

CRN zeichnet Systemhäuser für hervorragende Projekte aus

Verleihung CRN Solution Awards 2008

Die erstmals von CRN vergebenen Solution Awards für Systemhäuser wurden offiziell den Siegern überreicht. Unter mehr als 40 Projekten setzten sich sieben Systemhäuser durch – darunter Schwergewichte, aber auch viele kleinere IT-Häuser. Die »Regionalliga« der deutschen Systemhäuser ist nicht etwa »abgeschafft«, im Gegenteil.

martin.fryba@crn.de

Auf der Messe Interop in Berlin nahmen vergangenen Donnerstag die sieben für ihre Projekte ausgezeichneten Systemhäuser offiziell ihre Urkunden entgegen. Sie wurden von *Computer Reseller News* für ihre herausragenden Lösungen in verschiedenen Kategorien mit dem CRN Solution Award 2008 ausgezeichnet. Eine Jury aus Fachexperten von Herstellern und Distributoren hatte zuvor die über 40 eingereichten Projekte begutachtet und schließlich die Preisträger ermittelt. Ulrich Hess, Geschäftsführer des Netzwerkdistributors Scalcom und Partner der CRN Solution Awards, überreichte den Projektleitern die Auszeichnung. »Alle von den Preisträgern vorgestellten Projekte haben mich in

meiner Überzeugung bestärkt, dass Systemhäuser für die IT-Branche eine eminent wichtige Bedeutung haben«, erklärte Hess.

Die Preisträger haben ihre Lösungskompetenz unter Beweis gestellt, die Systemhäuser heute nicht mehr allein dadurch erwerben, dass sie lediglich IT-Know-how vorweisen können. Sie müssen schon ein tiefes Verständnis für die Branche der Kunden und deren Geschäftsprozesse haben und nicht zuletzt innovative Lösungen umsetzen können. Auf der Veranstaltung kam auch die

gegenwärtige Situation der Systemhäuser und IT-Dienstleister im deutschen Markt zur Sprache. Fast alle Häuser richten sich seit Jahren stärker auf das Segment IT-Dienstleistungen aus. Der Verkauf von Hard- und Software nimmt bei vielen, gerade auch kleineren Systemhäusern eine immer geringere Rolle ein. »Die Musik spielt im IT-Service-Markt«, so Analyst Stephan Kaiser von PAC. Entsprechend ändern sich bei Systemhäusern die Geschäftsmodelle in Richtung Lösungsanbieter, exemplarisch beispielsweise am Systemhaus Cancom aufzuzeigen, das seinen Anteil von Dienstleistungen am Gesamtumsatz seit Jahren ständig erhöht. Eine Transformation, die vielen IT-Häusern in der Vergangenheit nicht geglückt war.

Dennoch ist die »Regionalliga« der deutschen Systemhäuser nicht »abgeschafft«, wie das vor Jahren Johannes Meier, bis Anfang 2003 Chef des Systemhauses GE Computernetz (heute Computacenter), damals im Gespräch mit *Computer Reseller News* vorhergesagt hatte. Die »Regionalliga« der deutschen Systemhäuser ist heute stärker denn je. Das zeigen die Sieger der CRN Solution Awards. Regionalität, Kundennähe und die Fähigkeit, Lösungen aus einer Hand für die lokale Klientel anbieten zu können, sind große Pluspunkte für Systemhäuser.

Alle prämierten Projekte werden im Sonderheft Systemhaus Extra vorgestellt, das als Beilage in der *Computer Reseller News*, Ausgabe 48, am 29. November 2007 erscheint. ■

Die Sieger der CRN Solution Awards 2008: Uwe Günter Kus (Advantage Software), Winfried Grünert (Cancom), Mario Strauß (Gisa), Monika Thamer (Agiles), Franz Obermayer (F. Obermayer Datentechnik), Christian Krause (Amball), Ulrich Hess (Scalcom) und Michael Mohs (Computacenter), v.l.n.r.



Strahlende Sieger erhielten aus der Hand von Scalcom-Chef Ulrich Hess ihre Urkunden. Der Spezialdistributor Scalcom hat die CRN Solution Awards unterstützt

Die Gewinner der CRN Solution Awards 2008

Betriebswirtschaftliche Anwendungen

Gisa (Halle/Saale)
Agiles Informationssysteme (Hamburg)
Amball Business-Software (Nürnberg)
Advantage Software Consulting (Berlin)

Beste Innovation

Computacenter Deutschland (Kerpen)

Bestes IT-Betriebskonzept

Cancom IT Solutions (Niederlassung Kempten)

Beste mobile Lösung

F. Obermayer Datentechnik (Kirchweidach)