

Robin Wittland nahm für die Wortmann AG gleich drei Awards mit nach Hüllhorst.



Thomas Henkel freute sich über die Auszeichnung in der Kategorie Storage für IBM.



Durch den Abend führten TV-Moderatorin Alexandra Polzin und CP-Chefredakteur Christian Meyer.



Für Komponenten & IT-Zubehör nahmen Christian Marhöfer von Kingstoh (li.) und Christian Ganz von Intel den Preis entgegen.



ChannelPartner ehrt Hersteller, Distributoren und Reseller

Das sind die Champions des Channels

Wenn sich die Prominenz der IT-Branche alljährlich im Münchener „Lenbach“ trifft, kann es nur einen Grund dafür geben: Die Gewinner der Channel-Champions-Studie von ChannelPartner werden gekürt.


Von **Armin Weiler**

And the winner is ...“, Fernsehmoderatorin Alexandra Polzin macht eine kleine, aber dramatische Pause und öffnet den roten Umschlag in ihrer Hand, das Publikum hält den Atem an, und die Nominierten scharren nervös mit den Füßen. Es herrscht wieder Oscar-Stimmung im Münchener Szene-Lokal „Lenbach“.

Der Anlass für die Veranstaltung: ChannelPartner vergibt die begehrten Auszeichnungen an die Gewinner der Channel-Champions-Studie 2009. Die „Channel Champions Night“ hat sich als der Branchentreffpunkt im Herbst etabliert.

Größte Channel-Studie

Weit über 2.600 CP-Leser hatten sich an der Erhebung beteiligt, insgesamt wurden zwölf Produktsegmente und fünf Distributionskategorien bewertet. Damit ist die Channel-Champions-Studie die größte Befragung dieser Art im Fachhandelskanal. Entsprechend begehrt sind daher auch die Auszeichnungen zum „Channel Champion“ für die jeweils Erstplatzierten jeder Kategorie sowie das Qualitätssiegel „Preferred Vendor“ beziehungsweise „Preferred Distributor“ für die Teilnehmer, die besser als der Durchschnitt abgeschnitten haben.

Gleich drei „Channel Oscars“ konnte Wortmann-Geschäftsführer Robin Wittland mit nach Hüllhorst nehmen. Die Westfalen siegten in den Kategorien „PCs & Server“ sowie „Notebooks & Mobility“. Im Bereich Monitore teilt sich Wortmann den ersten Platz mit Samsung. In der Königsklasse der Broadline-Distributoren konnte sich erneut Actebis durchsetzen. „Wir freuen uns sehr, dass wir nun schon zum zweiten Mal gewonnen haben, das motiviert uns, den Händlern auch weiterhin eine gute Performance zu bieten“, verspricht Guido Wirtz, Marketingleiter des Soester Grossisten. 



Microsoft ist der Channel Champion in der Kategorie Unternehmenssoftware. Darüber freute sich Robert Helgerth.



Baumann und Jörn Richter von Adobe dankten sich für den Award in der Kategorie Video- und Musikbearbeitung.



Axel Diekmann von Kaspersky Lab nahm den Award für Security entgegen.



Im CE-Bereich löste Metz den Vorjahressieger Loewe ab. Thomas Hey holte den Award ab.



Dorit Bode von HP hielt den Award für die Kategorie Drucker fest in ihrer Hand.

► Sonderpreis für Reseller

Einen besonderen Preis konnte das Dresdner Systemhaus Saxocom entgegennehmen: Eine unabhängige Jury kürte aus rund 50 Bewerbungen das beste Systemhausprojekt. Saxocom hatte sich bei einem Projekt der Dresdner Uniklinik mit einer eigenen Lösung zum Druckmanagement sowie Druckern von Kyocera gegen 35 europäische Mitbewerber

durchgesetzt. „Wir waren zwar etwas überrascht, dass wir gewonnen haben, aber wir sind von unserem Projekt überzeugt“, meint Saxocom-Mitarbeiterin Grit Hanke.

Für sie und ihren Kollegen Christoph Hallbauer war die Auszeichnung eine besondere Gelegenheit, den Weg aus Sachsen in die bayerische Hauptstadt zu machen. „Die Location ist fantastisch und der Abend ist rund-

um gelungen“, schwärmt Grit Hanke. Ebenfalls einen Sonder-Award verlieh Channel-Champions-Nacht-Sponsor AMD. Dirk Viertel vom Fachhandelsunternehmen Megware konnte den Preis für den treuesten AMD-Partner der zurückliegenden Jahre entgegennehmen.

Doch ChannelPartner bot den Gästen nicht nur Preise, hervorragendes Essen und ►



...chen hatte Bernd Tillmann
...rox, der die Auszeichnung
...ster Spezial-Distributor in
...n hielt.



Guido Wirtz freute sich über den zweiten Channel-
Champion-Award in Folge für Actebis Peacock.



Nahmen den begehrten
Reseller-Award mit nach Hause:
Grit Hanke und Christoph
Hallbauer von der Saxocom AG.



Das Gesprächsthema von
Alexander Hecker (li.)
und Luc Graré von
LG konnte leider
nicht recher-
chiert
werden.



In festlichem Rahmen
unterhielten sich die
Gäste der Channel
Champions Night.



Warten auf den
Beginn der
Veranstaltung



Weitere Fotos und Videos finden Sie auf:
www.channelpartner.de/channel-champions

Party. In zwei Vorträgen gaben Gerald Holler, Geschäftsführer des Beratungs- und Dienstleistungsunternehmens Compris, sowie Verkaufstrainer Dirk Kreuter den Anwesenden wertvolle Tipps für das tägliche Business. „Vergessen Sie die kleinen Händler nicht“, rät Holler den Herstellern und Distributoren. Gerade die enorme Menge der kleineren und mittelgroßen Fachhandelsunternehmen entwickle ein großes Marktpotenzial.

„Außerdem treffen nicht immer die großen Systemhäuser vor Ort die Kaufentscheidung zusammen mit dem Kunden“, gibt Holler zu bedenken. Oft seien auch kleinere Händler mit involviert, die dann bei der Bestellung der Ware nicht unbedingt in Erscheinung

treten. Allerdings sieht Holler bei vielen Fachhandelsunternehmen noch Vertriebschwächen und appelliert daher an die Hersteller, dem Fachhandel entsprechende Unterstützungsmaßnahmen und Services anzubieten.

Kleine Händler und treue Kunden

Der als „Verkaufs-Guru“ angekündigte Trainer Dirk Kreuter fesselte das Publikum mit Anekdoten aus dem Verkäuferalltag und provokanten Thesen. „Wir haben zu viele Berater und zu wenige Verkäufer in Deutschland“, glaubt Kreuter. Berater seien oft nicht fähig, ein Geschäft zum Abschluss zu bringen, gute Verkäufer schon. Zudem genüge es heute nicht mehr, die Kunden nur zufrieden zu

stellen. Man müsse die Erwartungen übererfüllen. „Zufrieden Kunden wechseln den Anbieter, begeisterte Kunden nicht“, sagt er. Man könne sich dabei auch nicht mehr auf „treue“ Kunden verlassen. „Wenn Sie Treue erwarten, dann kaufen sie sich einen Hund“, so Kreuters Rat an das Publikum.

Nach guten Ratschlägen, jeder Menge Auszeichnungen und dem exklusiven Menü kam auch der gesellige Teil des Abends nicht zu kurz. Wie es der Titel der Veranstaltung „Channel Champions Night“ versprach, amüsierten sich die VIPs des Channels bis spät in die Nacht. Die genauen Ergebnisse der Studie finden Sie in den Tabellen auf den folgenden Seiten sowie auf www.channelpartner.de/channel-champions.