	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	●	●	○	○	○	●	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○
Videokonferenz-Systeme	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	●	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	●	○	●	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Unified-Messaging-Systeme	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●	●	●	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○
IT																																										
Organizer/PDAs	●	○	○	○	●	○	●	○	●	●	●	●	●	●	○	○	●	●	○	●	●	○	●	●	○	○	●	○	●	○	●	●	●	●	○	●	●	○	●			
WLAN-Hardware	●	●	●	○	○	○	●	○	●	○	○	○	●	●	●	●	●	●	○	○	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○	○	●	●	○	○	○	●	●	○	○	○	○
IT-Hardware/Software	●	●	○	○	○	○	●	○	●	○	○	○	●	○	○	○	○	●	●	○	●	○	●	○	●	●	●	●	○	○	○	○	●	●	○	○	○	●	●	○	○	○
Laptops/Notebooks	●	○	○	●	●	○	○	○	●	○	○	●	○	●	○	○	●	●	○	○	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○	○	●	●	○	○	○	●	●	●	●	●	●
Netzwerktechnik	●	●	○	○	○	○	●	○	●	○	○	○	●	●	○	●	○	●	●	○	○	○	●	○	●	○	●	●	●	○	○	○	○	○	○	●	○	○	●	○	○	○
CTI-Systeme	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	●	○	○	○	○	●	○	●	○	●	●	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Sonstiges																																										
Navigationssysteme	●	○	●	●	●	○	●	○	●	○	●	●	●	○	●	○	○	●	●	○	●	●	●	○	●	●	●	○	○	●	○	●	●	●	●	●	●	○	●	●	○	●
Ladegeräte/Akkus	●	○	●	○	●	○	●	○	●	○	●	●	●	●	●	○	○	●	●	○	●	●	●	○	●	●	●	○	○	●	○	●	●	●	●	○	●	●	●	○	○	○
Speichermedien	●	○	●	○	●	○	●	○	●	○	●	●	●	●	●	○	○	●	●	○	●	○	●	○	●	●	●	○	○	●	○	●	●	●	●	○	●	●	●	○	○	○
MP3-Player	●	○	●	○	●	○	○	●	●	○	○	●	●	○	●	○	○	●	●	○	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○	○	●	○	○	○	●	○	○	●	●	○	●
Digitalkameras	●	○	●	○	○	○	○	●	●	○	○	●	●	○	●	○	○	●	●	○	●	●	●	●	●	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●	●	○	●
Flachbildschirme	●	○	○	●	○	○	○	○	●	○	○	●	○	●	○	○	○	●	●	○	●	●	●	○	●	●	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	●	○	○	●	●
Set-Top-Boxen (DVB-T)	●	○	●	○	○	○	●	○	○	○	●	●	○	●	○	○	○	●	●	○	○	○	●	○	●	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●
UE-Produkte	●	○	●	○	○	○	●	○	●	○	○	●	●	○	●	○	○	●	●	○	○	●	●	○	●	○	●	○	○	○	○	○	○	●	○	●	○	○	●	○	○	●
Home-Networking	●	●	○	○	○	○	●	○	●	○	○	●	●	○	○	○	○	●	●	○	○	●	○	○	●	○	○	○	●	○	○	○	○	●	○	○	○	●	○	○	○	○
Spielekonsolen	○	○	○	●	●	○	○	●	●	○	○	○	○	●	○	○	○	○	●	●	●	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	●	●	○	○	●	●
Präsentationstechnik (Beamer)	●	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	●	●	○	○	○	○	●	●	○	○	○	●	○	●	●	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	●	●	○	○	●
Alarm- und Sicherheitstechnik	●	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	●	○	●	○	●	○	○	○	○	○	●	○	●	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Haushaltskleingeräte	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○
Weiße Ware	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○
Sonstiges	●1)	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●2)	●3)	○	●4)	●	○	○	○	●5)	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	●	○	○	○	○

● ja; ○ nein 1) UMTS-Datentarife und -Hardware; 2) Disney/Warner-Bros-Lizenzprodukte; 3) Türsprechsysteme; 4) Installationstechnik, Kabel; 5) Fotodrucker; Multifunktionsgeräte; Computer und Peripherie; Alle Daten basieren auf Unternehmensangaben