

11.07.1997

## "Lohnt sich die PC-Assemblierung noch für den Händler?"

MÜNCHEN: Diese Frage stellte ComputerPartner-Redakteur Christian Meyer als Moderator den Teilnehmern einer Diskussionsrunde während der diesjährigen Systems. Angeregt wurden die Themen "IBM-Patente" und "Meistertitel" diskutiert. Die zahlreichen Zuhörer honorierten markige Worte mit Applaus. Für uns ist das kein Thema, ich mach da nicht mit!" [Frank Dietrich, Inhaber von FD Computer](#) in München, der als Vertreter des Fachhandels zur Diskussion erschienen war, sprach deutlich aus, wie er zu Abgaben für IBM-Patente steht. Das Forum im Dealers-only-Bereich auf der Systems '97 war gut gefüllt, als der stellvertretende Chefredakteur von ComputerPartner das Fachgespräch einleitete, indem er die Diskussionsteilnehmer nach ihrer Haltung zu IBM-Patenten fragte. Wer nun gehofft hat, IBM würde das Forum nutzen und endlich Klartext reden, wurde enttäuscht: Trotz Einladung kam kein Vertreter des IT-Giganten zu der Veranstaltung. IBM ließ die Chance ungenutzt, bei den Händlern Klarheit zu schaffen. Frank Garrelts, Generalbevollmächtigter der Microteam, schilderte kurz die ihm bekannten Fälle aus Berlin, wo sich Computerfachhändler gegenseitig abmahnen und die Konkurrenz zur Zahlung der Abgaben anhalten (siehe ComputerPartner 12/97). Der Vertreter der Distribution, Joachim Prinz, Sprecher der Geschäftsführung bei Computer 2000 Deutschland GmbH, schob die Verantwortung für das Abführen von Patentgebühren den Herstellern zu mit dem Hinweis, diese hätten in ihren Heimatländern Vereinbarungen mit IBM. "Wir weisen die Abgaben natürlich nicht nach", gab der Geschäftsführer zu. Aber "Für 98 Prozent der Produkte kann ich gewährleisten, daß die Patentgebühren entrichtet sind." Schwierigkeiten sieht er allerdings dann, wenn die Produkte aus Asien oder vom Brokermarkt kommen. "Bei Zulieferprodukten müssen wir uns auf die Aussage unserer Lieferanten verlassen", räumte Prinz ein. Sollte ein Partner aber tatsächlich "in der Richtung Probleme bekommen", werde Computer 2000 ihn unterstützen, versprach er. Im Großen und Ganzen sieht Prinz diesen Streitpunkt aber nicht von IBM initiiert, sondern von missgünstigen Partnern. Mehr Rechtssicherheit konnte auch Bernhard Sperr, Syndikus bei der IHK München und Oberbayern und außerdem ständiger Rechtsbeistand, den Zuhörern nicht geben. Seiner Meinung nach helfe auf Dauer nur eine Rechtsänderung, denn es herrsche "Wettbewerbsverzerrung, wenn sich die einen an die Abgaben halten und die anderen nicht".

Beim Meistertitel hieß es "alle gegen einen"

Nachdem sich alle Diskussionsteilnehmer warm geredet hatten, fielen die Beiträge zum nächsten Thema noch lebhafter und angeregter aus: Brauchen Computerfachhändler einen Meistertitel, um bestimmte Tätigkeiten rund um den PC und dessen Vernetzung auszuführen? Nach dem Motto "alle gegen einen" griff die Runde geschlossen den einzigen Befürworter des Meistertitels, Werner Schmidt vom Zentralverband der Deutschen Elektrohandwerke, an.

Sein Argument "Verbraucherschutz" ließen seine Widersacher nicht gelten. Garrelts befürchtete, dass die europäische Konkurrenz über den deutschen IT-Fachhandelsmarkt hereinbrechen werde: "Wenn wir uns vermeistern lassen, kommen Unternehmen aus benachbarten Ländern und machen den deutschen Computerhändlern Konkurrenz." Prinz ging sogar noch weiter und warf der Handwerkskammer vor, dass sie "dazu beitragen wird, dass der Wirtschaftsstandort Deutschland zugrunde gerichtet wird". Vom spontanen Applaus der Zuhörer angespornt, nutzte er die Gelegenheit, als Fürsprecher

des Fachhandels aufzutreten - so als ob es darum ginge, Stimmen auf einer Wahlkampfveranstaltung für sich zu gewinnen: "Herr Schmidt, Sie müssen sich eine Menge einfallen lassen, warum der Meistertitel eingeführt werden soll."

Doch dem fiel nichts Neues mehr ein. Er kam nur wieder mit dem Argument des Verbraucherschutzes und versuchte nun, mit Zahlen zu argumentieren. "Eine Meisterprüfung kostet 600 Mark, eine CNE-Prüfung (Certified Novell Engineer) kostet 2000 Mark - was ist teurer?" fragte er ins Publikum.

Das hatte aber längst Stellung bezogen und quittierte Garrelts Spitzfindigkeit mit Beifall, dass Computerfachbetriebe ja auch Hersteller seien, weil sie zum Beispiel Platinen zusammenstecken und deswegen nicht in die Handwerkskammer gehörten. Dietrich sprach vielen Händlern aus dem Herzen, als er mit dem Kommentar einsprang: "Der Zwang zum Meistertitel macht uns das Leben noch schwerer." Für ihn bedeutet die Zertifizierung eine "Besinnung nicht auf die Zukunft, sondern auf die Vergangenheit". Wenn er PCs vernetze und tatsächlich Kabel verlegen müsse, hole er einen Elektrikermeister hinzu. Denn der habe einen wesentlich günstigeren Stundensatz als er. Dietrich schlug den anwesenden Händlern vor, eine Interessengemeinschaft zu gründen, die schon von sich aus Qualitätsstandards gewährleistet. Ähnlich dem "Ring deutscher Makler" könne er sich einen "Ring deutscher Computerfachhändler" vorstellen, der Verbraucherschutz garantiert. Den Meistertitel sieht der Systemhausinhaber aber als das falsche Mittel: "Wenn das der einzige Weg ist, die Fachhandelschaft vor der Flachhandelschaft zu trennen, ist das ein schwieriger Weg." (is)

Quelle: <http://www.channelpartner.de/index.cfm?pid=53&pk=602036>