

Durchblick im Distri-Dschungel

2007: Zweifelsohne ein turbulentes Jahr in der deutschen Distribution – Übernahmen und Fusionen, ein neues Händlernetzwerk und eine glimpflich ausgegangene Flutkatastrophe – Und dennoch: Die Unternehmenszahlen blieben davon (bislang) meist unberührt

Ein Bild der Verwüstung. Sintflutartige Regenfälle gehen über dem mittelfränkischen Baiersdorf nieder, Mitarbeiter der Brodos AG und des angeschlossenen Distributors My-extra dringen durch die reißenden Fluten zu den Firmengebäuden vor, versuchen zu retten, was nicht mehr zu retten ist. Das Ausmaß der Katastrophe ist verheerend – Handys im Wert von mehr als vier Millionen Euro sind in den Wassermassen versunken. Doch die Lage zwei Tage nach den schweren Unwettern im Juli dieses Jahres entspannt sich, das befürchtete Aus für das Baiersdorfer TK-Unternehmen kann abgewendet werden: Der Fortbestand der Firma und der Erhalt der 200 Arbeitsplätze ist gewährleistet. Das Lager ist wieder voll einsatzbereit und mit Neuware bestückt.

Glücklicherweise haben sich auch andere düstere Prophezeiungen 2007 nicht erfüllt. Obwohl die Mehrwertsteuer um drei Prozent erhöht wurde und kein sportliches Großereignis wie die Fußball-WM im eigenen Lande einen Konsum- und Freude-taumel auslöste, ist die Katerstimmung nach dem guten letzten Jahr



Schnelle Lieferzeiten – dank optimaler Logistik

ausgeblieben und der Markt, insbesondere der für Consumer Electronics, weiter gewachsen. Von der freundlichen Großwetterlage konnten leider nicht alle Segmente in gleichem Maße profitieren. So ist der Umsatz in der Telekommunikation laut dem aktuellen Consumer Electronics Markt Index in den vergangenen drei Quartalen um 6,7 Prozent zurückgegangen. Grund dafür ist der starke Preisverfall im Festnetz und Mobilfunk, insbesondere bei den Handy-Tarifen, die laut Bitkom in den vergangenen zwei Jahren um rund 20 Prozent gesunken sind. Aber es gibt weiterhin Lichtblicke: „Nach wie vor boomen die Bereiche Navigation, DSL, Triple Play und Voice über IP. Das A und O in der heutigen Zeit ist es, neben dem Hauptgeschäft Nischenbereiche wie zum Beispiel Mobilfunk-Zubehör zu finden und

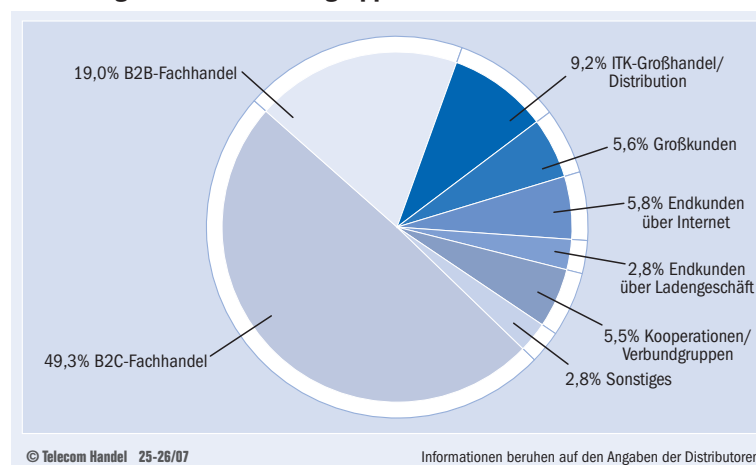
zu bedienen sowie passende Dienstleistungen anzubieten“, sagt Aetka-Chef Uwe Bauer. Eine breite Aufstellung bei gleichzeitiger Berücksichtigung von Nischen sei daher – in der Distribution wie im Fachhandel – unerlässlich. Bei Komsa selbst scheint die Strategie aufzugehen. „Wir erwarten ein Umsatzwachstum von mehr als 35 Prozent auf über 700 Millionen Euro in diesem Jahr. Damit werden wir unser angestrebtes Ziel sogar übererfüllen“, so Komsa-Vorstand Jürgen Unger.

Kooperationen tragen Früchte

Gerade die Entwicklung im Fachhandel sei erfreulich – nicht unwesentlich dazu beigetragen hat da die 2006 ins Leben gerufene Fachhandelskooperation Aetka. Apropos: Auch der direkte Wettbewerber aus Osnabrück, die NT plus AG, ging im April des Jahres mit einem „bundesweiten Netzwerk von ITK-Profis“, der „neuen“ Teleprofi, an den Start. „Wir sind mit der Entwicklung zufrieden, die strategische Neuausrichtung hat sich bereits bewährt“, erklärt NT-plus-Marketingleiter Alexander Wolf. Jedoch: „Ende 2007 sind wir verständlicherweise noch nicht da, wo wir langfristig hinwollen. Dieses Jahr haben wir als Lern- und Optimierungsphase begriffen, 2008 werden wir unsere Teleprofi konsequent weiter ausbauen und die Ressourcen entsprechend erhöhen.“

Aber nicht nur die Integration der Teleprofi sorgte bei NT plus für Wirbel in diesem Jahr: Nachdem das Starnberger Beteiligungsunternehmen Arques Industries bereits im Oktober den Kauf der Actebis-Gruppe abgeschlossen hatte, folgt jetzt zu Beginn des Jahres 2008

Bedeutung der einzelnen Zielgruppen



B2C ist der „Place to be“: Knapp fünfzig Prozent ihrer Distributionsumsätze erzielen die Unternehmen mit dem B2C-Fachhandel, gefolgt vom B2B-Fachhandel



Hoch hinaus wollen die Distris nicht nur mit den Hochregallagern wie hier bei Komsa

die Übernahme des Osnabrücker Distributors. Voraussichtlich im kommenden Frühjahr sollen beide Unternehmen unter dem Dach einer Holding an die Börse gehen. Doch ein Deal wie der um Actebis und NT plus war in diesem Jahr kein Einzelfall: Im Februar gab Tech Data bekannt, mit Brightstar, einem US-amerikanischen Distributor für mobile Endgeräte, ein europaweit agierendes Joint Venture namens Brightstar Europe gründen zu wollen. Gesagt, einige Zeit später getan: Seit diesem Monat lenkt der ehema-

lige Dangaard-Telecom-Chef Michael Möller die Geschicke von Brightstar Europe in Deutschland, Benelux und Skandinavien. Und die Welle der Konsolidierung rollte weiter: Nachdem im Februar zunächst Tech Data die Gründung des Joint Ventures angekündigt hatte, melden noch im gleichen Monat die beiden TK-Distributoren Brightpoint und Dangaard Telecom ihren Zusammenschluss.

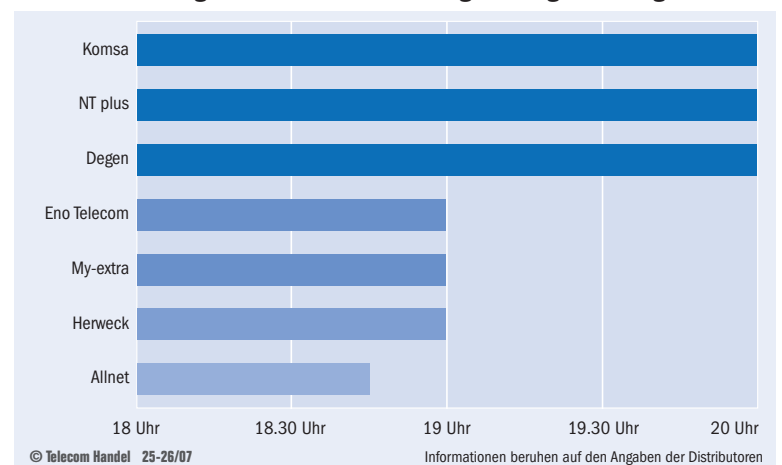
Die Konzentrationstendenzen bleiben aber nicht ohne Folgen für die deutsche Distributionsland-

schaft, wie Alexander Wolf erklärt: „Die gfk-Zahlen belegen, dass die zunehmende Konzentration zu Lasten der kleineren Distributoren geht – es gibt wenige große Gewinner, dafür aber viele kleine Verlierer.“ Nicht ganz unabhängig davon scheint das Aus des Lohmarer Distributors ABC zu sein, der wegen finanzieller Schwierigkeiten im Mai Insolvenz anmelden musste – wie es seitens ABC hieß, aufgrund einer Steuernachforderung infolge einer Betriebsprüfung bei der ehemaligen Mutter NT plus. NT plus wiederum dementierte diesen Zusammenhang damals entschieden.

Meist mehr Mitarbeiter

Wie dem auch sei, die Unternehmenskennzahlen, die die Distributoren bei unserer diesjährigen Befragung angaben, zeigen diese Tendenz nicht unbedingt. Wenn man die Entwicklung der Mitarbeiterzahlen als Indikator für den unternehmerischen Erfolg betrachtet, scheinen die kleineren Distributoren (Mitarbeiterzahl bis zu 20) keine kleineren Päckchen packen zu müssen: So bleiben die Mitarbeiterzahlen bei Bluestring, Teratel und Wap Telecom stabil, bei DexxIT, PDA-Solutioncenter, Stolzcom und Telepart gehen die Zahlen leicht nach oben, bei B&S Bauer & Steichele, Epsilon Telecom, Phoneattack und – in signifikantem Maße – bei Online Distribution (2006: 43 Vollzeit, 5 Teilzeit; 2007: 10 Vollzeit, 1 Teilzeit) nach unten. „Wir haben weiterhin die gleiche Manpower. Grund für die Verringerung sind personelle Veränderungen innerhalb der Unternehmensgruppe, der Niggemann Group“, so Ilona Roth, Marketing Niggemann Group. Unabhängig von der Unternehmensgröße steigen die Mitarbeiterzahlen tendenziell eher an: Bei 15 von 42 befragten Unternehmen ▶

Letzte Bestellmöglichkeit für die Lieferung am folgenden Tag



Kurze Lieferzeiten versprechen vor allem Komsa, NT plus und Degen: Dort können Händler bis 20 Uhr bestellen – und die Ware kommt am nächsten Tag

(rund zwei Fünftel) stehen in diesem Jahr mehr Personen auf der Gehaltsliste, bei sieben weniger und bei acht gleich viele. Einen großen Sprung nach oben hat den eigenen Angaben zufolge Komsa von 555 auf 789 Vollzeitmitarbeiter gemacht. Partners in Europe gibt gar eine Verdopplung

bedienstet mehr“, sagt beispielsweise Wolfgang Berkenheger, Geschäftsführer von AVW Wernicke & Sahn. Und Edvard Rubin, Geschäftsführer von Telepart, meint: „Wir sehen uns selbst als Discounter unter den Distributoren der Mobilfunkbranche und verzichten daher konsequent auf



Am laufenden Band werden in den Lagerhallen Pakete gepackt und versendet

der Mitarbeiterzahl (von 15 auf 30) an. Klaus Berand, Marketingleiter bei Partners in Europe, dazu: „Stellen, die noch vor einem Jahr der Padberg AG zugeordnet waren, gehören jetzt zur Tochtergesellschaft, der Partners in Europe AG. Die internen Umschichtungen erklären die Differenz.“ Rapide bergab ging es indes mit den Mitarbeiterzahlen von Brightpoint und Dangaard Telecom. Hatte Brightpoint in Deutschland rund 50 Mitarbeiter sowie Dangaard Telecom 164, sind es jetzt zusammen nur noch 171. Die Differenz ist offensichtlich, aber nicht unerklärlich: Nach der Fusion der TK-Distributoren Dangaard Telecom und Brightpoint im Februar dieses Jahres sei es, wie Marketingmanager Torsten Netzer gegenüber **Telecom Handel** einräumt, Mitte des Jahres zu einigen Entlassungen am Brightpoint-Sitz in Emmerich gekommen. Ob die Zentrale in Emmerich ganz geschlossen wird, sei derzeit noch unklar, bislang bestehe der Standort noch, so Netzer.

Außendienst: Ein Für und Wider

Wenig Veränderung gibt es grundsätzlich bei den Mitarbeitern im Außendienst. Von den 42 Unternehmen haben neun den Außendienst aufgestockt, elf haben die gleiche Anzahl an Mitarbeitern in diesem Bereich, und sieben haben ihre Außendienst-Aktivitäten reduziert oder eingestellt. Zu denen, die mittlerweile komplett auf ein Außendienst-Team verzichten, gehören: Allnet, Chris Keim Com, Jatel sowie Karasch-Mobilfunk. Schon seit längerem sind dies unter anderem AVW Wernicke & Sahn, COS Distribution, DextIT, Kotel, Telepart und Wap Telecom. Dagegen sprechen, so die Meinung vieler, vor allem die relativ hohen Kosten: „Kosten und Nutzen stehen einfach in keinem guten Verhältnis. Daher beschäftigen wir seit rund vier Jahren keinen Au-

Sendungen, die garantiert am folgenden Tag den Adressaten erreichen. Auch hier gibt es keine größeren Veränderungen, jedoch eine leichte Tendenz hin zur Verlängerung der letzten Bestellmöglichkeit. Ungeschlagen sind – nach wie vor – Komsa und NT plus mit 20 Uhr. In den Reigen der „Nachtteufler“ einreihen kann sich seit diesem Jahr auch der Heilbronner Distributor Degen, der seinen Kunden diesen Service ebenfalls bis 20 Uhr zusichert. Viele andere nähern sich dem zumindest an. Jüngstes Beispiel: Erst kürzlich hat Ingram Micro seine Cut-off-Zeiten für Order-Eingänge von 16 auf 17 Uhr verlängert – allerdings vorerst nur für Kunden in den Postleitzahlgebieten 0, 7, 8 und 9 (siehe Seite 12).

Cut-off-Zeiten verlängert

Mehr Zeit für Bestellungen gibt es ferner bei Allnet (18.45 statt 18.30 Uhr), Aral Mobilfunk (17 statt 16 Uhr), Brightpoint/Dangaard (18 statt 15 beziehungsweise 17 Uhr), Eurodata (18 statt 16.30 Uhr), Fexcom (18 statt 17 Uhr), Karasch-Mobilfunk (17.30 statt 16 Uhr), Kotel (15.30 statt 14 Uhr), Online Distribution (18 beziehungsweise 16 Uhr statt 17.30 beziehungsweise 15.45 Uhr), Partners in Europe (16 Uhr statt 13 Uhr), Phoneattack (17.30

die kostenintensive Nutzung eines Außendienstes.“ Demgegenüber hat insbesondere NT plus seine Händlerbetreuung vor Ort massiv ausgebaut (18 statt 10 Mitarbeiter).

Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Cut-off-Zeiten, das heißt dem spätesten Annahmezeitpunkt für

VOM DISCOUNTER ZUM DIENSTLEISTER

Distributor ist nicht gleich Distributor: Insgesamt 42 Distributionsunternehmen hat **Telecom Handel** in diesem Jahr in der Marktübersicht berücksichtigen können. Gemein ist ihnen allen, dass sie (unter anderem) im TK-Geschäft tätig sind. Dennoch sind die Unterschiede offenkundig: Vom 5-Mann-Familienbetrieb bis hin zum knapp 800 Mitarbeiter zählenden Großhandelsriesen, vom Distributionsdiscounter bis zum viel beschworenen Value-Added-Distributor reicht das Spektrum der Bran-

che und damit der befragten Unternehmen. Ohne Zweifel: Jeder direkte Vergleich ist daher nur unter Vorbehalt möglich.

In der vorliegenden Ausgabe werden nun die wesentlichen Kennzahlen präsentiert – beispielsweise die Kontaktdaten, die Mitarbeiter- und Umsatzzahlen sowie die Zielgruppen und Kernsegmente. In den kommenden zwei Ausgaben folgen dann die Produktportfolios (1/2008) sowie die Leistungsangebote (2/2008), die die Distributoren ihren Handelspartnern bieten.

statt 17 Uhr) sowie bei Selectric (17.30 statt 16.30 Uhr).

Was aber kostet der Versand? Besonders günstig ist der immer noch bei Komsa: Bei der 36-Stunden-Lieferung fallen lediglich 99 Cent an, bei der Zustellung über Nacht 4,99 Euro. Eurodata gibt gar an, keine Versandkostenpauschale zu erheben. Sehr wenig berechnet auch Etronixx Trading: Ab zwei Euro Porto werden hier Pakete verschickt. Noch einmal an der Preisschraube gedreht hat Phoneattack: Statt sechs Euro im Vorjahr sind es jetzt nur noch 3,90 Euro. Auffallend teuer scheint zunächst der Versand bei Ingram Micro mit 14,50 Euro – sofern der Händler nicht online bestellt

(acht Euro) und unter 100 Kilogramm bleibt. Jedoch: Bei IT-Broadlinern ist die Ware meist viel größer und schwerer als beispielsweise bei Mobilfunk-Distributoren, die fast ausschließlich Handys verschicken. Ansonsten liegen die Preise bei den übrigen Großhändlern in der Regel zwischen 4,50 und acht Euro.

Ganz grundsätzlich zeigt die Bestandsaufnahme der deutschen Distributionslandschaft 2007 keine allzu gravierenden Veränderungen. Auch wenn jeder Distributor aufgrund des dynamischen, mitunter auch schwierigen Marktes sein Päckchen zu tragen hat – daran verhaben hat sich in diesem Jahr anscheinend niemand. ■ *Silvia Flier* ▶

KONTAKTDATEN DER ITK-DISTRIBUTOREN

Unternehmen	Adresse	Telefon/Fax	Internet/E-Mail
Actebis Peacock GmbH & Co. KG	Lange Wende 43, 59494 Soest	(02921) 994455 (02921) 996489	www.actebispeacock.de info@actebispeacock.de
Allnet GmbH	Maistr. 2, 82110 Germering	(089) 89422222 (089) 89422233	www.allnet.de sales@allnet.de
Aral Mobilfunk Partner KMT GmbH	Am Gierath 10, 40885 Ratingen	(02102) 8747201 (02102) 874781201	www.aral.net guenter.cremer@aral.net
AVW Wernicke & Sahn GmbH	Siegweg 1, 35767 Breitscheid	(02777) 81170 (02777) 811728	www.avw-shop.de info@avw-shop.de
B&S Bauer & Steichele GmbH & Co. KG	Lochhamer Str. 9, 82152 Martinsried	(089) 899970 (089) 89997333	www.bauer-steichele.de info@bauer-steichele.de
Bluestring GmbH	Leopoldstr. 169, 80804 München	(089) 20603070 (089) 206030711	www.bluestring.de service@bluestring.de
Brightpoint Germany GmbH/ Dangaard Telecom Germany GmbH	Gottbillstr. 19, 54294 Trier	(0651) 8245333 (0651) 8245355	www.brightpoint.de; www.dangaard.de info@dangaard.de
Chris Keim Com GmbH	August-Lämmle-Weg 24, 71229 Leonberg	(07152) 9099200 (07152) 9099220	www.chriskeim.com vertrieb@chriskeim.com
COS Distribution GmbH	Nikolaus-Otto-Str. 11, 35440 Linden	(06403) 971100 ¹⁾ (06403) 971111 ²⁾ (06403) 971220	www.cosag.de info@cosag.de
Cumtel.de GmbH	Windischenstr. 3, 99423 Weimar	(03643) 81120 (03643) 811212	www.cumtel.de info@cumtel.de
Degen GmbH Communication	Pfaffenstr. 23, 74078 Heilbronn	(07131) 2832100 (07131) 2832199	www.degen-comm.de info@degen-comm.de
DextIT GmbH & Co. KG	Postfach 5444, 97004 Würzburg	(0931) 9708496 (0931) 9708499	www.dextit.de info@dextit.de
Eno Telecom GmbH	Bentheimer Str. 118b, 48529 Nordhorn	(05921) 877440 (05921) 877477	www.eno.de vertrieb@eno.de
Epsilon Telecom GmbH	Bahnhofstr. 18, 95028 Hof/Saale	(09281) 1448400 (09281) 1448425	www.epsilon-telecom.de post@epsilon-telecom.de
Etronixx Trading GmbH	Schnackenburgallee 177-179, 22525 Hamburg	(040) 54709309 (040) 54709409	www.etrnixx-trading.de info@etrnixx-trading.de
Eurodata Telecommunications GmbH	Wilhelm-Busch-Str. 4, 04357 Leipzig	(0341) 926540 (0341) 9265499	www.eurodata.net sales@eurodata.net
Fexcom GmbH	Torgauer Platz 1, 04315 Leipzig	(0341) 944330 (0341) 9411036	www.fexcom.de info@fexcom.de
Herweck AG	Im Driescher 10, 66459 Kirkel	(06849) 9009110/-112 (06849) 9009100	www.herweck.de vertrieb@herweck.de
Ingram Micro Distribution GmbH	Heisenbergbogen 3, 85609 Dornach	(089) 42081666 (089) 42081376	www.ingrammicro.de vertrieb@ingrammicro.de; neukunden@ingrammicro.de
IT2U GmbH	Brahestr. 11, 04347 Leipzig	(0541) 408910 (0541) 4089120	www.it2u.de reseller@it2u.de

1) Kunden; 2) Neukunden

Unternehmen	Adresse	Telefon/Fax	Internet/E-Mail
Jatel GmbH	Werner-Lauenroth-Str. 1, 23923 Wahrsow	(038821) 684300 (038821) 684313	www.jatel-online.de vertrieb@jatel-online.de
Karasch-Mobilfunk	Richterstr. 16, 04155 Leipzig	(0341) 25980500 (0341) 2598099500	www.karasch-mobilfunk.de vertrieb@karasch-mobilfunk.de
Komsa Kommunikation Sachsen AG	Niederfrohaer Weg 1, 09232 Hartmannsdorf	(03722) 7130 (03722) 713660	www.komsa.com/www.karlo.de; info@komsa.com
Kotel AG	Wellesweilerstr. 100, 66538 Neunkirchen	(06821) 9206291 (06821) 9206222	www.kotel.de vertrieb@kotel.de
Michael Telecom AG	Bruchheide 34, 49163 Bohmte	(05471) 8060 (05471) 806222	www.michael-telecom.de info@michael-telecom.de
My-extra (Brodos AG)	Erlanger Str. 9-13, 91083 Baiersdorf	(09133) 7770140 (09133) 7770149	www.my-extra.com/ www.brodos.com; info@my-extra.com
NT plus AG	Leyer Str. 24, 49076 Osnabrück	(0541) 9143599 (0541) 9143033	www.ntplus.de info@ntplus.de
Online Distributions GmbH	Heinrich-Hertz-Str. 4, 59423 Unna	(02303) 98601333 (02303) 98601601	www.online-unna.de online@online-unna.de
Partners in Europe AG	Am Anger 5, 82237 Würthsee	(08153) 9870 (08153) 987110	www.pie-ag.de/www.xsip.de/ www.xnereus.de; info@pie-ag.de
PDA-Solutioncenter GmbH	Lilienthalstr. 14, 85375 Neufahrn	(08165) 973613 (08165) 973699	www.pda-solutioncenter.com info@pda-solutioncenter.com
Phoneattack Telekommunikations Vertriebs GmbH	Industriestr. 51, 79194 Gundelfingen	(0761) 120240 (08000) 120240	www.phoneattack.com info@phoneattack.com
Sacom GmbH	Nikolaus-Otto-Str. 1 b, 53859 Niederkassel	(0228) 909500 (0228) 9095096	www.sacom.de info@sacom.de
SE Schreiner-Elektronik GbR	Eltingerstr. 61, 71229 Leonberg	(07152) 30080 (07152) 300838	www.schreiner-elektronik.de info@schreiner-elektronik.de
Selectric Nachrichtensysteme GmbH	Haferlandweg 18, 48155 Münster	(0251) 6183810 (0251) 6183800	www.selectric.de/ www.bosfunk.info gsmfachhandel@selectric.de
Siga Telecom GmbH	Frankenbacher Str. 13, 74078 Heilbronn	(07131) 203830 (07131) 2038344	www.siga-telecom.de/ www.siga24.de; info@siga24.de
Stolzcom GmbH	Küferstr. 18, 73257 Köngen	(07024) 80570 (07024) 805780	www.stolzcom.com info@stolzcom.com
Tech Data GmbH & Co. OHG	Kistlerhofstr. 75, 81379 München	(089) 47002231 (089) 47002704	www.techdata.de vertrieb@techdata.de
Telepart GmbH	Zeppelinstr. 8, 73105 Dürnbach	(07164) 9408111 (07164) 9408190	www.telepart.de info@telepart.de
Teleround AG	Gutenbergstr. 10, 70794 Filderstadt	(0711) 797330444 (0711) 797330420	www.teleround.de info@teleround.de
Teratel Communication GmbH	Hauptstr. 2, 95466 Weidenberg	(09278) 770077 (09278) 770088	www.teratel-communication.de info@teratel-communication.de
Toker Telecom	Voltastr. 2, 70376 Stuttgart	(0711) 2535770 (0711) 25357765	www.toker-telecom.de f.memis@toker-telecom.de
Wap Telecom GmbH	Herzogenbuscher Str. 54, 54292 Trier	(0651) 96790 (0651) 9679229	www.wap-telecom.de kontakt@wap-telecom.de