

## INTERVIEW

# Siewert & Kau-Chef will das Projektgeschäft ausbauen

Der Bergheimer Spezial-Distributor Siewert & Kau will für Systemhäuser attraktiver werden. Das Projektgeschäft stehe dabei im Mittelpunkt, wie Siewert & Kau-Geschäftsführer Björn Siewert im Interview erläutert.

Das Interview führte Regina Böckle

## Logistik erweitert

Ende Juni erfolgte bei Siewert & Kau der offizielle Spatenstich für den Ausbau des Lager- und Logistikzentrums direkt am Firmensitz in Bergheim. Insgesamt rund 1,2 Millionen Euro wird das Unternehmen in diesem Jahr für die Erweiterung der Logistik- und Office-Kapazitäten investieren. Es ist bereits die fünfte Gebäude-Erweiterung seit der Firmengründung im Jahr 1994.

## Systemhauskontakt bei Siewert & Kau

Markus Broich  
eMail: mbroich@siewert-kau.de  
Telefon: 02271 / 763-145

WEB | [WWW.SIEWERT-KAU.DE](http://WWW.SIEWERT-KAU.DE)

ITB: Für welche Reseller möchte Siewert & Kau interessanter werden?

**SIEWERT:** Wir wollen das Projektgeschäft mit mittelständischen Systemhäusern forcieren, die sich auf den Verkauf von Software oder Services spezialisiert haben. Denn viele von ihnen möchten die Hardware-Seite der Projekte nicht selbst abwickeln, ihren Endkunden aber dennoch gerne das ganze Projekt aus einer Hand liefern.

ITB: Was können Sie dieser Klientel bieten?

**SIEWERT:** Wir haben mit Markus Broich einen eigenen Betreuer für die Systemhäuser an Bord, der über große Erfahrungen in diesem Geschäft verfügt. Diesen Partnern bieten wir umfangreiche Lager- und Logistik-Services, das komplette Fulfillment bis hin zur Konfigurierung und Assemblierung von Systemen jeden Volumens. In all diesen Bereichen verfügen wir bereits über jahrelange Erfahrungen.

ITB: Woher rührt diese Erfahrung, da Sie das Projektgeschäft erst jetzt forcieren?

**SIEWERT:** Für klassische B-Brands haben wir all diese Dienstleistungen schon seit über zehn Jahren übernommen. Systemhäusern können wir daher dieselbe Stabilität und Zuverlässigkeit garantieren, die wir diesen Herstellern gegenüber bewiesen haben. Zudem haben Reseller, die ihr Projekt über uns abwickeln, den

Vorteil, dass wir im Unterschied zu manchen Herstellern nie direkt gehen werden. Je eher außerdem klar ist, dass



**BJÖRN SIEWERT**  
Geschäftsführer  
Siewert & Kau

es sich bei einem Auftrag um ein Projekt handelt, desto eher können wir dazu beitragen, bessere Preise zu ermöglichen.

ITB: Welche Themen eignen sich für das Projektgeschäft?

**SIEWERT:** Wir halten hier besonders die Office Automation, aber auch den Bereich Multifunktionsgeräte und Storage für äußerst interessante Wachstumsmärkte. Außerdem wird AMD mit Quadcore auch wieder Marktanteile zurückgewinnen. Inwiefern sich das Hybrid-Festplatten-Konzept durchsetzen wird, lässt sich heute nicht sagen, eine interessante Technologie ist es allemal. Am Ende des Tages geht es jedoch darum, wie viel Umsatz ich damit generieren kann.

ITB: Worauf sind Ihre stetigen Umsatzsteigerungen zurückzuführen?

**SIEWERT:** Zum einen haben wir neue Kunden gewonnen, auch durch die gute Resonanz auf der CeBIT. Gleichzeitig zahlt sich einfach aus, dass wir eine ausgezeichnete Warenverfügbarkeit und die zugesagten Cut-off-Zeiten mit Liefe-

— ANZEIGE —

**IT-SECURITY 2007**  
PARTNER SOLUTION DAYS &  
IT-ENTSCHEIDER KONGRESS

FACHKONGRESS FÜR ENDKUNDEN UND IT-PARTNER

<b>06.09.</b> Hanau	<b>13.09.</b> Düsseldorf	<b>25.09.</b> München
------------------------	-----------------------------	--------------------------

**Compliance**  
definiert  
**IT-Security** neu

Jetzt anmelden unter  
[www.security-2007.de](http://www.security-2007.de)

SearchSecurity.de
**IT-BUSINESS**
 eGovernment

INTERVIEW

ung am nächsten Tag gewährleisten. Das wird honoriert. Zum anderen haben wir sicherlich an manchen Stellen von der Schwäche anderer Distributoren profitiert, aber auch davon, dass die Broadliner im Komponentenbereich nicht so stark sind wie spezialisierte Distributoren.

ITB: Wochenlange Lagerzeiten kann sich angesichts des schnellen Preisverfalls kein Komponenten-Distributor leisten. Weshalb dann Ihre große Investition in den Lager-Ausbau?

SIEWERT: Erstens benötigen wir Platz, um das jährlich steigende Umsatzvolumen abzuwickeln. Zweitens haben wir unser Portfolio stetig erweitert und hier – beispielsweise mit Canon – sehr viel bewegt. Drittens lagern Hersteller zunehmend Aufgaben an die Distribution aus. Viertens ballt sich die Hochphase der Bestellungen verstärkt auf die Zeit zwischen 16 und 18 Uhr. Das bedeutet, dass wir in einer immer kürzer werdenden Zeitspanne immer mehr Ware bewegen müssen. Der Kunde erwartet eine bestmögliche Warenverfügbarkeit zu marktoptimalen Preisen, und das funktioniert nur mit einer effizienten Logistik. Fünftens wollen wir neue Kunden für das Projektgeschäft erschließen. Ein Teil unserer jüngsten Investitionen hier am Standort Berg-

heim wird daher auch in die Verbesserung der Prozesse und in die Prozess-Automatisierung fließen.

ITB: Was bedeutet bei Ihnen die Cut-off-Zeit 18 Uhr – ist die Ware dann nur versandfertig, oder geht sie tatsächlich am gleichen Tag auf die Reise?

SIEWERT: Bei Siewert & Kau heißt das, dass jede bis 18 Uhr eingegangene Bestellung am selben Tag verschickt wird. Das ist das Ergebnis von viel Arbeit, einer flexiblen kundenorientierten Auftragsabwicklung und überdurchschnittlich motivierten Mitarbeitern. Die Unternehmenskultur ist in dieser margenarmen Branche also ein elementarer Erfolgsfaktor. Natürlich gehören zur Logistik auch Partner wie UPS oder TOF, welche die Ware befördern. Mit ihrer Hilfe kann die Ware innerhalb von 24 Stunden in fast jeden Winkel Europas versendet werden.

ITB: Einsparmöglichkeiten bei der Bestellabwicklung heißt in der Distribution meist auch, Fachhändler dazu zu motivieren, möglichst online zu bestellen. Ist das für Sie ein Thema?

SIEWERT: Für Broadliner ist das selbstverständlich ein großes Thema. Bei

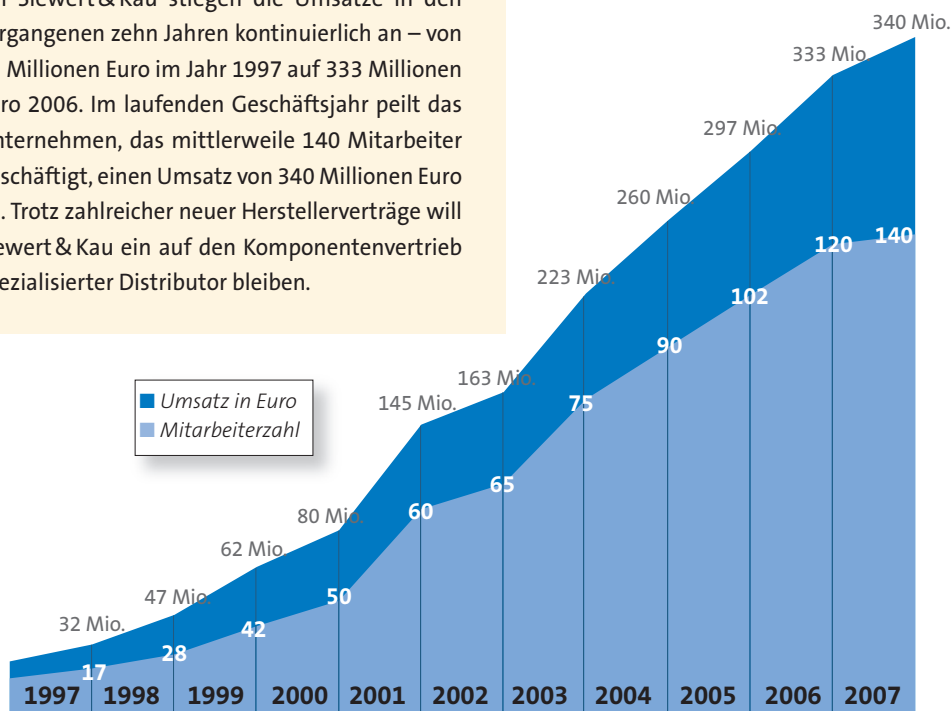
uns allerdings spielt die telefonische Bestellung noch immer eine sehr wichtige Rolle. Denn gerade im Komponentengeschäft erwarten Partner von uns vor allem umfangreiche und spezifische Beratung rund um Produkte, Markt und Marktentwicklungen, die bekanntlich bei den CPUs extrem schnelllebig sind. Hier zählt das Know-how und die Geschwindigkeit, mit der unsere Mitarbeiter beispielsweise von möglichen Preissenkungen erfahren. Ähnlich wie beim Börsenhandel bedarf es dazu persönlicher Kontakte und viel Erfahrung – das kann das beste Online-Tool nicht leisten. Unsere Partner nutzen unsere Website überwiegend, um sich kurz zu informieren, bestellt wird jedoch in der Regel telefonisch. Doch abgesehen davon werden wir unsere Online-Plattform selbstverständlich erweitern.

ITB: Welche Angebote werden Sie in das Portal einbinden?

SIEWERT: Wir werden das Online-Angebot rund um unsere Produkte und Services erweitern und es zum Informations- und Management-Portal für die Partner und Fachhändler ausbauen. □

Umsatz-Entwicklung

Bei Siewert & Kau stiegen die Umsätze in den vergangenen zehn Jahren kontinuierlich an – von 32 Millionen Euro im Jahr 1997 auf 333 Millionen Euro 2006. Im laufenden Geschäftsjahr peilt das Unternehmen, das mittlerweile 140 Mitarbeiter beschäftigt, einen Umsatz von 340 Millionen Euro an. Trotz zahlreicher neuer Herstellerverträge will Siewert & Kau ein auf den Komponentenvertrieb spezialisierter Distributor bleiben.



ANZEIGE

**IT-SECURITY 2007**  
PARTNER SOLUTION DAYS & IT-ENTSCHEIDER KONGRESS  
FACHKONGRESS FÜR ENDKUNDEN UND IT-PARTNER

06.09. Hanau | 13.09. Düsseldorf | 25.09. München

Regulär € **289**

**ACHTUNG:** Als registrierter User unserer Medienpartner\* erhalten Sie ein **kostenfreies VIP-Ticket!**  
Anmeldung unter: [www.security-2007.de](http://www.security-2007.de)

\* SearchSecurity.de | IT-BUSINESS | eGovernment