



Leere Lager: Viele Produkte rund um Home-Office sind nur noch schwer erhältlich, die Preise steigen

Corona-Krise erreicht ITK-Branche

Nach dem Hoch ein Tief

Die Corona-Krise geht auch an der ITK-Branche alles andere als spurlos vorbei. Aktuell sorgt sie vor allem für Lieferengpässe und steigende Preise bei Home-Office-Produkten, doch Experten erwarten einen baldigen Einbruch der Nachfrage, zurückgefahrenere IT-Investitionen und verschobene Projekte. Doch es gibt auch Chancen und vor allem viel Hilfsbereitschaft.

Stefan Adelmann | Normalerweise pendelt der Händlereinkaufspreis der Webcam »C920« von Logitech verlässlich zwischen 40 und maximal 60 Euro. Seit vielen Jahren gibt es hier allenfalls kleine Ausschläge in die eine oder andere Richtung. Normal ist an der jetzigen Situation aber kaum mehr etwas. Innerhalb weniger Wochen ist der HEK der Webcam rasant gestiegen und hat sich von kürzlich 43 auf mittlerweile über

Der Preis der Webcam Logitech C920 hat sich innerhalb weniger Wochen nahezu verdreifacht

120 Euro knapp verdreifacht, wie sich an den Daten der Händlerplattform IT-Scope ablesen lässt, die Informationen von hunderten in Deutschland aktiven ITK-Distributoren erhält. Ein Beispiel wie aus dem volkswirtschaftlichen Lehrbuch, sagt Benjamin Mund, Geschäftsführer von IT-Scope, im Gespräch mit CRN. »Angebot und Nachfrage.« Dem Preissprung sind seit Januar mehrmals Peaks der Abverkäufe vorausgegangen,

die Lagerbestände haben sich entsprechend zügig geleert, die C920 ist aktuell nur noch bei einigen wenigen Grossisten verfügbar.

»Reicht nicht, um Bedarf zu decken«

»Ich habe so eine Situation noch nie erlebt«, berichtet auch Marco Kuhn, Vertriebsleiter des IT-Aufbereiters bb-net, gegenüber CRN. Zwar konnten die Schweinfurter

CRN Interview

»Im dritten Quartal wird der Tiefpunkt erreicht sein«

Knappe Lagerbestände, Lieferengpässe, steigende Preise – Ingram Micros Deutschlandchef Alexander Maier berichtet im CRN Interview, wie sich die Corona-Krise aktuell auf die Distribution auswirkt und welche Herausforderungen die kommenden Monate mit sich bringen werden.

CRN: Herr Maier, im Markt lässt sich aktuell eine stark gestiegene Nachfrage nach bestimmten Produktgruppen beobachten. Können Sie dies ebenfalls bestätigen?

Alexander Maier: Wenn man den bisherigen Verlauf der Corona-Krise anschaut und eine Prognose für die Zukunft stellt, gleicht dieser einer N-Form. Im März sehen wir einen enormen Peak, vor allem in den Bereichen Home-Office, Home Schooling, aber auch bei UCC. Wir befinden uns hier aber bereits am Tipping Point. Die Nachfrage wird jetzt deutlich abnehmen, da viele Unternehmen den Bedarf gedeckt und ihre Mitarbeiter für das Home-Office ausgerüstet haben. Daher werden in den nächsten Monaten viele Herausforderungen auf uns zukommen: Die Wirtschaft wird in die Rezession gleiten, viele Unternehmen werden existenziell um den Fortbestand ihrer Geschäftsaktivitäten zu kämpfen haben, mit Kurzarbeit und mit Stellenabbau. Angesichts dieser massiven wirtschaftlichen Auswirkungen mit großer finanzieller Instabilität gilt es nun, ein diszipliniertes Kostenmanagement mit enger Liquiditätskontrolle umzusetzen.

CRN: Und wie können und müssen Sie als Distributor, aber wie kann auch die gesamte Branche auf diese Entwicklung reagieren?

Maier: Wir sind hier bereits in Gesprächen mit den wichtigsten Lieferanten, um gemeinsame Lösungen zu entwickeln und zu klären, wie wir beispielsweise Zahlungen stunden können. Allem voran sind



Quelle: Ingram Micro

aber strukturelle Maßnahmen gefragt, damit unsere Fachhandelspartner finanzielle Stabilität und Liquidität gewinnen und so auch langfristig handlungsfähig bleiben.

CRN: Wie entwickelt sich wiederum die Produktverfügbarkeit, kommt es in den zuvor angesprochenen Produktbereichen bereits zu Engpässen?

Maier: In einigen Bereichen kommt es bereits zu Engpässen, da viele Lieferketten aufgrund der Corona-Infektionen in Mitleidenschaft gezogen wurden. Dies betrifft beispielsweise Infrastruktur-Produkte, PCs und Notebooks, wo es aktuell zu Lieferverzögerungen von sechs bis acht Wochen kommt. Auch bei Displays sehen wir erste Auswirkungen, hier gibt es in Europa aber noch relativ hohe Lagerbestände.

Zwar haben viele unserer Lieferanten ihre Produktion bereits wieder hochgefahren. Dennoch rechnen wir kurzfristig mit weiteren temporären Unterbrechungen, mitunter durch unzureichen-

den Nachschub der benötigten Komponenten. Zudem hängt die Verfügbarkeit auch von der Logistik ab. Teilweise laufen mit Produkten beladene Schiffe derzeit nicht aus oder Ware kann nicht in ausreichender Menge geflogen werden, wodurch es immer wieder zu Verzögerungen kommen kann. Aufgrund dessen werden auch die Preise anziehen und es wird bei vielen Produkten zu einer Verteuerung im Markt kommen.

CRN: Wie ist Ihre Einschätzung: Wie lange wird sich diese kritische Situation im gesamten Markt hinziehen?

Maier: Wir gehen davon aus, dass die Marktentwicklung im zweiten Quartal deutlich nach unten gehen wird, im dritten Quartal wird der Tiefpunkt erreicht sein. Im vierten Quartal rechnen wir dann mit einer Entspannung.

CRN: Aber wird sich die Krise darüber hinaus langfristig auf die gesamte Struktur des Channels auswirken?

Maier: Aktuell lässt sich dazu nur schwer etwas sagen. Aber wenn Sie nach meinem Bauchgefühl fragen, dann wird die Entwicklung definitiv Auswirkungen auf den ITK-Channel haben und es wird zu strukturellen Veränderungen kommen. Wir werden eine weitere Konsolidierung und eine vorübergehend schwierige Gesamtsituation sehen. Doch angesichts der zu erwartenden wirtschaftlichen Gesamtauswirkungen der Corona-Krise wird die ITK-Branche sicherlich frühzeitig wieder an Dynamik gewinnen: Die Digitalisierung wird einen deutlichen Schub erfahren und Themen wie der Digitalpakt, IT-Security und New Work werden ganz nach oben auf der Agenda rücken. ■

Beladene Schiffe laufen nicht aus, Ware kann nicht in ausreichender Menge geflogen werden

► Fortsetzung von Seite 10

den eigenen Ausstoß an Notebooks kurzfristig deutlich steigern, das reiche aber »bei weitem nicht, um den Bedarf zu decken«. Eine Ausnahmesituation, nicht nur für die Unterfranken, sondern für den gesamten ITK-Channel. Die Nachfrage nach fast allen Produktgruppen, die mit dezentraler Arbeit und mit Home-Office zusammenhängen, ist in den letzten Wochen aufgrund der Corona-Krise geradezu explodiert.

»Stay at home«, so der Leitsatz dieser Tage. Die Bundesregierung hat an alle Unternehmen appelliert, wo möglich Heimarbeit einzusetzen, um das Ansteckungsrisiko des Virus unter Mitarbeitern zu minimieren. Angela Merkel geht selbst mit gutem Beispiel voran und regiert aktuell aus den eigenen vier Wänden. Während

Die Lager werden sich wieder füllen, von Business as usual kann aber über viele Monate nicht die Rede sein



Quelle: Dextit



Da in einigen Bereichen das Produktionsvolumen zeitweilig reduziert wurde und die Lieferwege aktuell innerhalb und außerhalb der EU erschwert sind, steigt der Preis bei der Nachschubbeschaffung besonders stark nachgefragter Produkte und Komponenten.

Judith Öchsner
Vertriebsleiterin bei Dextit



Quelle: GSD Remarketing



Da darf jetzt kein Bürokratiemonster entstehen, sondern schnelle finanzielle Hilfen sind wichtig.

Ralf Schweitzer
Inhaber von GSD Remarketing

die Bundeskanzlerin aber sicherlich bereits auf die entsprechenden Werkzeuge zurückgreifen konnte, hieß es für viele Unternehmen, in kürzester Zeit die nötige Infrastruktur aufzubauen, um alle Geschäftsprozesse auch dezentral abbilden zu können. Collaborati-

on-Lösungen sind daher gefragter denn je, Microsoft hat innerhalb einer Woche zwölf Millionen neue Teams-Nutzer gemeldet, Zoom spricht von zwölfmal mehr Downloads und auch Anbieter wie Slack, Cisco und Google sehen sich einem ähnlichen Ansturm gegenüber. Zuletzt musste Microsoft gar den Funktionsumfang zahlreicher seiner Office-365-Dienste einschränken, um das hohe Datenaufkommen überhaupt noch bewältigen zu können – diesem Schritt gingen über einige Tage massive Störungen von Teams voraus.

Nachfrage wird bald abflauen

Die nötigen Collaboration- und Kommunikations-Werkzeuge sind die eine Seite, die entsprechende

Hardware die andere. Neben Webcams sowie Headsets ist der Markt vor allem bei Notebooks im unteren und mittleren Preissegment nahezu leergefegt, die Lagerbestände vieler Modelle laut IT-Scope fast auf null. »Es gibt aktuell kaum noch Ware am Markt, was Home-Office-Equipment betrifft«, berichtet Bernadette Jürs, Head of Sales bei Axro, Hamburger Distributor vor allem für Verbrauchsmaterialien. So war beispielsweise das »Lenovo ThinkBook« Ende Februar laut IT-Scope bei keinem einzigen von 370 Distributoren mehr verfügbar. Dabei hätten diese im ersten Quartal laut Benjamin

Mund in vielen Fällen noch ihre Bestände aufgestockt – jedoch nicht immer mit den richtigen Produkten. So wurden vor allem Komponenten wie CPUs und Speicher beschafft, deren Produktion in China teils ins Stocken geriet. Die dann jedoch plötzlich eintre-

tende Nachfrage nach Home-Office-Lösungen sowie die daraus resultierenden Lieferengpässe hätten wohl nur die wenigsten Branchenkenner vorhersagen können.

Ob Fachhändler und Systemhäuser in den kommenden Wochen auch in anderen IT-Produktbereichen mit einer Verknappung oder gar mit leeren Lagern rechnen müssen, das lässt sich aktuell nicht mit Gewissheit sagen. Ingram Micro-Deutschlandchef Alexander Maier sieht beispielsweise erste Auswirkungen der Krise sowie der oftmals verlangsamten Lieferketten auch bei Displays. Im Gegensatz zu Notebooks soll es hier jedoch in Europa noch große Lagerbestände geben. Darüber hinaus gehe Maier aber davon aus, dass die meisten Unternehmen ihre Mitarbeiter mittlerweile für den Home-Office-Betrieb ausgerüstet hätten und dass die hohe Nachfrage in den kommenden Wochen daher wieder abflauen würde, während die Produktion in China parallel dazu wieder hochfähre. Entwarnung gibt auch Mund von IT-Scope. Er schätzt, dass sich die Situation schnell erholt und dass bis Mitte oder Ende April zumindest die Verfügbarkeit im Channel wieder zur Normalität zurückkehrt. Von Panik kann er daher nur abraten.

Dennoch empfiehlt unter anderem Hersteller Fujitsu vor allem für die kommenden Wochen, vorausschauend zu planen: »Wir rufen unsere Partner dazu auf, bitte bestellt frühzeitig, wenn ihr Termine halten müsst, möglichst frühzeitig Bedarf anmelden. Wenn ein Kunde jetzt 500 Notebooks morgen braucht, wird er keine kriegen«, so der Hinweis von Unternehmenssprecher Michael Erhard auf Nachfrage von CRN.

Geschlossenheit in der Branche

Während sich die Lager in den kommenden Wochen wieder füllen werden, kann von Business as usual aber auch in der ITK-Branche wohl über Monate hin-

weg kaum die Rede sein. Der weltweiten Wirtschaft stehen schwierige Zeiten bevor, deren Auswirkungen wohl nicht nur Alexander Maier (das gesamte Interview lesen Sie auf Seite 11) mit Sorge entgegenblickt. Rezession, fehlende Liquidität, drohende Kurzarbeit oder gar Stellenabbau – viele Unternehmen wird die Krise hart treffen, bereits heute direkt, wie im Falle der Flugbranche, die mit Einbußen von bis zu 113 Milliarden Dollar rechnet. Oder aber morgen indirekt, wenn aufgrund der vielen Unwägbarkeiten Investitionen zurückgeschraubt werden und somit Aufträge wegbrechen oder Projekte verschoben werden.

Schon jetzt zeigt sich aber, dass die ITK-Branche wider die Krise teils mit viel Hilfsbereitschaft und sehr geschlossen auf die anrückenden Herausforderungen reagiert. So stellen zahlreiche Hersteller ihren Unternehmenskunden kostenfreie Lizenzen für ihre Software-Produkte zur Verfügung, bieten Cloud-Kapazitäten oder Zahlungsaufschub. Und auch die Distribution stellt sich an die Seite ihrer Kunden, die Maßnahmen sind vielfältig: So hat Komsa beispielsweise für stationäre Fachhändler, die ihre Ladengeschäfte schließen mussten, den Online-Shop lokalist-online.de eingerichtet, der eine alternative Verdienstmöglichkeit bieten soll. Tech Data möchte seine Partner über das neue Format »Tech Data Business Insight« zu den aktuellen Veränderungen im IT-Geschäft informieren. Viele der Grossisten ver-

sprechen darüber hinaus, bei drohenden Liquiditätsengpässen zu unterstützen und wie beispielsweise im Fall von Also Zahlungsziele abhängig von Umsatzvolumen und -Niveau zu erhöhen. »Alle Reseller werden von uns mit Hilfe der langfristig eingeführten Business Intelligence konzernweit kontinuierlich analysiert, um sie proaktiv zu unterstützen«, so Also-CEO Gustavo Möller-Hergt. Er verspricht Kunden schnelle und unbürokratische Hilfe.

Schnelle Hilfe essenziell

Im Alleingang kann die ITK-Branche der Krise aber kaum entgegenreten. Die zahlreichen Maßnahmen können unterstützen, in einigen Fällen auch neue Perspektiven schaffen, die tatsächliche Entwicklung der kommenden Monate wird

jedoch allem voran von der Gesamtsituation der deutschen Wirtschaft und der damit einhergehenden Investitionsbereitschaft vieler Unternehmen abhängen. Ralf Schweitzer, Geschäftsführer und Gründer von GSD Remarketing, hofft daher auf unbürokratische Unterstützung, weit über den Channel hinaus, und dass die von Bund und Ländern nun aufgespannten Co-

rona-Schutzschirme schnell helfen werden. »Da darf kein Bürokratiemonster entstehen, sondern schnelle finanzielle Hilfen sind wichtig«.

Und trotz der Krise, trotz aller anstehenden Herausforderungen für die ITK-Branche, zeichnet sich für diese doch auch eine



Quelle: bb-net



Ich habe so eine Situation noch nie erlebt. Wir verkaufen nicht, wir verteilen.

Marco Kuhn
Vertriebsleiter bei bb-net



Quelle: Acer



Wir rechnen damit, dass die Produktion im Lauf des zweiten Quartals ihr ursprüngliches Volumen wieder erreicht.

Robert Perenz
Geschäftsführer Acer Deutschland

UNTERSTÜTZUNG IN DER KRISE

Ob Hersteller, Distributor oder Online-Plattform – die ITK-Branche reagiert mit viel Hilfsbereitschaft und zahlreichen Aktionen auf die Corona-Krise. Zu den Maßnahmen gehören beispielsweise kostenfreie Lizenzen, Beratungsangebote und erhöhte Zahlungsziele.

Auf crn.de finden Sie einen regelmäßig aktualisierten Überblick über die wichtigsten Angebote sowie Hintergrundinformationen, wie Sie diese in Anspruch nehmen können.

nicht zu unterschätzende Chance ab. Denn die aktuelle Situation schafft nicht zuletzt die Notwendigkeit, die sich in Deutschland mancherorts sehr schleppend entwickelnde Digitalisierung voranzutreiben. Die Rekordnachfrage nach Home-Office-Lösungen ist dafür ein erstes Anzeichen, digitaler Schulunterricht ein anderes. Weitere Digitalisierungs-Maßnahmen könnten bald folgen und dem Channel in Zukunft nach dem anstehenden Tief ein wahres Hoch bescheren. »Wenn die Krise in überschaubarer Zeit und ohne wirtschaftliche Zusammenbrüche vorübergeht, dürften die Erfahrungen zu einem Digitalisierungsschub führen, weil Firmen, Behörden, Bildungseinrichtungen die lange verschlafene Digitalisierung nachholen«, so die Prognose von Context-Analystin Marie-Christine Pygott. ■