

## hitec BUSINESS

## »Wir waren die Ersten«

*Eine echte B2B-Kooperation ist die AKCENT Computerpartner Deutschland AG. Über Entstehung, Konzepte und Pläne sprach hitec HANDEL mit Gründer und Vorstand (CEO) Frank Garrelts.*

**?** Herr Garrelts, AKCENT gehört zu den bekanntesten ITK-Kooperationen (nicht nur) in Deutschland. Vielleicht können Sie uns kurz die wichtigsten Eckdaten der Erfolgs-Story mitteilen?

**!** AKCENT kann – mit allen seinen Vorläufern – auf eine nahezu 20-jährige Geschichte zurückblicken. 1985 entstand unter meiner Federführung die Microteam Vertriebs und Marketing GmbH. Dazu kamen ein eigener Großhandel und eine Marketing-Agentur, um noch besser auf die speziellen Bedürfnisse der Mitglieder einzugehen. Unsere in den kommenden Jahren gesammelten Erfahrungen flossen dann 1989 in die Gründung des Arbeitskreises Computerefachhandel (AKC) ein. Daraus entstand bald eine Kooperation. Sie erhielt den Namen AKCENT. Heute ist die AKCENT Computerpartner Deutschland AG ein umfangreiches Informations- und Dienstleistungsnetzwerk für Händler, Distributoren und Hersteller der IT-Branche.

**?** Wie viele Partner haben Sie denn gegenwärtig in Deutschland, und was sind Ihre Pläne bei der Mitgliederzahl?

**!** Die AKCENT-Gruppe hatte zum Stichtag 1. Januar 2003 exakt 835 Mitglieder. Im vergangenen Jahr haben wir, was die Mitgliederzahlen betrifft, eine etwas bewegte Geschichte durchlebt – wahrscheinlich wie viele Kooperationen in anderen Bereichen auch: 99 unserer Mitglieder sind auf eigenen Wunsch ausgetreten, 49 wegen Wegfall der Kreditvoraussetzungen, 13 Verträge haben wir selbst gekündigt.



»AKCENT Computerpartner Deutschland ist ein umfangreiches Informations- und Dienstleistungsnetzwerk für Händler, Distributoren und Hersteller der IT-Branche.«

Frank Garrelts, AKCENT-Gründer und -Vorstand (CEO). (Fotos: AKCENT)

Dem gegenüber kamen 132 neue Partner hinzu, zwölf wechselten die Rechtsform. Bei den Austritten auf eigenen Wunsch handelt es sich in der Regel um Unternehmen, die aufgrund der Vertragsbedingungen höhere Mitgliedsbeiträge hätten zahlen müssen. Der Zuwachs kam zustande aufgrund eigener Akquisition. Für dieses Jahr wünschen wir uns die Zahl von 900 Mitgliedern, 2004 soll die 1 000er-Grenze wieder erreicht werden. Alle Betriebe werden übrigens von den Mitgliedern geführt.

**?** Gibt es denn so etwas wie den „typischen AKCENT-Partner“? Oder ist das Bild sehr differenziert?

**!** Unsere Mitglieder teilen sich wie folgt auf: Der Systemhausbereich macht etwa 20 Prozent aus, so genannte „Value Added Reseller“ oder VARs\* sind weitere 25 Prozent unserer Partner, Fachbetriebe 44 Prozent, und Systemberater und Dienstleister machen die restlichen elf Prozent aus.

Rund 150 Partner haben auch ein Ladengeschäft. Aber der überwiegende Teil des Umsatzes wird mit gewerblichen Anwendungen im B2B-Bereich realisiert: Zu 90 Prozent kommen die Kunden unserer Partner aus dem gewerblichen Bereich. Des Weiteren hat ein „typischer AKCENTer“ zwischen fünf und zehn Mitarbeitern und einen Jahresumsatz zwischen einer und zwei Millionen Euro.

**?** Da Sie sich ja in der Mitgliederzahl deutlich vergrößern wollen: Könnte denn ein CE-Fachhändler – mit der entsprechenden Entwicklung und dem richtigen Know-how im IT-Geschäft – auch ein AKCENT-Partner werden?

**!** Ja. Die Branchen wachsen zusammen und es gibt einige CE-Fachbetriebe, die erfolgreich auf IT und B2B gesetzt haben. Diese sind als Mitglieder sehr willkommen. Sie kennen in der Regel die Kooperationsarbeit und arbeiten konstruktiv an unserem gemeinsamen Erfolg. Nicht interessant ist AKCENT für einen reinen Ladenbetrieb, der nebenbei PCs und Zubehör verkauft.

**?** Allerorten ist zu hören, dass gewerbliche Endkunden mehr und mehr integrative Lösungen nachfragen. Ist das so, und wenn ja, wie können

AKCENT-Partner hier von Ihrem Angebot profitieren?

**!** Das ist tatsächlich so, es geht schon lange nicht mehr um Einzelprodukte. Netzwerk-Management, Datensicherheit, Lösungen für langfristige Archivierung und Wireless LAN sind die Themen, die neben dem zunehmenden Interesse an Linux den B2B-Markt beherrschen. IT-Sicherheit ist Managementsache. Da ist es Unternehmerpflicht, entsprechende Fachkompetenz einzubeziehen. Die können wir (nicht nur bei diesem Thema) bieten – und unsere Partner

\* Anm. d. Red.: In der Computer- und anderen Industrien ist ein Value Added oder Dienstleistungs-Reseller (VAR) eine Firma, die ein vorhandenes Produkt nimmt, einen eigenen „Wert“, gewöhnlich in Form einer spezifischen Anwendung (zum Beispiel eine spezielle Computersoftware) hinzufügt und es als neues Produkt oder „Paket“ wieder verkauft. So könnte ein VAR beispielsweise ein Betriebssystem wie „OS/390 IBM“ mit Unix-Services nehmen, seine proprietären Unix-Anwendungen, die für Architekten konzipiert sind, hinzufügen und das Paket an Architekten wiederverkaufen.

**AKCENT unterstützt die Partner auf breiter Front – auch im Marketing**

überhaupt in allen wesentlichen Fragen unterstützen: Unser Informationssystem bietet Lösungen für nahezu jedes Problem und unser Spezialistennetzwerk arbeitet Hand in Hand, damit Probleme vor Ort schnell gelöst werden können.

**?** Jetzt sind wir schon bei einem weiteren Thema angelangt, den Leistungen für Ihre Partner. Wie sieht es denn damit aus?

**!** Unsere Leistungen sind so breit aufgestellt, dass sie alle hier zu erwähnen zu viel Raum einnehmen würde (Anm. d. Red.: siehe den entsprechenden Kasten). Grundsätzlich teilt sich unser Angebot in kostenlose und kostenpflichtige Leistungen. Hier seien nur Einige erwähnt: Kostenlos sind bei uns unterstützende Maßnahmen von betriebswirtschaftlichen Basisberatungen über Online-Produktschulungen, allgemeine Marketingunterstützung, ein Webgestaltungs-„Baukasten“ oder auch das Online-Preisinformationssystem „ALF“ bis hin zur Teilnahme an fachlichen Regionalstammtischen. Kostenpflichtig sind wiederum gezielte Schulungsmaßnahmen zu Fachthemen, E-Learning, individuelle Marketingunterstützung oder auch die Aus- und Weiterbildung für Mitarbeiter.

**?** Was aber sind eigentlich Ihre Erwartungen an einen potenziellen Partner?

**!** Das sind wiederum so Wenige und Einfache, das man sie sehr leicht an dieser Stelle erwähnen kann: Die Betriebsführung muss der Haupterwerb des Unternehmens sein, natürlich mit guter Bonität, und der Einkauf über AKCENT sollte mindestens bei 150 000 Euro liegen. Die Mitgliedschaft bei AKCENT ist ansonsten kostenfrei, nur bei Unterschreiten des vereinbarten Umsatzes wird ein gestaffelter Kostenbeitrag zwischen 500 und 1 500 Euro im Jahr fällig. Und: Doppelmitgliedschaften werden geduldet, machen aber innerhalb unserer Branche eigentlich keinen Sinn.

**?** „Drum prüfe, wer sich ewig bindet ...“, sagt schon das Sprichwort. Gibt es denn auch Möglichkeiten für potenzielle Partner, Ihre Gruppe erst einmal unverbindlich kennen zu lernen?

**!** Natürlich. Eine kostenlose und unverbindliche Probezeit ist auf Wunsch des



Interessenten möglich. Sie läuft exakt drei Monate. Es wird ein einfaches Formular ausgefüllt und unterschrieben. Während dieser Zeit können alle Formalitäten für die Vollmitgliedschaft geregelt werden. Findet man in dieser Zeit nicht richtig zueinander so endet die Probezeit - ohne dass es einer Kündigung bedarf -

mit dem Ultimo des dritten Monats. Die Vereinbarung ist von beiden Seiten mit einer Frist von drei Monaten zum Monatsende kündbar. AKCENT kündigt nur, wenn die Basisvoraussetzungen für eine Mitgliedschaft entfallen sind. Gebühren werden nicht erhoben. Ausnahmen von den Kündigungsfristen können vereinbart werden. Wir hatten in dieser Beziehung noch nie Probleme und haben in jedem Fall eine partnerorientierte Lösung gefunden.

**?** Apropos Basisvoraussetzungen: Mit welchen Maßnahmen sorgen Sie hier dafür, dass Ihre Partner – ob der wirtschaftlichen Gesamtlage – diese auch langfristig erfüllen können? Ich denke hier gerade an die monetäre Seite ...

**!** Die wichtigsten Themen sind hier natürlich Eigenkapital und Auftragsfinanzierung. Hier unterstützen wir unsere Partner in allen Bereichen bis hin zur intensiven persönlichen Beratung und Begleitung zu Bankgesprächen.

**?** Und mit welchen Anforderungen und Problemen werden Ihre Partner in der nahen und mittleren Zukunft zu kämpfen haben?

**!** Diese Antwort zielt in die gleiche Richtung: Wenn die Politik nicht dafür sorgt, dass durch entsprechende Gesetze das Einbringen von Eigenkapital gerade in kleinere Firmen interessant für Kapitalgeber wird, wird es zunehmend Insolvenzen geben. Diese wirken sich auch auf gesunde Lieferanten aus. Da ist das größte Problem der Zukunft. Was die Wirtschaft braucht, sind Aufträge, ein Steuersystem, was einem Gewinne gönnt und ein Staat, der einen in Ruhe lässt.

**?** Herr Garrelts, wir danken Ihnen für das Gespräch.

**INTERNET**  
[www.akcent.de](http://www.akcent.de)  
[www.computer.de](http://www.computer.de)

## AKCENT – das Leistungsangebot

### Kostenlose Leistungen

- Basisberatung Betriebswirtschaft, Rechtsfragen, Finanzierung
- Online-Produktschulung
- Marketingunterstützung, Flyer, Poster, Kundenzeitschrift
- Web-Gestaltungsbaukasten
- Content-Service
- Shopping-Mall auf [www.computer.de](http://www.computer.de) und auf [www.akcent.de](http://www.akcent.de)
- Projektdatenbank
- Competence-Datenbank
- Extranet mit Infoservice und Diskussionsforum
- Veranstaltungsplaner
- Endkundenweiterleitung via Internet und zentraler 0 18 03-Rufnummer
- ALF – Online-Preisinformationssystem für mehr als 70 000 Produkte mit Datenblättern und Bildmaterial.
- Teilnahme an Regionalstammtischen mit Fachmoderation
- Teilnahme am Jahreskongress (eine Person pro Firma)
- Versicherungsservice, Leasingservice
- Kundenkarte mit Zahl- und Kreditfunktion
- 30 Tage durchschnittliches Zahlungsziel
- Erfolgsbonusssystem „Nuggets“
- Fahrzeug-Beschaffung zu Sonderkonditionen
- Mietwagen
- Lobbyarbeit, Vertretung und Mitgestaltung in diversen Verbänden und Kammern
- Reiseorganisation (Hotel, Flug, Bahn) zu Sonderkonditionen
- PR-Arbeit
- Unterstützung der Partner in allen Fragen rund um das Unternehmen

### Kostenpflichtige Leistungen:

- Schulungen und Workshops zu Fachthemen
- E-Learning
- Individuelle Marketingunterstützung
- Betriebswirtschaftliche Arbeitskreise
- Unternehmensberatung
- Aus- und Weiterbildung für Mitarbeiter und Unternehmer