

Communiqué

Das waren der Alltron Partnerevent 2016 und der BRACK.CH Business Event 2016

2200 Teilnehmer an der Competec-Messe 2016

Mägenwil/Willisau, 13. Mai 2016 – Am 11. und 12. Mai 2016 haben Alltron und BRACK.CH Business zur Competec-Hausmesse nach Willisau geladen. Insgesamt haben sich über 100 Marken an über 70 Messeständen präsentiert. Thematische Schwerpunkte setzte die diesjährige Messe bei Cloud Services, All IP, Mobile, Digital Signage, vernetztes Wohnen, Videoüberwachung sowie Haus und Freizeit. Ein umfangreiches Vortragsprogramm, eine Podiumsdiskussion und Logistikführungen rundeten den gelungenen Anlass ab.

2016 führte Competec diesen Event zum siebten Mal durch. Insgesamt über 2200 Kunden, Aussteller und Mitarbeitende haben sich an den zwei Veranstaltungstagen ausgiebig ausgetauscht. Die am ersten Messetag anwesenden Journalisten zeigten sich beeindruckt ob der Ausmasse und der Besucherfrequenz dieses Anlasses, dem der Begriff «Hausmesse» kaum noch gerecht wird. «Von der Qualität der Ausstellung her ist uns gelungen, die letztjährige Ausgabe noch einmal zu überbieten», sagt Roland Brack, CEO, Inhaber und Gründer der Competec-Gruppe.

Zufriedene Aussteller

Auf über 3600 Quadratmetern Ausstellungsfläche präsentierten sich über 100 Marken auf mehr als 70 Messeständen. Hervorzuheben sind die beiden Lösungsinselformen zu den Themen «Cloud Services» sowie «Haus und Freizeit» und die Kompetenzstände rund um die Themen All IP, Mobile, Digital Signage, vernetztes Wohnen und Videoüberwachung. Die Aussteller äusserten sich überaus positiv über Anzahl und Qualität der Gespräche, aber auch über die professionelle Organisation der Veranstaltung. Als Hauptsponsoren konnten HP, Microsoft, Philips und Samsung gewonnen werden. Co-Sponsor war Intel. De'Longhi und SPECIAL.T by Nestlé trugen zu einem Teil der Besucherverpflegung bei.

Gut besuchte Präsentationen und geschätzte Einblicke in die Logistik

Der Messebetrieb wurde an beiden Tagen von einem abwechslungsreichen Präsentations- und Vortragsprogramm begleitet. Parallel in drei Räumen wurden am ersten Tag insgesamt 20, am zweiten Tag zwölf Präsentationen gehalten. Zusätzlich war es möglich, auf einem geführten Rundgang die Logistik zu besichtigen und dabei erstmals die zweite, noch grössere und durch Roboter bewirtschaftete AutoStore-Anlage in Betrieb zu erleben und neue Details zu den Ausbauplänen der Competec-Logistik zu erfahren. Sowohl die Logistikrundgänge als auch die Präsentationen waren dieses Jahr so gefragt wie noch nie. Der erste Messetag schloss traditionell mit einem Apéro Riche ab, der rege zum Networking mit Ausstellern und anderen Teilnehmern genutzt wurde. Im Innenhof gab es zu feinen Grilladen Livemusik der Schweizer «Slam & Howie Trio Formation» zu geniessen.

Zwei Premieren

Der Distributor Alltron präsentierte an der Lösunginsel «Cloud Services» der Öffentlichkeit zum ersten Mal ihren neuen «Alltron Service Marktplatz», wo er internationale und nationale Clouddienst-Anbieter mit dem Fachhandel und mit Geschäfts-Endkunden zusammenbringt ([separate Medienmitteilung als PDF lesen](#)). Die an der Cloud-Services-Lösunginsel vorgestellte Betaversion des Alltron Service Marktplatzes stiess auf grosses Interesse bei den Handels- und Businesskunden. Ausserdem wurde an der Messe bekanntgegeben, dass Alltron ab Juni Next-Business-Day-Lieferungen für die Mid-Market-Lösungen des gemäss Gartner weltweit führenden Contact-Center-Anbieters Avaya anbietet ([separate Medienmitteilung als PDF lesen](#)).

Podiumsdiskussion: «Service in der Cloud – wo bleibt der Handel?»

Auch am Abend drehte sich alles ums Thema Cloud: Bei der Podiumsdiskussion debattierten namhafte Branchenvertreter rund um die Frage, was für eine Rolle Distributoren, Händler und Value-Added-Reseller in Zeiten der Auslagerung von Rechenleistung und Software in die Cloud und «Everything-as-a-Service» spielen. Bei der Diskussion trafen die Perspektiven des Herstellers Microsoft, von Cloud-Serviceanbietern wie swiss cloud computing und All Consulting, dem Internet Service Provider Sunrise Communications sowie dem Elektronikdistributor Alltron aufeinander. Moderiert wurde das Gespräch von Christoph Hugenschmidt, Chefredaktor von inside-it.ch und inside-channels.ch. Die Debattierenden waren sich darüber einig, dass es auch in Zeiten von zusammenklickbaren Cloud-Dienstleistungen den Handel brauche. Allerdings werde sich die Rolle des Händlers weg vom Hardwareverkauf und fort vom Zusammenschrauben von Blech hin zur Rolle eines Beraters entwickeln, der im Vertrauen des Geschäftsendkunden – je nach dessen Bedürfnissen – die beste Lösung für ihn und seine Geschäftsstrategie findet – oder selbst entwirft. Schon jetzt befinde sich der Händler oft im Besitz von Serverraum-Schlüsseln und Passwörtern seiner Kunden. Auch in Zukunft könne dem Händler punkto Vertrauen niemand das Wasser reichen. Um zu überleben, auch hier ist sich die Diskussionsrunde einig, müsse sich der Handel neu erfinden, Know-how aufbauen, neue Formen der Kundenakquise ausprobieren und – da diese Transformation ein langsamer Prozess und schon allein finanziell kaum alleine zu bewältigen sei – Partnerschaften eingehen. Die künftige Rolle des Distributors in einer Cloud-dominierten Industrie interpretiert Competec-Gründer und –CEO Roland Brack als Vermittler zwischen Service-Lösungsanbietern, Handelspartnern, die zu Integratoren werden, und den Geschäfts-Endkunden.

Mobile App und «Competec Best in Show Awards 2016»

Begleitend zum Event hat Competec zum zweiten Mal eine kostenlose App für Android- und iOS-Geräte veröffentlicht. Darin waren sämtliche Infos zu Vorträgen, Ausstellern, ein interaktiver Hallenplan, Highlight-Produkte und vieles mehr enthalten. Besucher erhielten News, konnten sich aus dem Vortragsprogramm ihre eigene Agenda zusammenstellen und an Abstimmungen, Bewertungen und einem Wettbewerb zu den «Competec Best in Show Awards 2016» teilnehmen. Bei diesem Voting zu den besten Produkten der Messe hat sich in der Kategorie «Design & Engineering» das Microsoft Surface Book durchgesetzt. Bei «Performance» hat ein NAS-Server gewonnen, und zwar das QNAP TBS-453A-4G. Unter «Innovation» konnte die «Home Control»-Zentrale von devolo den Sieg für sich verbuchen ([separate Shortlist als PDF lesen](#)).

Einige Fun Facts

Präsentationen

Total 941 Vortragsbesucher

Meistbesuchter Vortrag: «All IP für KMU», Swisscom (165 Teilnehmer)

Durchschnitt: 24 Besucher pro Vortrag

Verpflegung

80 Bleche Pizza gebacken (mit 13,6 kg Tomatensauce, 8 kg Mozzarella)

40 kg Raclettekäse genossen (Abendveranstaltung)

40 kg Braten verspiesen (Abendveranstaltung)

200 Muffins gebacken (Lösungsinsel Haus und Freizeit)

300 Streifen Bacon grilliert (Lösungsinsel Haus und Freizeit)

400 Würstchen gebraten (Lösungsinsel Haus und Freizeit)

400 Pouletspiessli offeriert (Abendveranstaltung)

500 Würste verzehrt (Abendveranstaltung)

1659 Hot Dogs serviert (beim BRACK.CH-Business-Stand)

3500 Becher Kaffee ausgeschenkt (allein durch De'Longhi)

App

564 Registrierungen (iOS, Android, HTML 5 Web App)

Social

Ca. 140 Tweets

((6800 Zeichen))

Medienmappe und Fotos

<http://is.gd/comp16>

Zur **Competec-Gruppe** gehören der Online-Händler **BRACK.CH AG**, der IT-/CE-/Elektro-/Telco-Distributor **Alltron AG**, der Logistikdienstleister **Competec Logistik AG** und die unter der **Competec Service AG** zusammengefassten zentralen Dienste. Die Gruppe umfasst 483 Mitarbeitende und hat 2015 einen Umsatz von rund 535 Millionen Schweizer Franken erzielt. Die Unternehmen der Competec-Gruppe versenden ihre Lieferungen klimaneutral.

<http://www.competec.ch>

Medienauskünfte erteilt

Daniel Rei

PR Manager

Competec Service AG

Gewerbepark

5506 Mägenwil

Tel.: 062 889 60 30

E-Mail: daniel.rei@competec.ch

<http://www.competec.ch/medien/>