

Zehn Jahre Systemhausverbund Nordanex

# Feste Größe im Systemhausumfeld

Seit zehn Jahren ist die Systemhausgruppe Nordanex am Markt. Die noch junge Gruppe verzeichnete im vergangenen Jahr ein starkes Mitgliederwachstum und zählt mittlerweile schon 240 Partner. Der Systemhausverbund sieht sich im Jubiläumsjahr mehr denn je gefordert, die Partner in der anhaltenden Markt-Evolution zu begleiten.

Wolfgang Kühn

Die Landschaft der IT-Verbundgruppen ist überschaubar. Die meisten Gruppierungen, durchweg mittelständischer Struktur, existieren bereits seit vielen Jahren. Neugründungen sind selten, Abgänge halten sich in Grenzen. Zu den eher jüngeren Branchenvertretern zählt Nordanex mit Sitz in Bremerhaven. Zehn Jahre alt wird der Systemhausverbund in diesem Jahr. Zu Beginn, 2006, betrachteten die etablierten Gruppen spöttisch das Geschehen unweit der großen Schiffsanleger. War doch der Kooperationsmarkt – wenngleich längst nicht ausgeschöpft – gut verteilt. Und dass Ralph Warmbold, Ehemann von Nordanex-Geschäftsführerin Martina Warmbold-Brauns, zuvor Manager der von Frank Garrelts gegründeten Akcent Computerpartner – die Garrelts 2006 an die Synaxon-Gruppe von Frank Roebbers verkaufte – war, galt noch längst nicht als Erfolgsgarant für den Verbund.

In den Folgejahren näherte sich die Nordanex GmbH & Co.KG immer mehr dem Ziel einer Systemhauskooperation. Als GmbH & Co.KG bot die Kooperation Partnern die Möglichkeit einer Beteiligung an. Einige Händler nahmen das Angebot an, sind auch heute



Die große, weite Welt im Blick: die Nordanex-Zentrale unweit der Schiffsanleger in Bremerhaven

noch als Kommanditisten am Unternehmen beteiligt. Existenziell wichtig aber, so Management Consultant Ralph Warmbold gegenüber CRN, war die im Spätherbst 2006 vereinbarte Zentralregulierung mit der Bertelsmann-Tochter BFS Finance, »zum Vorteil unserer Mitglieder und zur Risikominimierung für unsere Lieferanten«.

## Zuwachs bei Partnern und Einkaufsvolumen

Parallel dazu vereinbarte die Kooperation strategisch wichtige Lieferanten-, also Distributionsverträge. Vor allem »unsere moderate Preisgestaltung bei Hersteller- und

Lieferantenverträgen verbunden mit einem hohen Maß an Kompetenz, Zuverlässigkeit sowie Verständnis für die Mitgliedsbetriebe und deren Zukunftsfragen, wird von unseren Partnern honoriert«, betont Warmbold. Dieses Vertrauen der Kooperationsmitglieder habe zu einem kontinuierlichen Zuwachs bei der Mitgliederzahl auf derzeit etwa 240 Partner geführt. Mehr als 80 Prozent davon zählen zu den Systemhäusern, die anderen zum ITK-Fachhandel. Im Schnitt beschäftigen die Systemhäuser zwischen zwölf bis 15 Mitarbeiter, wobei die Tendenz zu Betrieben mit mehr als 50 Mitarbeitern zunehme, zählt Warmbold auf. Im zurückliegenden Jahr habe

Nordanex 60 neue Mitglieder aufgenommen, »obwohl wir, vorsichtig wie es sich für Hanseaten gehört, nur mit 50 Neuzugängen rechneten«. Interessant sei es, dass unter den neuen Partnerbetrieben »18 Systemhäuser waren, die zuvor einem anderen Verbund angehörten«. Dabei legt Warmbold Wert auf die Feststellung, dass man bei Nordanex keine Mitglieder habe, die gleichzeitig einer anderen Gruppe angehören.

»Doppelmitgliedschaft geht bei uns gar nicht. Da sind wir altmodisch. Das kann auf Dauer auch nicht funktionieren, denn auch die Lieferanten wollen

klare Verhältnisse«, betont er im Gespräch mit CRN. Für das laufende Jahr sei man »weniger forsch beim Partnerzuwachs unterwegs«. So halte er 50 neue Partner bereits für sehr anspruchsvoll. Einen Grund erkennt er in der Bonität der interessierten Reseller. »Langsam kommt zum Vorschein, dass der Wandel in der Branche manche Existenzen bedroht. Das PoS-getriebene Denken hin zum lösungsorientierten Business lässt vermehrt Marktteilnehmer auf der Wegstrecke verhungern«.

Mit der Partnerzahl steigt auch das zentralregulierte Einkaufsvolumen kontinuierlich an. »Wir legen jährlich zweistellig zu, im vergangenen Jahr waren es zwischen zehn und 15 Prozent.« Konkreter will sich Warmbold auf Nachfrage nicht äußern. Nur so viel: Das gesamte Einkaufsvolumen der Mitglieder, einschließlich der über Nordanex bezogenen Waren, belaufe sich auf etwa 70 Millionen

Euro. Damit sei die Gruppe längst ein ernst zu nehmender Verbund nicht nur für den Wettbewerb, sondern auch für Hersteller und Distributoren.

Als »klare Preisgestaltung« bezeichnet er auch die Mitgliedsgebühren. »Eine vollwertige Partnerschaft kostet 88 Euro im Monat. Da sind alle wichtigen Leistungen einschließlich unseres Einkaufsstools Neos eingeschlossen. Bei uns gibt es, im Gegensatz zu anderen Gruppen, keine Light-Mitgliedschaft oder Staffellung nach Betriebsgröße. Das macht keinen Sinn. Nur wer weitergehende Unterstützung oder Betriebsberatung benötigt, muss dies gesondert bezahlen.« ■ [www.nordanex.de](http://www.nordanex.de)

MEHR  
AUF  
[crn.de](http://crn.de)

CRN-Interview

## »Kompetenz ist gefragt – nicht der Bauchladen«

Ralph Warmbold, Management Consultant beim Systemhausverbund Nordanex, erklärt im Gespräch mit CRN, wie sich kleine und mittelgroße Systemhäuser im B-2-B-Markt gegen große Wettbewerber behaupten können.

Wolfgang Kühn

**CRN:** Herr Warmbold, die Strukturen des ITK-Fachhandels haben sich grundlegend verändert. Die Zukunft der Reseller liegt im Systemhausgeschäft. Auf welche Anforderungen des Marktes müssen sich Systemhausbetreiber einstellen?

**Ralph Warmbold:** Sie müssen sich umorientieren vom rein physikalischen Anbieter, also Leistungserbringer, hin zum lösungskompetenten Erbringer von Dienstleistungen. Allein das Thema Cloud erfordert diesen Wandel. Sicherlich werden Server nach wie vor in Betrieb sein. Auch Ersatzbeschaffungen werden notwendig bleiben und Infrastrukturen müssen gewartet werden. Aber die eigentliche Herausforderung besteht darin, sich noch mehr als in der Vergangenheit auf

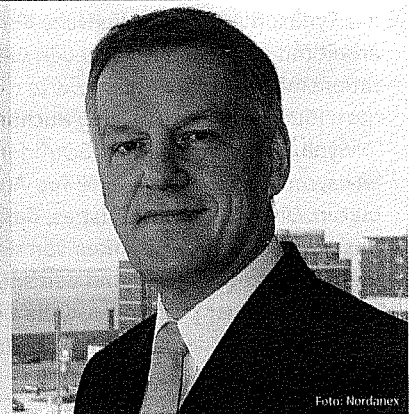
ausgewählte Herstellerlösungen und Leistungen zu konzentrieren. Kompetenz und Spezialisierung sind gefragt, nicht der früher so beliebte Bauchladen. Wer dem nicht folgt, wird als Systemhaus von den B-2-B-Kunden nicht ernst genommen.

**CRN:** Aber wo bleibt dabei die nötige Dienstleistungsbreite, beispielsweise bei komplexen Projekten?

**Warmbold:** In solchen Fällen kommen wir als Verbund ins Spiel. Gibt es Lücken im Kompetenzbereich, dann können wir als Kompetenzzentrale in vielfältiger Weise Unterstützung anbieten. Das kann Projektbegleitung sein oder, was zu unseren Kernfunktionen gehört, Networking. Das heißt, spezialisierte Systemhauspartner zusammenzubringen, die dann gemeinsam ein umfangreiches Projekt bearbeiten. Dazu muss eine Verbundgruppe Networking nicht nur auf ihre Fahnen schreiben, sondern auch leben.

**CRN:** Bei vielen Projekten stehen kleine und mittelständische Systemhäuser im Wettbewerb zu den Großen der Branche. Wie können Sie sich dagegen behaupten?

Ralph Warmbold,  
Management  
Consultant beim  
Systemhausverbund  
Nordanex



**Warmbold:** Nur durch Spezialisierung. Viele B-2-B-Kunden suchen nach Dienstleistern in ihrer Region. Diese Nähe ist und bleibt ein Vorteil des Mittelstands. Folglich sind überregional tätige Systemhäuser auch nur dann erfolgreich, wenn sie eine regionale Verankerung haben. Selbst das Geschäftsmodell von Bechtle ist darauf aufgebaut, dass sie regionale Systemhäuser kaufen. Aber B-2-B-Kunden sind eher an regionalen Anbietern interessiert. Deshalb sehe ich da keine große Gefahr für unsere Mitgliedsbetriebe.