

## **PC-WARE setzt Expansion in Osteuropa fort -Tochtergesellschaft in der Russischen Föderation gegründet**

### **Hintergrundinformationen**

#### [PC-WARE expandiert. Warum?](#)

Weil wir konsequent den Wegen, d.h. den Forderungen unserer Kunden nach Dienstleistungen von PC-Ware folgen. Nach der jüngsten Gründung einer Niederlassung in Rumänien folgt nun der Einstieg in einen der dynamischsten Märkte weltweit. PC-WARE forciert damit das Wachstum in Osteuropa.

#### [Aber warum gerade Russland?](#)

Russland stellt zurzeit und in absehbarer Zukunft einen der wachstumsstärksten und margenträchtigen Märkte weltweit dar. Es ist daher nur konsequent und logisch, dass wir unsere Internationalisierung auch in dieser Richtung vorantreiben. Momentan werden in Russland Wachstumsraten von über 30% erreicht. Laut Branchenverband Russoft stieg der Wert der Software-Exporte des Landes von 352 Mio. US-Dollar im Jahr 2002 auf über 1 Milliarde US-Dollar in 2006. Zudem hat Deutschland 2005 Hardware im Wert von 1,8 Milliarden Euro nach Russland exportiert – mehr als 3-mal so viel wie vor fünf Jahren.

Zudem erreichen uns zunehmend Anfragen von Kunden bzw. potentiellen Kunden, die selbst in Russland aktiv werden und gerne mit ihren Partnern aus Deutschland und Westeuropa zusammenarbeiten wollen.

#### [Wo wird die neue Tochtergesellschaft gegründet und wann?](#)

Insbesondere Moskau und St. Petersburg profilieren sich zunehmend als russische IT-Zentren. So haben wir uns auch für die Gründung einer Tochtergesellschaft im Großraum Moskau entschieden. Die Registrierung ist bereits erfolgt.

#### [Wird PC-WARE Partner vor Ort haben?](#)

Ja, gemeinsam mit einem langjährigen Partner soll der russische Markt für PC-WARE weiter erschlossen werden. Unser Partnerunternehmen ist äußerst erfolgreich in Russland tätig und verfügt über ein Niederlassungsnetz in fast allen großen russischen Städten und Regionen mit erfolgreichen und stabilen Geschäftsbeziehungen.

### Wie groß wird die neue Tochtergesellschaft und welche Rechtsform soll sie haben?

Wie groß die Gesellschaft wird, hängt vom Erfolg ab. Wir betrachten das Ganze als StartUp innerhalb der PC-Ware mit jedem möglichen Potential noch oben. Wir starten mit einem kleinen, jungen Team aus Russen und Deutschen. Wir brauchen die rechtliche Vertretung, Vertrieb, Kundenbetreuung und Beratung.

### Welche Geschäftsbereiche werden in Russland dominieren?

PC-WARE sieht den russischen Markt als sehr margenträchtig. Vor allem im Systemhausgeschäft werden verstärkt Software und Hardwarenahe Dienstleistungen generiert. Neben dem Lizenzmanagement und Software Asset Management spielen auch IT-Infrastrukturthemen eine besondere Rolle. 2006 gab es ca. 1.700 ausländische Unternehmen in Russland. Darunter viele unserer bestehenden Kunden vor allem aus den lohn- und energieintensiven Branchen, wie Automobil oder Handel. Diese bestehenden Verbindungen werden wir nutzen, um uns im russischen Markt zu etablieren. Relevante Größen wie Umsatz und Ergebnispotenzial unserer Kunden in Russland sind absolut überzeugend, bei steigender Tendenz. Darüber hinaus fragen international agierende Kunden zunehmend eine Vor-Ort-Betreuung in Russland im Bereich unserer klassischen Geschäftsfelder SSL, Systemhaus, Services, Beratung und Consulting nach.

### Was verbindet PC-WARE mit Russland?

Es wurden in den letzten Jahren bereits Geschäftsbeziehungen mit russischen Kunden gepflegt, die nun direkt betreut vor Ort betreut werden können. Mit der besonderen Vergangenheit vieler Mitarbeiter aus Ostdeutschland ist natürlich auch ein besseres Verständnis für russische Besonderheiten und der russischen Sprache vorhanden. Diese Mitarbeiter kennen nicht nur die gesetzlichen Rahmenbedingungen, sondern wissen auch um die „russische Seele“.

### Russland ist ein großes Land, wie funktioniert da die Logistik?

Wir haben das Logistikproblem gemeinsam mit einem erfahrenen deutschen Partner, der in Russland agiert, gelöst. In dieser Konstellation haben wir auch in der Vergangenheit gemeinsame Projekte in Russland realisiert. Diese Erfahrungen kommen uns jetzt zugute.