

Hintergründe PC-Ware/Comparex-Übernahme

Vereinigung getrennter Welten

Rechenzentren und Client-Arbeitsplätze sind zwar vernetzt – und dennoch sprechen IT-Firmen, die solche Infrastrukturen anbieten, völlig verschiedene Sprachen. Das hindert Knut Löschke nicht daran, die »technologische Firewall« knacken zu wollen. Der Chef des Software-Lizenzierers PC-Ware öffnet mit dem Kauf von Teilen des Systemhauses Comparex nicht nur Türen zu Rechenzentren.

martin.fryba@crn.de

»Wir sind auf gutem Weg, ein großes Systemhaus zu werden«, meint PC-Ware-Gründer und Vorstandsvorsitzender Knut Löschke. Bis dato ist die Leipziger PC-Ware als einer der größten Software-Lizenzierer Europas bekannt, vor allem Software von Microsoft natürlich. Mit dem Software-Vertrieb und damit zusammenhängenden dienstleistungsnahen Services wie Lizenzmanagement und Beratung ist PC-Ware groß geworden, nicht zuletzt dank Aufträgen der öffentlichen Hand. Dienstleister rund um Standardsoftware, rund um Betriebssysteme von Microsoft im Büroumfeld, hier hat PC-Ware seine Kernkompetenzen. An das eigentliche Herz der IT, den Rechenzentren, an Aufgaben wie Verfügbarkeit sicher stellen, Storage-Systeme zu installieren und zu warten, kommt PC-Ware nicht heran. Noch nicht.

Kauf von Comparex ein Glücksfall

»Wir haben immer an die Türen der Rechenzentren geklopft, aber die blieben uns verschlossen«, fasst Löschke die Ausgangslage

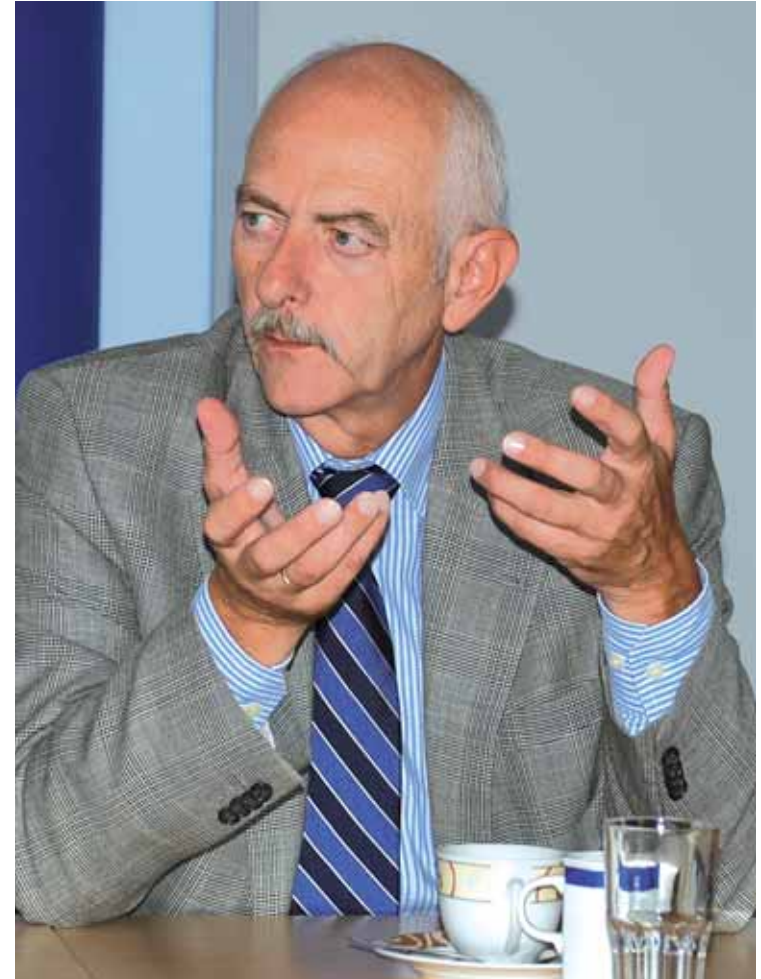
zusammen. Dafür sorgen einerseits die Kunden, die ihre zentralen Systeme von IT-Infrastruktur-spezialisten aufsetzen und warten lassen. Das mit gutem Grund, denn PC-Ware, in seiner »Bürowelt« verhaftet, wäre kaum in der Lage gewesen, aus eigener Kraft Kompetenzen rund um komplexe Projekte in Rechenzentren aufzubauen. Treffen IT-Experten aus diesen »beiden Welten« aufeinander, sprechen sie technologisch völlig verschiedene Sprachen. Der Physiker Löschke ist aber davon überzeugt, dass diese »Dialektik«, wie er sie nennt, überwunden wird: »Die beiden Welten wachsen zusammen«.

Bis es so weit ist, öffnet derweil eine Firma für PC-Ware die Türen in die Rechenzentren der Kunden, die dort schon lange sitzt: Die neue Tochtergesellschaft Comparex, für die PC-Ware 19 Millionen Euro bezahlt hat. Löschke hat das internationale Geschäft des auf Storage spezialisierten, herstellerunabhängigen Systemhauses gekauft, und zwar Landesgesellschaften vornehmlich in Zentral- und Osteuropa, Österreich sowie Spanien. »Ein Glücksfall, der uns hilft, eine Lücke im Portfolio zu schließen«,

beteuert der CEO. Die rund 290 Comparex-Mitarbeiter haben zuletzt einen Jahresumsatz von 110 Millionen Euro erwirtschaftet und dabei ein Ebitda von 4,5 Millionen Euro erreicht. Rund 40 Prozent der Erlöse stammen aus dem Servicegeschäft, der Rest entfällt auf Hardware-Umsätze.

Glücksfall auch deswegen, weil PC-Ware ins Ausland drängt und die von Comparex Central Europe and Iberia beackerten Länder größtenteils »weiße Flecken« in der Expansionslandkarte der Leipziger sind. Vielen größeren Systemhäusern ist der deutsche Markt nicht allein deswegen zu klein geworden, weil sie wachsen müssen. Ihre Kunden expandieren ebenfalls ins Ausland und wollen »ihren« Dienstleister mitnehmen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben und nicht zu riskieren, dass Kunden abspringen, gehen Systemhäuser wie PC-Ware den Weg mit. »Wir folgen der Spur unserer Kunden – konsequent«, beteuert Löschke.

Nicht ganz konsequent, aber vor dem Hintergrund des bekannten Firmennamens der neuen Tochtergesellschaft verständlich, ist es, wenn Löschke Comparex als Namen neben PC-Ware



PC-Ware-Chef Knut Löschke: Stößt mit dem Comparex-Kauf die Türen der Rechenzentren weit auf

weiter bestehen lässt. Mit der Verschmelzung der Systemhaustochter Senas wollte der CEO eigentlich die Zwei-Marken-Strategie aufgeben, womit auch Senas-Chef Wolfgang Klute, bis März 2003 Finanzvorstand der Bechtle-Tochter PSB, sein Engagement bei PC-Ware beendet hat. ■

i PC-Ware AG
Blochstraße 1, 04329 Leipzig
Tel. 0341 2568-000, Fax 0341 2568-999
www.pc-ware.de