



Ingram Micro
Benno Schlumpf,
Geschäftsführer



SCS Computer Systems
Roman Heuser,
Sales Manager/Mitglied der
Geschäftsleitung



Zibris
Mariano Isek,
Partner/Managing Director

RÜCKBLICK

Welche Bilanz ziehen Sie für Ihr Schweizer Geschäft im vergangenen Kalenderjahr 2016?

Das Jahr 2016 ist geprägt durch saisonal grössere Schwankungen bei der Nachfrage. Wenn auch nach wie vor mit kleinem Volumen, ist das Wachstum bei Cloud-Themen konstant. Vor allem Software- und Rechencenter-Lösungen sind dabei die Treiber. Dafür leiden andere Infrastruktur-Bereiche, was sich nicht weiter verwunderlich in anhaltendem Preiskampf ausdrückt. Wir sehen aber trotzdem ein gutes Jahr, weil wir viel Zeit in die Kostenkontrolle investieren.

Insgesamt sehen wir auf ein positives 2016 zurück. Wir konnten durch den Ausbau unseres Lösungsgeschäfts und den stetigen Ausbau unseres Sortiments weiter wachsen und neue Märkte für uns gewinnen. Diese positive Bilanz verdanken wir unseren treuen Partnern und unseren motivierten Mitarbeitern.

Wir ziehen eine positive Bilanz. Uns ist es gelungen, auf die unterschiedlichen Herausforderungen vom Markt zu reagieren. Wir konnten unsere Produkte und Dienstleistungen gut positionieren. In der 15-jährigen Geschichte hat Zibris noch nie so viel Umsatz gemacht. 2015 war schon ein super Jahr und im Moment sieht es so aus, als könnten wir im Jahr 2016 einen neuen Rekord verzeichnen. Das ist in der aktuellen Marktlage nicht selbstverständlich und macht uns stolz.

Welche Channel-relevanten Ziele haben Sie hierzulande für 2016 definiert und haben Sie diese Ziele erreicht?

Wir haben uns für 2016 Wachstum in definierten Kunden-Segmenten vorgenommen. Dieses Ziel haben wir nur teilweise erreicht, da sich die Reseller-Landschaft sehr dynamisch entwickelt. Einzelne Händler-Segmente stehen selber vor grösseren Herausforderungen, was sich natürlich direkt auch auf unsere Performance auswirkt. Andererseits haben sich Fokus und Investitionen auf spezifische Lösungsthemen ausbezahlt, mit denen wir mittel- und langfristig Erfolg anstreben.

Wir wollten das Channel-Vertriebsmodell weiter ausbauen und konnten dies auch in Form von Kunden-Zuwachs in neuen Segmenten, neuen Vertriebspartnern, Distributionsverträgen und neuen Geschäftsfeldern im Bereich IFPDs (Interactive Flat Panel Displays).

Für uns war die definitive Etablierung von Pure Storage im Schweizer Markt ein zentrales Ziel. Seit dem Start im Februar 2014 ist viel passiert. Viele der bedeutendsten Storage- und Datacenter-Systemintegratoren arbeiten mit uns zusammen. Gemeinsam setzten wir alles daran, den Vormarsch von Flash weiter voranzutreiben. Ein wichtiges Etappenziel ist erreicht. Ein weiterer Erfolg war die Stärkung der HPE- und Spare-Parts-Produkte innerhalb von Zibris.

Welche Produkte und Lösungen aus Ihrem Haus wurden im vergangenen Jahr am stärksten nachgefragt?

Cloud zum Trotz sehen wir gute Zahlen und Wachstum bei der Software. Viel Freude bereiten uns auch unsere «Specialty Solutions», mit denen wir in Nischenmärkten erfolgreich unterwegs sind. DC/POS und Unified Communications & Collaboration sind nur zwei Beispiele, wo sich Fokus und Kompetenz auszahlen. Und bereits ein Dauerbrenner ist unser XXL-Modell, über das wir den Schweizer Markt mit einer breiten Palette an Supplies, Peripherie und Komponenten aus dem Zentrallager in D-Straubing versorgen.

Die grösste Nachfrage hatten wir im Bereich Netzwerk & Storage. Mit dem allgegenwärtigen Thema Cloud, welches branchenübergreifend Einzug hält, wurde auch dieses Jahr vermehrt in Netzwerk- und Storage-Produkte investiert. Unsere Lösungen für interaktive Kommunikation, etwa unsere Info Wall, ein digitales schwarzes Brett, oder unsere mobilen, interaktiven Flat Panels für Meetings wurden erst kürzlich vorgestellt. Der Trend zur Digitalisierung ist spürbar und wirkt sich auf die Nachfrage nach unseren Lösungen aus.

Stark zugelegt hat Pure Storage. Der kalifornische All-Flash-Speicherspezialist ist mittlerweile eine etablierte Grösse im Markt. Weiter wurden die HPE-Produkte wie Server, Speicher und Netzwerk stark nachgefragt. Dies ist sicherlich auch ein Resultat der nahen und intensiven Partnerschaft mit HP Enterprise. Auf gutem Niveau bewegen sich auch die Spare-Parts-Produkte. Immer mehr Reseller schätzen das umfangreiche Lager an HP- und IBM-Server Ersatzteilen unterschiedlicher Generationen.

AUSBLICK

Mit welchen Erwartungen gehen Sie in das kommende Kalenderjahr?

Nach einigen Jahren mit eher verhaltenen Wirtschaftszahlen sehen die Instanzen wie KOF und Seco eine bessere Entwicklung für 2017. Dies werten wir als positives Zeichen für unsere Branche, welche unter Investitionsstau zu leiden hatte. Projekte waren grundsätzlich immer vorhanden, wurden aber endlos rausgeschoben oder nur mit Minimalgrösse bestellt. Auch ist die Abschreibungsdauer auf Investitionsgüter häufig verlängert worden, weil auf Infrastrukturseite zu wenig Druck zur Erneuerung bestand.

Wir denken, dass die Investitionsfreudigkeit auch im kommenden Jahr 2017 weiter anhält und nur punktuell verlagert, aufgeschoben wird. Die ICT-Branche befindet sich immer noch im Wandel und dürfte auch für 2017 weitere Veränderungen und Konsolidierungen mit sich bringen. Geschäftsfelder könnten zusammengelegt werden und Marktbegleiter dürften zu Kooperationspartnern verschmelzen, welche gemeinsame Synergien nutzen, um stärker im Channel aufzutreten.

Wir sehen gute Chancen für unsere Produkte und Dienstleistungen. Projekte wurden in der Vergangenheit aus finanziellen Gründen hinausgeschoben, aber der technologische Fortschritt lässt sich nicht aufhalten. Am Beispiel von All-Flash Storage sehen wir dies sehr gut. Die Vorteile sind markant und über die gesamte Nutzungsdauer gerechnet lässt sich oftmals mit einem neuen System sogar Geld sparen. Es kann aber nicht nur eine «Box» verkauft werden. Es braucht eine komplette Betrachtungsweise.

Welche Herausforderungen sehen Sie für 2017 auf Schweizer Reseller zukommen?

Neue Kanäle und Geschäftsmodelle werden den traditionellen Schweizer Reseller mit reinem Produkt-Handel noch mehr unter Druck setzen. Innovation und Fokus auf margenträchtigere Lösungs- und Service-Ansätze sind nötig, um nachhaltig erfolgreich zu sein. Wir sind aber überzeugt, dass ein Schweizer Fachhändler mit einem kompetenten Auftritt auch künftig die erste Anlaufstelle vor allem für KMU-Endkunden sein wird.

Durch den stetigen Wandel, sowie steigende Anforderungen im ICT-Umfeld muss sich der Reseller diesen Veränderungen weiter anpassen. Verschiedene Branchen bewegen sich noch schleppend im Zeitalter der Digitalisierung, doch genau dies dürfte eine riesige Chance sein. Hinzu kommt ein spürbarer Generationenwechsel im Alltag, welcher ein neues Konsumverhalten, aber auch Ansichten und Anforderungen mit sich bringt.

Ein Reseller muss heutzutage eine grosse Bandbreite an Kompetenzen abdecken können, hinsichtlich verfügbarer Technologien sowie ergänzenden Bereichen wie Evaluierung, Test und Vermarktung. Da stellt sich die Frage, ob ein Reseller alles selber abdecken muss oder ob allenfalls strategische Partnerschaften Sinn machen. Der Mut, auch neue Wege einzuschlagen, wird ein entscheidender Faktor sein.

Auf welche Technologien beziehungsweise Lösungsbereiche setzen Sie im kommenden Jahr hierzulande Ihren Schwerpunkt?

Wir werden weiterhin auf unsere Stärken setzen und versuchen, da zu wachsen, wo wir heute schon gut aufgestellt sind. Des Weiteren werden wir das Thema Service – von Schulung bis Logistik – noch mehr in den Mittelpunkt stellen. Cloud schliesslich ist ein strategischer Eckpfeiler in unserem Unternehmen und wir werden da in der vollen Breite aktiv sein, sowohl mit unserem «Best in Class»-Marktplatz wie auch in der Abdeckung der verschiedenen Infrastruktur-Angebote.

Wir werden unseren Schwerpunkt auf interaktive und vernetzte Kommunikations-Lösungen setzen. Wir befinden uns hier in einen Wachstumsmarkt und sind mit unseren Produkten und Anwendungen sehr gut positioniert. Einen weiteren Schwerpunkt setzen wir auf unser klassisches Geschäftsfeld, dem Handel mit ICT-Produkten aller Art, sprich Netzwerk, Storage, Spareparts etc.

Wir bleiben unserem Fokus treu. Für uns stehen weiterhin Datenmanagement-, Infrastruktur- und Archivierungslösungen im Fokus. Dies insbesondere von den Herstellern HP Enterprise, Pure Storage und Artec IT Solutions. 2017 werden wir zudem die Netzwerkprodukte von Aruba und vereinzelt Produkte von HP Inc. vertreiben. Mit den ergänzenden Leistungen von Zibris, wie Business Development, Marketing und Tech-Services, spüren wir eine sehr grosse Nachfrage im Schweizer Markt.

Welche konkreten Ziele setzen Sie sich für 2017?

Die Planung ist zwar noch nicht abgeschlossen, aber wir wissen heute schon, dass wir moderat im Umsatz wachsen wollen. Dabei wird der Fokus auf profitables Wachstum im Vordergrund stehen. Wir sind bereits in der Evaluation neuer Geschäftsfelder und Kundensegmente, die wir mit unserem starken Team, einem breiten Angebot und der Kompetenz von Ingram Micro angehen werden.

Wir werden 2017 unsere Geschäftsfelder weiter ausbauen. Unser Fokus im Lösungsgeschäft liegt in der Weiterentwicklung unserer Produkte mit IFPDs und interaktiver Kommunikations-Software. Unsere Softwarelösung Info Wall, ein interaktives Mitarbeiter- und Besucher-Informationssystem, passt zu grossformatigen Multi-Touchscreens. Unsere Partner sollen noch mehr in dieses Geschäftsfeld einbezogen werden. Das Distributionsgeschäft werden wir mit Produkten und Dienstleistungen ebenfalls stärker ausbauen.

Wir wollen auch 2017 kontinuierlich wachsen. Ergänzende Dienstleistungen sind bei uns, zusätzlich zum reinen Distributionsgeschäft, seit Jahren sehr wichtig. Diesen Bereich wollen wir weiter ausbauen. Bei Pure Storage rechnen wir damit, dass wir den Umsatz mehr als verdoppeln können. Über die gesamte Firma streben wir ein Wachstum im guten zweistelligen Prozentbereich an. Der Weg wird nicht einfach, aber unsere Flexibilität und Fokussierung hilft uns da sehr. Wir wollen nicht alles machen, dafür das eine richtig gut.