

**Zeitschrift:** Fotointern : digital imaging  
**Herausgeber:** Urs Tillmanns  
**Band:** 12 (2005)  
**Heft:** 14

**Artikel:** Aufbruch zur Diversifikation : Produkte von über 50 Marken aus einem Haus  
**Autor:** [s.n.]  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-979353>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 12.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# actebis **Aufbruch zur Diversifikation: Produkte von über 50 Marken aus einem Haus**

Was für den Fotohandel noch etwas ungewohnt ist, ist in der IT- und UE-Branche schon längst Tradition: Der Händler bezieht seine Ware nicht mehr direkt beim Importeur, sondern beim Distributor, einer weiteren Vertriebsstufe in der Kette zwischen Hersteller und Endabnehmer. Wir haben kürzlich einen der grössten Distributoren besucht: Actebis in Littau.

Actebis wurde 1986 gegründet, ist seit 1996 eine hundertprozentige Tochter des Otto Versand und beschäftigt als drittgrösste europäische Distributorin in 14 europäischen Ländern über 2000 Mitarbeiter.

Eine der Hauptaufgaben von Actebis ist die Beschaffung und Lagerhaltung von rund 10'000 Produkten in der Schweiz mit dem Ziel innerhalb von 24 Stunden jeden Kunden in der Schweiz beliefern zu können. Das Sortiment ist gewaltig, zeigt doch die Homepage [www.actebis.ch](http://www.actebis.ch) knapp 50 Lieferanten, darunter bekannteste Namen wie Acer, Benq, Canon, Duracell, Fujifilm, Fujitsu-Siemens, Hewlett-Packard, IBM, Infocus, Intel, Kingston, Konica Minolta, Logitech, Microsoft, Plextor, Quantum, Targus, Verbatim, Xerox und Zykel.

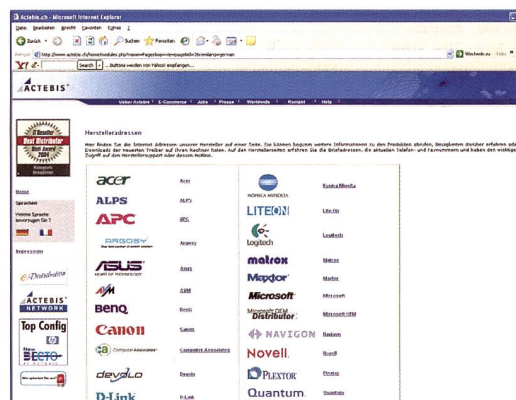
## Wer kann bei Actebis Kunde werden?

«Grundsätzlich jeder Reseller, also auch Fotohändler» erklärt Hans-Peter Weiss, seit kurzem geschäftsführender Direktor bei Actebis. «Interessant ist dies vor allem für jene Händler, die ihr angestammtes Sortiment an Kameras mit Druckern, Computer-Peripherie, Zubehör, Software, Verbrauchsmaterial erweitern möchten, damit mit uns ein gewisses Volumen erreicht wird. Dann wird für ihn nicht nur die Marge interessant, sondern er kann seinen Kunden neue, trendige Produkte anbieten, die sein bisheriges Angebot des Fotobereichs sinnvoll ergänzen».

Die Vertriebsstufe des Distributors ist für den Fotohandel weitgehend Neuland. Sie ist aber für Händler interessant, die ihr Sortiment mit neuen trendigen Produkten ergänzen möchten. Wir haben kürzlich Actebis AG, einen der grössten Distributoren der Schweiz, besucht.



**Geschäftsführender Direktor Hans-Peter Weiss, Marketing Managerin Caroline Wüest und Business Unit Manager Rolf Forster.**



**Knapp 50 bekannteste Lieferantenlogos zeigt die Actebis-Homepage. In einem geschlossenen Bereich werden alle Produkte beschrieben und der Kunde kann direkt online bestellen – über 65 Prozent der rund 2'500 Kunden in der Schweiz machen von dieser komfortablen Möglichkeit regelmässige Gebrauch.**

Für Actebis ist auch die Westschweiz sehr wichtig. «In der Suisse Romande sind wir als Distributor Marktführer» erklärt Rolf Forster, der für den Consumer- und Commercialbereich zuständig ist. «Wir bedienen unsere welschen Kunden direkt aus unserer Niederlassung in Gland, während die Händler in der Deutschschweiz aus Littau und aus Brugg im Aargau beliefert werden.»

E-Commerce wird bei Actebis ganz gross geschrieben, denn über 65 Prozent der Bestellungen der unzähligen Mittel- und Kleinkunden erfolgen übers Internet. Dabei wird nicht die Informationsseite [www.actebis.ch](http://www.actebis.ch) benutzt sondern die geschützte Seite [www.e-distribution.ch](http://www.e-distribution.ch). Hier wählen sich die Händler ein und finden neben einem sehr detaillierten Katalog ihre Kun-

dendaten mit der Kontoübersicht, die Margenaufstellung und den eigentlichen Bestellbereich.

## Information ist wichtig

Actebis führt auch regelmässige Weiterbildungsseminare sowie einmal jährlich die Hausmesse Com-It durch. Hinzu kommt ein permanenter Showroom, in dem aktuellste Promotionen gezeigt werden, sowie die Kundenzeitschrift «E-Distribution Journal», die viermal jährlich verschickt wird. «Vor allem unsere Com-It und College-Anlässe sowie das Journal sind neben unseren Webtools die zurzeit wichtigsten Informationsmittel, mit denen wir unseren Kundenkontakt pflegen» sagt Caroline Wüest, die für Marketing und Kommunikation verantwortlich ist.

Dass Actebis einer der wichtigsten Distributoren der Schweiz ist, geht auch aus den verschiedenen Auszeichnungen hervor, die das Unternehmen in jüngster Vergan-

