

Service-Preisbrecher

Die Technogroup will den Schweiz Channel mit günstigen Service-Paketen aufmischen.

■ VON MARCEL WÜTHRICH

«Wir bieten dem Channel in der Schweiz eine Alternative zu den Service-Paketen der Hersteller», verspricht Claus Fischer, Geschäftsführer der Firma Technogroup IT Service. Und weiter: «Die Preise unserer Pakete liegen standardmässig 35 Prozent unter denen der Hersteller. Weitere Rabatte sind dann volumenabhängig.»

Die Technogroup ist seit dem Spätsommer 2009 in der Schweiz präsent und beschäftigt aktuell in Suhr sieben Mitarbeiter. Noch in diesem Jahr soll

diese Zahl auf 10 bis 15 steigen.

«Beim Markteintritt in die Schweiz haben wir uns überlegt, ob wir unsere Dienste direkt dem End-

kunden oder aber dem Channel anbieten sollen. Letztlich sahen wir dann mehr Potential im Channel», erklärt Fischer die Strategie, da in der Schweiz noch niemand einen ähnlichen Service anbietet.

Er habe aber die Feststellung gemacht, dass gerade kleinere und mittelgrosse Händler kaum eine Chance haben, bei den Hardware-Lieferanten für die Care Packs gute Preise aushandeln zu können. Dies sei den grossen Distis vorbehalten. Fischer: «Die Hersteller sind bei den Service-Paketen relativ unflexibel und verdienen damit viel Geld. Für den Channel sind diese Zusatzservices aber ein wichtiges Mittel für die attraktive Preisgestaltung.»

Die Technogroup bietet dem Channel nun an, Service-Pakete an den Endkunden weiterverkaufen zu können, welche preislich attraktiver sind als diejenigen der Hersteller. Anstelle des Herstellers machen dann die Technogroup-Spezialisten den Service. «Der Kunde bleibt dabei aber immer beim Channel-Partner», so Fischer. «Ausserdem machen wir nur den Service, verkaufen aber keine Hardware.» Im Moment konzentriert man sich auf Hardware von

IBM und HP. Wenn ein Channel-Partner ein Service-Paket für Produkte von einem anderen Hersteller will, ist dies im Moment nur auf Anfrage möglich.

Ausserdem versucht sich die Technogroup durch innovative Dienste abzuheben. Ein Beispiel dafür ist das Notfall-Ersatz-System TG Nes.i, einem Hardware-Paket, welches im Notfall zu Kunden gefahren wird, wenn dessen IT ausfällt. Auf dem Notfall-System ist im Prinzip die IT des Kunden mit den umgebungsspezifischen Besonderheiten abgebildet, so dass er inner-



«Die Hersteller sind bei den Service-Paketen relativ unflexibel und verdienen damit viel Geld.»

Claus Fischer, Geschäftsführer Technogroup IT Service

halb von 12 Stunden ein Ersatzsystem nutzen kann. «So ein System bietet zur Zeit kein Hersteller», weiss Fischer.

Und schliesslich hebt er auch den einfachen Bezug der Leistungen der Technogroup hervor. «Unsere Leistung kann mit online eingekauft werden. Der Channel-Partner braucht sich dazu nur zu registrieren. Ausserdem kann er die Kosten für die Service-Pakete gleich online berechnen.»

IBM will zum geplanten Markteintritt der Technogroup keine Stellung nehmen und lässt lediglich verlauten, dass man überzeugt sei, mit dem eigenen Angebot «attraktive Bedingungen zu Top-Qualität anzubieten». HP-Sprecher Beat Welte lässt derweil folgendes verlauten: «HP ist überzeugt davon, dass wir ein vollständiges, qualitativ hochstehendes Care-Pack-Angebot haben. Dies wurde und wird vom Markt auch so wahrgenommen und honoriert. Alle Mitbewerber werden sich an dieser hohen Messlatte messen lassen müssen.» Ob sich die Technogroup daran messen lassen kann, und ob die Angebote der Firma nachhaltig sind, wird der Channel wohl sehr schnell herausfinden.