



Björn Siewert und die Gebrüder Kau zählen zu den Urgesteinen der Distribution und des IT-Fachhandels. Und genau diese Erfahrung hilft dem Komponenten-Disti dabei, zu verstehen, mit welchen Anforderungen Fachhändler konfrontiert werden.

Vollsortiment nicht ausgeschlossen

Siewert & Kau auf dem Weg zum Logistiker

Von **Gabriele Nehls**

Für Björn Siewert liegt die Sache auf der Hand. Die Rolle der Distribution im Markt hat sich grundlegend geändert. War die Distribution vor Jahren noch der Erfüllungsgehilfe des Herstellers, so ist eine seiner wichtigsten Funktionen heute die Logistik. Der Distributor schafft die logistischen Grundlagen für Hersteller und Fachhandel.

Mit den Anforderungen des Marktes hat sich auch das Unter-

nehmen Siewert & Kau verändert. „Wir kommen aus dem Handel, haben uns zum Distributor entwickelt und werden jetzt auch zum Logistiker“, resümiert Björn Siewert, einer der Gründer und Geschäftsführer. Die Gebrüder Kau und Björn Siewert kennen sich schon seit mehr als 20 Jahren. Anfangs, bei der Gründung des gemeinsamen Unternehmens im Jahr 1994, sei es nur ein Zubrot neben dem Studium gewesen, erst einmal regional – als

Das Angebot von Siewert & Kau

Arbeitsspeicher	Kingston, Corsair, V-Data
Barebones	Shuttle, MSI, Asus
Case Modding Zubehör	Thermaltake, Zalman, A Plus
Controller	Dawicontrol, Digitus
CPUs	Intel, AMD
Eingabegeräte	Logitech, Cherry, A4-Tech
Festplatten	Samsung, Maxtor, WD
Gehäuse	Chieftech, LC-Power, Thermaltake
Geräuschdämmung	Silverstone
Grafik-/Videokarten	FX, MSI, Point of View
Kabel/Adapter/Stecker	Digitus, IC
Kühler/Lüfter	Arctic, Thermaltake, Zalman
Laufwerke	Samsung, LG, NEC/Sony/Optiarc
Mainboards	Asrock, MSI, Gigabyte
Messtechnik/Werkzeuge	Digitus
Netzteile	Enermax, LC-Power, Tagan
Netzwerk-/TK-Komponenten	Trendnet, TP-Link, Netgear
Soundkarten	Creative, Terratec
Verteiler/Verstärker/Konverter	Digitus
Wechselrahmen	Techsolo, Digitus

Fachhändler mit Endkundengeschäft. Über die Jahre hinweg stiegen die Anforderungen, und es kam der Umschwung zum Distributor. Zu Beginn noch als Herstellervertretung für bestimmte Vertriebsgebiete. „Diese Erfahrung mit Endverbrauchern hilft uns heute noch. Wir wissen, vor welchen Anforderungen der Fachhändler steht“, betont Siewert.

Mittlerweile agiert Siewert & Kau schon seit zehn Jahren als Distributor für Schlüsselkomponenten. Doch wie die meisten Komponenten-Distis lässt sich Siewert nur ungern auf diese Nische festlegen. Für ihn ist jedes Produkt eine Komponente. Der Fokus bei Siewert & Kau liegt zurzeit auf den Key-Komponenten, wie Siewert sie nennt. Sie machen etwa 70 Prozent des Umsatzes aus. Er schließt allerdings nicht aus, dass sich sein Unternehmen – wenn der Markt dies fordert – irgendwann einmal zum Vollsortimenter entwickelt.

Die richtige Information zur richtigen Zeit

Aktuell steckt der Distributor allerdings erst ein mal mitten im Ausbau seiner Logistik. „Der Fachhandel schraubt notgedrungen seine Lagerhaltung immer mehr zurück“, erklärt Siewert.

Die Ware muss schnell beim Kunden sein. Zwar haben sich die Entfernungen nicht verändert, wohl aber die Geschwindigkeit, mit der die Ware diese Entfernung überbrücken muss. Die Logistik ist für Siewert die eigentliche Herausforderung für die heutige Distribution. Und so hat das Bergheimer Dreigestirn beispielsweise viel in den Ausbau seiner Lager investiert. Inzwischen verfügt das Unternehmen über 8.000 Quadratmeter Lagerfläche auf dem firmeneigenen Grundstück. Und damit sei man noch lange nicht am Limit: Auf dem Grundstück sind noch 15.000 Quadratmeter frei. Der Disti hat neben seinem Hauptsitz in Bergheim drei weitere Vertriebsniederlassungen in Deutschland und ist in fast allen Ländern Europas aktiv.

Die richtige Information zur richtigen Zeit

Das Team des Distributors umfasst inzwischen 150 Mitarbeiter – gerade im vergangenen Jahr ist die Stammmannschaft rasant gewachsen. Ein Grund dafür ist, dass für Siewert die direkte Betreuung seiner Kunden wichtig ist. „Das eigentliche Geschäft wird letztendlich zwischen Menschen gemacht“, sagt er. Aus diesem Grund sind seine Vertriebler

CP

**Die wichtigsten
Komponenten-
Distributoren
in Deutschland**

gut geschult. Sie halten die Ohren offen, was die Kunden wollen und was der Markt bringt, können Trends weitergeben. Der eigentliche Mehrwert, den der Distributor einem Fachhändler bieten kann, ist, ihm die richtige Information zur richtigen Zeit zur Verfügung zu stellen, sagt Siewert. Das sei wirklicher Service.

Nicht jeder Kunde ist erwünscht

Siewert & Kau hat das vergangene Geschäftsjahr mit einem Umsatz von rund 340 Millionen Euro abgeschlossen. Das Unternehmen ist laut eigenem Bekunden von Beginn an profitabel gewesen – so auch im vergangenen Jahr. Für die kommenden zwölf Monate will Siewert das Geschäft weiter vorantreiben, vor allem durch die Weiterentwicklung zum Logistiker und die Hinzunahme von Projektgeschäften. Auch den aktiven Kundenstamm von derzeit 4.500 Kunden will Siewert auf jeden Fall noch erweitern. Allerdings will er nicht unbesehen alle Kunden haben. Man sei ja schließlich kein Broadliner. (MF)

CP

Meinung der Autorin

Siewert & Kau ist ein Distributor, der langfristige Entwicklungen des Marktes beobachtet. Diese Strategie mag zwar nicht so spektakulär sein wie das Tagesgeschäft mit Speicherbausteinen, bringt aber offensichtlich dauerhaften Erfolg – Profitabilität für den Disti selbst und für die Fachhändler Sicherheit im Umgang mit ihrem Distributor. Ob das Liebäugeln mit dem Status als Vollsortimenter wirklich Vorteile bringt, muss man abwarten. Ein Bauchladen hat bisher nur wenige weiter gebracht.

Studie von Unisys zur Datensicherheit

Deutsche werden immer ängstlicher

Die Deutschen sind mehr denn je besorgt um ihre Sicherheit – beispielsweise wenn es um den Schutz mobiler Endgeräte geht. Das Gleiche gilt für die Sicherheit von persönlichen Daten, Online-Transaktionen, Kreditkarten und Computern. Das hat der IT-Dienstleister Unisys in einer Umfrage herausgefunden. Dabei wurden in Deutschland rund 950 Personen telefonisch befragt.

Hier die wichtigsten Ergebnisse: 78 Prozent der Befragten gaben an, extreme oder große Angst vor

dem Diebstahl und Missbrauch ihrer persönlichen Daten zu haben. Am zweitgrößten sind die Bedenken in puncto „finanzielle Sicherheit“. 72 Prozent gaben an, sehr besorgt darüber zu sein, dass ihre Kreditkartendetails von Dritten ausspioniert und verwendet werden könnten.

Mobile Endgeräte sind eine Gefahrenquelle, so die Meinung von 64 Prozent der Befragten. Sie würden ein mobiles Endgerät nicht für Online-Transaktionen in Betracht ziehen. **Alexander Roth**

DESIGN TRIFFT TECHNOLOGIE.

Elder 22" TFT Monitor für den anspruchsvollen Office- und Multimedia-Anwender. Mit seinem repräsentativen Display ist der W2252TQ nicht nur ein stylischer Blickfang fürs Auge, sondern mit seinen technischen Features ideal für den Einsatz im Homeoffice. Der hohe Kontrast von 10.000:1 ermöglicht perfektes Arbeiten bei allen Lichtverhältnissen. Und durch die schnelle Reaktionsgeschwindigkeit von 2 ms werden auch bewegte Bilder verzögerungsfrei dargestellt. **HEK 228,- EUR**



22" TFT Monitor W2242T – leistungsstarker Business Monitor • 1680x1050 Pixel • extrem hohes Kontrastverhältnis 8.000:1 • schnelle 5 ms (ISO) Reaktionszeit • großer Blickwinkel von 170/170 Grad • f-Engine für brillante Bilder • ARC Formatumschaltung 4:3 auf 16:10 • DVI mit HDCP und zusätzlicher VGA Eingang • TCO 03 • VESA **HEK 181,- EUR**



Projektor DX 630 – komfortabler Business Projektor • 0,55" DMD DLP mit nativer XGA Auflösung (1024x768) • 7 Segment Farbrad • 3000 ANSI Lumen • Carl Zeiss Objektiv • vielfältige Anschlussmöglichkeit (VGA, S-Video, Composite-Video, HDMI) • automatischer Weißabgleich • Quick on/off • 3 Jahre Garantie • geringe Folgekosten durch günstige Ersatzlampenpreise **HEK 699,- EUR**



Notebook P300-U.ABRAG – 13,3" Fullpower Fliegengewicht mit LED Backlight • Intel® Core™2 Duo T8300 (2,4 GHz, 3 MB, 800 MHz FSB) • NVIDIA® GeForce® Go 8600M GS mit 256 MB VRAM • 3 GB Arbeitsspeicher • 250 GB S-ATA HDD • externer Super Multi Brenner • nur 1,65 kg • im eleganten Black Rose Design **HEK 1.269,- EUR**



Super Multi Blue BE06LU10 – Externer Design-Hybrid • neueste Blu ray Technologie • liest auch HD-DVD ROM • brennt 6fach BD-R und 2fach BD-RE Medien • mit LightScribe-Technologie • unterstützt alle gängigen Brennformate **HEK 260,- EUR**

Mehr Informationen über LG IT-Produkte: LG Connect – immer für Sie da: 069/697637-132

Distributoren Monitore & Projektoren: Actebis Peacock GmbH, API, b.com AG, Ingram Micro Distribution GmbH, Tech Data Deutschland GmbH & Co. OHG. Distributoren Notebooks: Actebis Peacock GmbH, b.com AG, Ingram Micro Distribution GmbH. Distributoren Laufwerke: Actebis Peacock GmbH, b.com AG, COS Distribution AG, Devil Computer Vertriebs GmbH, Ecom Electronic Components Trading GmbH, E + K Data AG, Ingram Micro Distribution GmbH, Siewert & Kau Computertechnik GmbH, Tech Data Deutschland GmbH & Co. OHG