

PC-Ware nimmt gehobenen Mittelstand ins Visier

Die Leipziger PC-Ware rechnet für das laufende Geschäftsjahr mit einer **dreiviertel Milliarde Euro Umsatz**. Zudem gibt es **neue Gesichter** im Führungskreis: Gerhard Lindemann ist Chef des Bereichs Professional Services und Jürgen Wiederroth Leiter für Vertrieb und Marketing. Zusammen mit CEO und Gründer Knut Löschke haben sie die Ziele fest im Blick.

IT-BUSINESS / Sarah Maier

Vorstand einen Umsatz von rund 760 Millionen Euro und ein EBITDA zwischen 16 und 18 Millionen Euro.

»Leider schmälern Microsofts Direct Enterprise Agreements den wirklich gebuchten Umsatz, da wir hierfür nur eine Vermittlungsgebühr bekommen«, erklärt Knut Löschke, CEO von PC-Ware.

Ziel des Unternehmens ist es, Kunden aus dem gehobenen Mittelstandsbereich zu gewinnen. »Das wird ihnen wohl jedes große Systemhaus sagen, wenn Sie nach den Plänen fragen«, so Löschke. »Doch wir peilen hier ein spezielles Segment an.«

KEINE SCHNÄPPCHENJÄGER

Welches Segment damit gemeint ist, verrät Jürgen Wiederroth, der seit Jahresbeginn als Vice President Sales and Marketing mit an Bord ist: »Zum gehobenen Mittelstand zählen etwa 30.000 Firmen. Wir wollen Qualität bieten, und das kostet natürlich auch etwas. Deshalb sind die Schnäppchenjäger für uns uninteressant. Auch die Unternehmen mit einer eigenen großen IT-Abteilung kommen für uns nicht in Frage. Es bleiben also etwa 1.000 potenzielle Kunden, die wir ansprechen wollen.« Natürlich sollen gleichzeitig die Bestandskunden gepflegt und zusätzliche Services an diese verkauft werden.

EXPANSION MIT DEM KUNDEN

Noch konzentriert sich PC-Ware auf EMEA, doch das Wachstum auf den IT-Märkten in den europäischen Kernländern stagniert. »Außerdem müssen wir uns auch nach unseren Kunden richten«, erklärt Löschke. »Wenn beispielsweise die Produktion in ein Billiglöhland ausgelagert wird, dann wird dort auch die IT benötigt.« Dementsprechend kann sich der Firmenchef eine Kooperation oder Expansion auf globaler Ebene vorstellen. »Wir machen quasi die Grätsche zwischen einem Full-service-Provider und Fokussierung«, sagt Löschke. □



DR. KNUT LÖSCHKE ist Gründer, Vorstandsvorsitzender und Hauptaktionär der PC-Ware.



JÜRGEN WIEDERROTH Vice President Sales und Marketing bei PC-Ware

Comparex

Im Sommer vergangenen Jahres hat PC-Ware große Teile von Comparex übernommen. Zwar ging die deutsche Gesellschaft nicht mit in die Ehe ein, dafür aber die Auslandstöchter aus Österreich, Spanien, Tschechien, Rumänien, Slowenien, Ungarn, Polen und der Slowakei. »Viele werden sich fragen, was der alte Löschke mit einem Unternehmen das auf Mainframes spezialisiert ist, vorhat«, so der Vorstandsvorsitzende von PC-Ware. »Früher endete unser Geschäft an der Trenntür zu den Großrechnern, heute können wir eine gemeinsame Ausschreibung anbieten.« Erstes Ziel dieser Gemeinschaft wird eine Konsolidierung sein, um die neuen Gesellschaften auf Profitabilität zu trimmen. Später wird man sich um den Brand kümmern. Das sei wichtig, da die deutsche Comparex ja nicht mit in den Deal eingeflossen ist.

Die Zahlen der ersten drei Quartale des laufenden Geschäftsjahres sind für die Führungsetage von PC-Ware erfreulich. Im Bereich Consulting & Services konnte das Unternehmen ein Umsatzplus von 50,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr verzeichnen, im Systemhausbereich waren es 7,8 Prozent und im Kerngeschäftsfeld Software 3,8 Prozent. Insgesamt liegt der Umsatz für diesen Zeitraum bei 592,4 Millionen Euro, das EBITDA bei 14,3 Millionen Euro. Für das Gesamtjahr, das am 31. März endet, erwartet der