

MEHR ALS REINE KOMPLEMENTENDISTRIBUTION, ABER KEIN BROADLINER

Siewert & Kau wählt den goldenen Mittelweg

BALANCE. Der Bergheimer Distributor Siewert & Kau will hierzulande weitere Marktanteile gewinnen – vor allem über den Fachhandel. Er positioniert sich zwischen Komponenten- und Broadline-Distribution.

Distributor Siewert & Kau baut aus. Das ist derzeit durchaus wörtlich zu nehmen, denn das Logistikzentrum in der Bergheimer Zentrale wird um 1 800 Quadratmeter erweitert. Erst im November vergangenen Jahres war dort eine zusätzliche Verpackungsstraße ans Netz gegangen, jetzt platze der Lagerplatz angesichts der steigenden Umsatzvolumina aus allen Nähten.

Kein Wunder, denn allein im ersten Halbjahr 2006 hat Siewert & Kau rund zehn zusätzliche Herstellerverträge abgeschlossen, unter anderem mit Canon, Acer, Toshiba, Philips (Monitore) und Sony (optische Laufwerke).

Breite ja, Broadline nein

Man sei trotz dieser massiven Erweiterung des Portfolios, das mittlerweile auf rund 3 800 Artikel angewachsen ist, keineswegs auf dem Weg zum Broadliner, betont Siewert & Kau-Chef Björn Siewert vehement: „Wir wollen uns nicht verzetteln und ich halte auch nichts davon, alles und jeden auf Lager vorzuhalten, das überlassen wir den Broadlinern mit Riesnlager, Riesenmarktmacht und starkem Konzern im Rücken“. Man wolle lieber profitabel und den Fachhandelskunden ein solider und langfristig zuverlässiger Partner sein. Damit

behalte das Komponentengeschäft weiterhin seine wichtige Rolle in der Portfolio-Strategie, allerdings erweitert um ergänzende Produkte und Hersteller.

Ein „vernünftiges Produktangebot“ erfülle fünf Kriterien: Es ist in sich stimmig, zu vernünftigen Preisen vermarktbar und just-in-time beim Kunden. Ein rundum funktionierendes Service- und RMA-Konzept sowie Marketing- und Absatzsupport für Partner gehört ebenfalls zur Basis. Verlässlich zu sein bedeutet für Siewert vor allem, „dass unsere Partner auch noch in fünf Jahren vernünftige RMA-, Service- und Garantie-Leistungen erhalten“.

Das Branchentrauma Astra hat offenbar auch hier tiefe Spuren hinterlassen, bleibt ein warnendes Schreckgespenst. Auf eine möglichst zu 100 Prozent reibungslos funktionierende RMA-Abwicklung legen die Bergheimer daher großen Wert: „Die klassische Herstellergarantie-Abwicklung ist für Reseller nicht zumutbar – daher bieten wir unseren Kunden unter anderem Sofort-Austausch oder eine Gutschrift“, erklärt Siewert, „im Gegensatz zu anderen Distributoren, die nach drei Monaten nur noch Zeitwertgutschriften erteilen“.

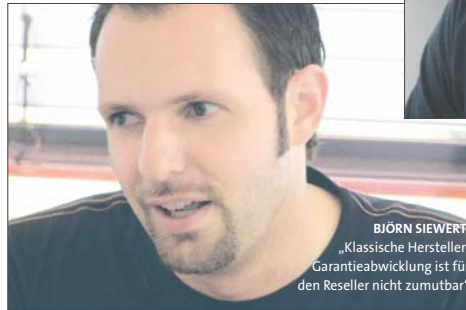
Reseller, die bei besonders günstigen Preisangeboten zugreifen, sollten sich daher immer bewusst sein, dass sie damit wahrscheinlich auf

Qualität im Service verzichten, warnt der Firmengründer: „Einfach immer nur der billigste zu sein, ist nicht unsere Strategie“.

Partner stärken

Zum Service, den das Unternehmen künftig verstärkt rund um sein Pro-

schriftungstechnik vor. Wenn sich das Pilotprojekt bewährt, sind weitere Events dieser Art geplant. Auch auf diese Weise will der Spezialdistributor, der in mehreren europäischen



BJÖRN SIEWERT: „Klassische Herstellergarantieabwicklung ist für den Reseller nicht zumutbar“

duktportfolio anbieten will, gehört insbesondere der Marketing- und Vertriebssupport für die Partner. Dazu wurde kürzlich gemeinsam mit Samsung eine Aktion zum Thema Lightscribe gestartet. Das Ziel: Die Qualität der Verkaufsflächen verbessern und den Vertrieb stärken. Das Promotioenteam führt dazu bei verschiedenen Partnern vor Ort im Ladenlokal diese CD- und DVD-Be-

ländern tätig ist, das Geschäft hierzulande weiter ankurzeln. Über die Anfang 2006 gegründete Niederlassung in München soll außerdem das Geschäft im süddeutschen Raum gestärkt werden.

Stoßzeiten abfedern

Es ist allerdings nicht nur das bloße Warenvolumen, das erneute Investi-

tionen in die Logistik nötig machte. „Die Hauptsätze werden mittlerweile zwischen 15:30 und 18 Uhr gemacht, das zeigt sich immer deutlicher“, berichtet Siewert, „unsere Aufgabe ist es, Technik und Logistik so zu managen, dass wir dies alles zu günstigsten Konditionen abbilden können“. Die Logistik sei das Herzstück der Distribution, bleibe daher auch künftig in Bergheim angesiedelt und werde stetig optimiert.

Zur jüngsten Diskussion um die Frachtkosten in der Distribution (siehe IT-BUSINESS NEWS 28/2006) legt Siewert noch einmal nach: „Wir sind Dienstleister und als solcher haben wir vor allem auch für jene Kunden, die kleinere Aufträge bestellen, just-in-time zu liefern, und das so günstig wie möglich“. Angesichts des Preisverfalls seien Komponenten für einen vollwertigen PC bereits zum Preis von rund 250 Euro zu beziehen. „Es kann doch nicht sein, dass ich dafür einen Mindermengenzuschlag oder eine zusätzliche Gebühr verlange, weil der Mindestbestellwert höher liegt“, wertet Siewert, „und was passiert außerdem, wenn der Kunde zweimal am Tag bestellt?“ Frachtkostenmodelle mit fixen Staffelpreisen lehne man kategorisch ab. Die Bergheimer verfahren seit Jahren nach einem anderen System, das sich in der Praxis sehr gut bewährt habe: Die echten Fixkosten sind im System hinterlegt, jeder Vertriebsmitarbeiter sieht sie, sobald der Auftrag definiert ist. ■ rb



SIEWERT ZUR ZUKUNFT DES FACHHANDELS

Der Fachhandel hat Zukunft, weil:

- die Produkte nicht einfacher werden, sondern komplexer und kritische Kunden in Deutschland wollen beraten werden
- Service langfristig auch hierzulande bezahlt werden wird
- dem IT-Fachhandel bei Fragen rund um Netzwerk- und IT mehr Know-how zugetraut wird
- die Entwicklung der Fachhandelskooperationen klar zeigen, dass der Fachhandel weiter wächst, Flächenmärkte eher stagnieren
- Flächenmärkte nie die Qualitätsberatung des Fachhandels leisten kann
- Die Menschen hierzulande älter werden und diese Beratung benötigen
- extrem preissensitive Kunden nicht zum Mediamarkt gehen, sondern zum Online-Händler

Unternehmens-Eckdaten

- 120 Mitarbeiter insgesamt, 90 davon arbeiten am Standort Bergheim, wo auch Zentrallager und Logistikzentrum ihren Sitz haben
- 3 800 Artikel im Portfolio, v. a. Komponenten
- Umsatz 2005: 297 Millionen Euro
- Last Order: 18 Uhr, Lieferung binnen 24 Stunden europaweit

