

Kolumne

Beni und ich – oder die Sicht vom Rande des Spielfeldes

Liebe Leserinnen und Leser, ich freue mich, im zwanzigsten Jahr nach der Gründung von «Swiss IT Reseller», Sie an dieser Stelle zur ersten Ausgabe meiner neuen Kolumne begrüßen zu dürfen. Als Thema hatte ich mir eigentlich vorgenommen, die IT-Trends des angelaufenen Jahres auf ihre Bedeutung für den Channel hin unter die Lupe zu nehmen. Gleichzeitig war ich mir sicher, hier keine Kolumne zum Thema PR starten zu wollen.

Voraussagen vs. Realität

Je mehr ich darüber nachdachte, wie ich die Vorhersagen der Marktforscher, Umfrageergebnisse und die Bekundungen der Hersteller einschätzen soll, desto mehr wurde mir bewusst, wie schwer dies sein würde. Stattdessen erinnerte ich mich an meine Zeit als Journalist und daran, wie skeptisch man solchen Voraussagen gegenüber sein darf. Und dies aus mehreren Gründen: Die Vorhersagen beziehen sich auf das Geschäft der Herausgeber oder deren Kunden und widerspiegeln deshalb deren Sicht auf die Dinge oder vielleicht sogar deren Verkaufsziele. Das wissen viele unter Ihnen bestimmt aus ihrem beruflichen Alltag und Gesprächen mit Kunden.

Für die Jüngeren unter Ihnen erlaube ich mir das Beispiel zu erwähnen, wie Hersteller schon Anfang des neuen Jahrtausends uns Journalisten Software aus der Steckdose zu verkaufen suchten. Diejenigen, die schon etwas länger im Geschäft sind, wissen auch, dass man damals zu Cloud Computing noch ASP (Application Service Providing) sagte. 2005 titelte «Swiss IT Reseller» aufgrund einer Umfrage bei immerhin 42 Resellern noch «Optimismus in Sachen ASP». Tatsächlich hat sich damals die Branche nach den Investitionsstaus der Kunden aufgrund des «Digital Winter» und dem Platzen der Dotcom-Blase wohl selbst Mut gemacht oder die Lobpreisungen der Anbieter mantramässig heruntergebetet. Bekanntlich hat es allen Beteuerungen von Einflüsterern und Internetpionieren zum Trotz noch gut zehn Jahre länger gedauert, bis die Consumerisierung des Mobile Computing mit Smartphones



Markus Häfliger berät als Gründer und Inhaber von Häfliger Media Consulting IT-Unternehmen in allen Belangen der Medienarbeit. Vor seinem Wechsel in die PR-Branche im Jahr 2010 war er während zehn Jahren als Redaktor und Chefredaktor von «Swiss IT Reseller» tätig und somit für den Aufbau des Branchenmagazins mitverantwortlich.
www.haefligermediaconsulting.com

und Apps, der wachsende Kostendruck und bessere technologische Voraussetzungen auch im Geschäftsumfeld den Webdiensten zum Durchbruch verholfen haben. Ganz abgesehen davon, dass auch heute noch nicht überall, wo Cloud Computing drin steht, auch Cloud Computing drin ist.

Beni und ich

Sie merken, den Vorsatz, PR nicht zum Thema zu machen, um nicht für jeden durchschaubar der Eigenwerbung bezichtigt zu werden, habe ich schon mal nicht eingehalten. Ganz ehrlich kann ich heute auch noch nicht sagen, ob mich das Thema nicht wieder beschäftigen wird. Für den einen oder die andere unter Ihnen könnte als Unternehmer ein Einblick in die Funktionsweise der Medienarbeit durchaus von Nutzen sein. Was ich aber mit Gewissheit weiss: Egal, ob als Journalist oder PR-Berater für IT-Unternehmen, um sich eine Meinung zu bilden, sollte man auf diejenigen hören, die das Geschäft aus der eigenen Praxis wirklich

kennen. Ich masse mir nämlich nicht an, es als Beobachter vom Spielfeldrand besser als diejenigen zu wissen, die selbst im Spiel mitspielen. Denn wie ich als Journalist schon für jeden leicht verständlich mit einer Metapher zu sagen pflegte, wenn mich jemand um Hilfe bei seinen Computerproblemen frage, müsse Beni Thurnheer auch nicht Fussball spielen können. Deshalb trägt diese Kolumne auch den Titel «Blickpunkt Häfliger» und nicht «Häfligers Channel-Blick».

Ich will übrigens nicht behaupten, dass die Voraussagen für Markttrends allesamt falsch wären. Selbstverständlich riskiert eine Firma, sei es nun ein IT-Unternehmen oder dessen Kunden, ihre Wettbewerbsfähigkeit, wenn sie sich einem Wandel nicht stellt. Aber ich würde mich sehr freuen, wenn Sie mir Ihre offene Sicht aus der Praxis und auf die Prophezeiungen der Auguren und Hersteller mitteilen oder sie auf www.it-reseller.ch mit anderen Lesern teilen und Diskussionen in Gang bringen würden.

Markus Häfliger