Unterstützung auf allen Ebenen

Zum 1. April hat Christian Weiss die Geschäftsführung beim **Nordanex Systemverbund** übernommen. Wir sprachen mit dem neuen Geschäftsführer über den Start in Zeiten von Corona, die strategische Ausrichtung der Gruppe sowie das Zusammenspiel mit Soennecken.

Herr Weiss, ihr Start als Nordanex-Geschäftsführer ist durch die Corona-Pandemie sicher ein wenig überschattet worden. Wie sind Sie in Ihrer neuen Position aufgenommen worden und wie gewährleisten Sie in dieser anspruchsvollen Zeit den Kontakt und Austausch mit und innerhalb der Gruppe?

Die Aufnahme in meine neue Position war durchweg positiv und offen, wofür ich mich bei allen Partnern, Lieferanten und Herstellern herzlich bedanken möchte. Dass ich von Beginn an das Zusammenwirken zwischen der Nordanex und Soennecken verantwortet und daher schon früh Vertrauen sowie Fürsprache der Partner erhalten habe, kommt mir sicher zu Gute. Wir pflegen seit jeher einen transparenten und offenen Umgang. Im Zusammenspiel der erforderlichen Kontinuität und gleichzeitig neuen Perspektiven wird dieser sehr von unseren Partnern geschätzt. Dabei erschwert die Pandemie natürlich den gewohnten persönlichen Austausch. Wir haben daher neue virtuelle und interaktive Workshop- und Austausch-Formate etabliert, die hervorragend funktionieren. Diese werden das persönliche Miteinander, sobald wir dieses wieder leben können, auch künftig bereichern.

„Um für die zukünftigen Marktentwicklungen gewappnet zu sein, braucht es eine dauerhaft agile Weiterentwicklung des eigenen Geschäftsmodells", sagt Nordanex-Geschäftsführer Christian Weiss.

Wie sehen Sie die Nordanex aufgestellt, wie unterstützen Sie die Mitglieder und welche persönlichen Ziele haben Sie sich in Ihrer neuen Position gesetzt?

Die Nordanex ist für sich und insbesondere im Zusammenspiel mit der Soennecken für die Zukunft sehr gut und nachhaltig aufgestellt. Wir fokussieren uns dabei für unsere Partner im Wesentlichen auf drei Handlungsfelder: Zum einen sind wir immer da erfolgreich, wo wir Menschen miteinander vernetzen. Besonders im ITK-Markt, in dem die vielfältigen Anforderungen des Kunden oftmals nur noch als kooperatives Modell darstellbar sind. Hier haben wir neben unseren etablierten Vernetzungsprogrammen auch entsprechende Fachgruppen an den Start gebracht – insbesondere verbundübergreifend mit den Mitgliedern der Soennecken. Zum anderen unterstützen wir unsere Partner auf der Prozessebene mit unterschiedlichen Leistungsmomenten. Und zwar überall dort, wo die Größe des Verbunds aus Nordanex und Soennecken zu einem Wettbewerbsvorteil für unsere Partner führt. Wir reduzieren für diese deutlich die Komplexität des Daily-Business, damit sie sich auf ihre individuellen Kernkompetenzen und Kunden fokussieren können. Drittens ist uns wichtig, den Erfolg in der Zukunft abzusichern und mit unseren Partnern ihre Unternehmen weiterzuentwickeln. Hier haben wir dank unserer Entwicklungsprogramme zum Managed-Service-Provider oder kooperativen Leistungsaustausch schon ein erfolgreiches Portfolio. Aktuell bauen wir unsere Ideen von erweiterten Cloud- und Managed-Service-Strategien und ergänzenden Bereichen wie DMS-Lösungen oder der interaktiven Medien gemeinsam mit Partnern und Mitgliedern weiter aus. Für mich persönlich als „Kooperationsüberzeugungstäter" ist dabei ein wesentliches Ziel, ein hohes Maß an

Mitgestaltung und Beteiligung der Partner an der Weiterentwicklung der Nordanex zu ermöglichen. Erst durch dieses gemeinsame, intensive Vorgehen mit unseren Partnern ergibt sich ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die kommenden Jahre – für den Verbund und für die Partner.

Mit einem Umsatzplus von 26,8 Prozent hat sich die Nordanex im vergangenen Jahr gut entwickelt. Und auch im ersten Quartal konnte die Gruppe ein Plus von über 20 Prozent erzielen. Welche Faktoren sind für die positive Entwicklung verantwortlich und welche Trends beobachten Sie?

Ein entscheidender Faktor für die positive Entwicklung ist die hohe Professionalität und das ambitionierte Vorgehen der Nordanex-Partner. Anders gesagt, unsere Partner machen als vertrauensvoller, kompetenter und regionaler Lösungsanbieter einfach einen guten Job bei der Digitalisierung ihrer Kunden. Dass unsere Leistungen deutlich verstärkt angenommen werden und wir unseren Partnern damit diese positive Entwicklung ermöglichen, ist unser erfolgreicher Beitrag. Das geht Hand in Hand. Die aktuelle Situation beschleunigt bereits bekannte Trends im Channel rapide. Weiter zunehmen wird das Geschäft mit Managed Services und Cloud-Lösungen – das ist nicht neu. Wofür es aber in Deutschland noch vor der Pandemie ein Jahrzehnt gebraucht hätte, das werden wir nun in einem Bruchteil der Zeit erfahren. Hier bieten wir seit mehreren Jahren unter anderem mit dem Nordanex-Managed-IT-Service-(NMS)-Programm einen wichtigen Zukunftsbaustein für unsere Partner, dessen Erfolg sich in der arbeitsteiligen Weiterentwicklung zwischen teilnehmenden Systemhäusern und Nordanex begründet.

Auch in den Reihen der Soennecken gibt es einige Mitglieder, die sich intensiv mit IT-Themen befassen. Welche Synergien sehen Sie zwischen beiden Fachhandelskooperationen und mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese heben?

Wir freuen uns über ein hohes und zunehmendes Interesse der Soennecken-Mitglieder an den Nordanex-Leistungen, ganz besonders, da Mitglieder aus beiden Kooperationen durch neue Marktpotenziale profitieren. Dafür schlagen wir im Zusammenspiel zwischen der Soennecken und der Nordanex die Brücke – inhaltlich wie auch persönlich. Wir haben in der Soennecken viele Mitglieder, die ihr Unternehmen in Richtung Digitalisierung ausbauen. Andere betreiben das Systemhausgeschäft seit Jahren hochprofessionell als eigenen Unternehmensbereich. Egal, an welcher Stelle der Entwicklung oder Überlegung ein Soennecken-Mitglied steht, mit der Nordanex bieten wir vom ersten Einstieg in den IT-Markt bis hin zu ausgereiften Service-Konzepten die passende Bandbreite und entsprechende Mitspieler und Vernetzungspartner.

Seit Anfang 2018 gehört der Nordanex Systemverbund zur Overather Fachhandelsgenossenchaft Soennecken.

Lassen Sie uns einen Blick auf die aktuelle Marktsituation werfen: Was bedeutet der Ausbruch der Corona-Pandemie für Sie und Ihre Mitglieder und wie schätzen Sie die weitere Entwicklung ein?

Aktuell kursieren viele Thesen, Hoffnungen und Befürchtungen. Ich halte mich hier ein wenig mit kurzfristigen Spekulationen zurück. Was das angeht, fahren wir alle aktuell auf Sicht. Dass die Pandemie durch die erhöhte Akzeptanz des virtuellen Arbeitens eine rapide Beschleunigung der Digitalisierung mit sich bringt und die dazu erforderlichen IT-Projekte und Service-Modelle davon profitieren werden, ist mittlerweile im Markt geteilt. Auch eint uns im Channel die Erwartung, dass sich nach kurzer Zurückhaltung ein Nachholbedarf bei diesen Investitionen einstellen wird. Diesem langfristigen Blick kann ich mich anschließen. Eines ist aber sicher: Auf diesen weiteren Digitalisierungsschub zu warten, um dann weiter zu machen wie bisher, wird für die Zukunft nicht ausreichen. Um für die zukünftigen Marktentwicklungen gewappnet zu sein, braucht es eine dauerhaft agile Weiterentwicklung des eigenen Geschäftsmodells; mit Fokus auf eigene Kernkompetenzen und ergänzende Lösungskompetenz aus dem Partnernetzwerk. Für diese unternehmerische Weiterentwicklung sind wir als Verbund die geeignete Plattform. An diesem Punkt erfahren wir eine hohe Bereitschaft der beiden Mitgliedergruppen, um übergreifende Marktbearbeitung und gemeinsame Kundenangebote auf den Weg zu bringen. Diese Möglichkeit macht uns im Zusammenspiel zwischen der Nordanex und der Soennecken branchenübergreifend einzigartig und bietet für die Zukunft enormes Potenzial für unsere Mitglieder und Partner.

www.nordanex.de
www.soennecken.de