

INTERVIEW

Avnet-CEO setzt auf das Wachstumspotenzial in der Cloud

Rick Hamada trat vergangenen Sommer die Nachfolge von Roy Vallee als **Chief Executive Officer (CEO)** von Avnet an. In einem Exklusiv-Interview setzt der Manager auf Kontinuität, aber auch auf **neue Geschäftsfelder aufgrund der langfristigen Marktbedeutung von Cloud Computing.**

IT-BUSINESS / Das Interview führte Dr. Stefan Riedl



Zur Person

Rick Hamada kam 1983 zu Avnet, zunächst als Spezialist im technischen Support. Hamada stieg dann in Führungspositionen in den Bereichen Verkauf, Marketing und Business Development auf. Im Juli 2006 wurde er COO bei Avnet. Der Manager war bis Januar 2002 Global President des Bereichs Technology Solutions. In dieser Zeit trieb er die internationale Expansion voran. Rick Hamada wurde erstmals 1999 in die Geschäftsführung von Avnet berufen, ist Mitglied im Board of Directors und Vorsitzender des Global Executive Councils.

ITB: Gibt es große Unterschiede zwischen Ihren strategischen Plänen und denen von Roy Vallee, dessen Chefsessel Sie im Sommer übernommen haben? Wie sieht Ihre künftige Strategie aus, insbesondere in Bezug auf Deutschland?

HAMADA: Ich habe von Roy Vallee ein gut geführtes Haus übernommen und habe in meiner früheren Position als COO auch an der bestehenden strategischen Weichenstellung mitgewirkt. Es gibt also keinen Grund, hier grundsätzliche Neuerungen anzustoßen. In den letzten 13 Jahren hat Roy Vallee das Unternehmen hervorragend und weitsichtig geführt. In dieser Zeit konnte Avnet seinen Marktwert ständig ausbauen und sich zur unangefochtenen Nummer eins unserer Branche entwickeln. Als globaler Player setzen wir natürlich auf kontinuierliches und strategisches Wachstum. Das hängt aber von den jeweils vorherrschenden Marktverhältnissen ab. Avnet agiert nach dem Prinzip einer Market-Led-Organisation. Das heißt, wir entwickeln und bieten hochwertige Lösungen und Technologien für vertikale Märkte an, die auf die jeweils regionalen Wachstumstrends abgestimmt sind. Denn es ist wichtig, schnell und flexibel in Markttrends zu investieren und auf die jeweiligen lokalen Marktverhältnisse zu reagieren. Mit unseren Länderorganisationen sind wir hier weltweit bestens aufgestellt, um diesen erfolgreichen Weg weiter zu beschreiten. Als neuer CEO möchte ich aber auch Kontinuität gewährleisten, was nicht heißt „business as usual“, denn Dinge ändern sich ständig – es kommen neue Anbieter auf den Markt, neue

Wettbewerber, neue Technologien oder Änderungen in der Supply Chain.

ITB: Der damalige Geschäftsführer von Deutschland, Gerhard Hundt, sprach in einem Interview von einer aktiven Rolle, die Avnet bei der Konsolidierung der Distribution spielen will. Gibt es konkrete Pläne, einen anderen Distributor in Zentraleuropa zu kaufen?

HAMADA: Nicht so konkret, dass man sie an dieser Stelle verkünden könnte. Aber es ist richtig, dass sich die Konsolidierung in der Distributionslandschaft fortsetzen wird, und Avnet wird selbstverständlich genau beobachten, welche Chancen sich hier auftun.

ITB: Wie hat sich die Integration von Bell Micro für Avnet ausgewirkt?

HAMADA: Das war sicherlich die größte Übernahme in der Geschichte von Avnet und hat unsere Wettbewerbsfähigkeit auf globaler Ebene erheblich verbessert. Wir konnten damit unsere Position in Nord-, Mittel- und Südamerika sowie in Europa stärken und unsere Präsenz im schnell wachsenden lateinamerikanischen Markt weiter ausbauen. Die Integration von Bell Micro ist sehr gut gelaufen, und mittlerweile sind beide Unternehmen sehr gut zusammengewachsen.

ITB: Welche Rolle spielen Distributoren im angehenden Cloud-Computing-Zeitalter?

HAMADA: Die gesamte IT-Branche und auch die Distribution werden vom Erfolg von Cloud Computing beeinflusst. Als Value Added Distributor steuert Avnet in eine vielversprechen-



Avnet vertreibt Hard- und Software in mehr als 30 Ländern Europas.

de Zukunft, denn im Zuge von Cloud Computing tun sich neue Geschäftsfelder jenseits des reinen Boxenschiebens auf, auf die Avnet bestens vorbereitet ist und die daher als Chancen wahrgenommen werden können.

ITB: Welche Folgen hat das für den Channel?

HAMADA: Gegenwärtig ist das Umsatzvolumen im Bereich Cloud Computing noch relativ gering, aber die Wachstumsraten sind hoch. Der Channel muss sich auf die Änderungen einstellen, die mit Cloud Computing einhergehen und die gesamte IT-Branche nachhaltig verändern werden. Avnet leistet hierbei gerne Hilfestellung und wird die Partner bei diesen Veränderungsprozessen unterstützen.

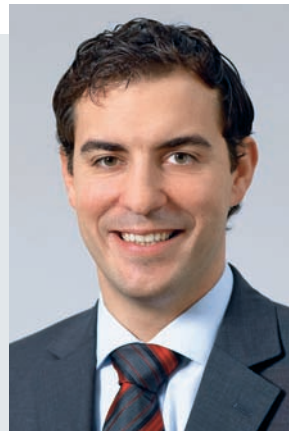
ITB: Gibt es in Bezug auf Cloud Computing grundlegende Unterschiede im Verhalten des deutschen Channels und anderen Ländern?

HAMADA: In Deutschland ist die Skepsis tendenziell größer, was die externe Datenhaltung angeht. Das spiegelt sich natürlich auch im Channel wider. Ich bin mir aber sicher, dass Cloud Computing auch in Deutschland große Erfolge feiern wird. Es liegt in der Hand der IT-Branche, hier die passenden Lösungskonzepte anzubieten – und ich bin sehr zuversichtlich, dass die geliefert werden. □

Chefsache

Auch in Deutschland gab es vergangenen Sommer einen Wechsel im Avnet-Topmanagement: Mehr als ein Jahr war das Unternehmen auf der Suche nach einem Nachfolger für den damaligen Geschäftsführer des deutschen Avnet-Ablegers Gerhard Hundt, der sich aus dem Unternehmen zurückzog.

Anfang Juli 2011 wurde mit Roman Rudolf dann eine hausinterne Lösung für den Chefsessel bei Avnet Technology Solutions gefunden. Rudolf war zu diesem Zeitpunkt bereits mehr als zwölf Jahre bei Avnet tätig, vier Jahre davon als Country Manager von Avnet Partner Solutions in Österreich. Wichtige Konzern-erfahrung sammelte er zudem in der US-amerikanischen Zentrale in Phoenix. Dort hatte Rudolf nämlich die Position des Director of Merger & Acquisitions für Avnet auf weltweiter Ebene inne. Gegenüber IT-BUSINESS schlug der neue Geschäftsführer bei Avnet in Deutsch-



ROMAN RUDOLF,
Geschäftsführer bei
Avnet Deutschland

land für die lokale Ebene in dieselbe Kerbe wie Hamada in puncto Kontinuität, die auch gewahrt bleibe, wenn der Chefsessel neu besetzt

wird: „Eben erst haben wir mit der geplanten und geordneten Übergabe der Geschäftsführung in Deutschland von Gerhard Hundt zu mir bewiesen, wie wichtig uns Kontinuität für unsere Kunden und Lieferanten ist. Dies ist in unserer Branche nicht selbstverständlich“. Viel zu oft komme es zum überraschenden Weggang von Personen, ohne dass eine Nachfolge geklärt sei, so Rudolf. Das sei zudem oftmals mit drastischen Strategiewechseln verbunden. „Avnet ist ein Partner, auf den sich unsere Kunden verlassen können, mit dem geplant werden kann und bei dem langfristige Partnerschaften im Mittelpunkt stehen“, betonte der Geschäftsführer.