

Erfolgsstory in Krisenzeiten

Hochheimer Unternehmen gründet Niederlassungen im Ausland

Für die Technogroup hat die Wirtschaftskrise zwei Gesichter. Durch Insolvenzen gehen Kunden verloren, der Zwang zum Sparen bringt aber auch neue Geschäfte.

■ Von Manfred Becht

Hochheim. Im kommenden Sommer feiert das Unternehmen seinen 20. Geburtstag und ist kräftig auf Wachstumskurs. Jahr für Jahr nehme der Personalbestand um etwa zehn Prozent zu, sagt Claus Fischer, einer von zwei Geschäftsführern der Technogroup IT-Service GmbH. Zur Zeit stehen etwa 140 Mitarbeiter auf der Gehaltsliste. Und die Gründung von zwei Tochtergesellschaften in der Schweiz und in Österreich zeigt an, dass die Zeichen weiter auf Expansion stehen.

Gebeutelter Markt

Der Umsatz hat im vergangenen Jahr mit dieser Entwicklung nicht ganz Schritt gehalten. Aber Fischer ist sehr zufrieden damit, dass die 10 Millionen Euro aus

dem Jahre 2008 wieder erreicht werden konnte. „In einem Umfeld, in dem der Markt richtig gebeutelt wurde, haben wir uns gut behauptet“, sagt Fischer.

Das hat schon seine Gründe. Die Technogroup befasst sich mit der Wartung umfangreicher Computernetzwerke bei großen Firmen – und die schalten in einer Krise nicht einfach ihre Rechner aus. Außerdem wird diese Arbeit durch Serviceverträge geregelt, die eine Laufzeit von ein bis drei Jahren haben. Freilich hat es einige Fälle von Insolvenz gegeben, und dann nutzt der Technogroup auch ein Vertrag nichts.

Ziel Wachstum

Aufgewogen wurden diese Ausfälle aber dadurch, dass eine Reihe neuer Kunden gewonnen wurden. Einige von diesen standen vor der Wahl, in neue Computersysteme zu investieren oder einen Servicevertrag mit einem Anbieter abzuschließen, der nicht an einen Hersteller gebunden ist und daher ein günstigeres Angebot

machen kann. „Das ist wie bei den Autowerkstätten“, vergleicht Fischer. Dieser Effekt jedenfalls hat den Umsatz der Technogroup über die Krise gerettet. Für das laufende Jahr aber setzt Fischer wieder voll auf Wachstum, und er kann diesen Optimismus auch begründen.

Expansionspläne

Da ist erstens die Tatsache, dass der Vertragsbestand im Januar mehr als zehn Prozent höher war als ein Jahr zuvor. Und zweitens geht er davon aus, dass auch die Tochtergesellschaften in den beiden Alpenländern ihren eigenen Beitrag leisten können.

Letztlich seien es die Kunden gewesen, die die Expansion nach Österreich und in die Schweiz veranlasst hätten. Denn viele Unternehmen sind grenzüberschreitend tätig, und wer sein Computersystem in München von der Technogroup warten lässt, möchte das auch in Salzburg und Wien tun. Ohnehin ist es für die Technogroup wichtig, Mit-

arbeiter möglichst nahe am Kunden zu haben – wenn deren Rechner ausfallen, sollte ein Experte in zwei bis vier Stunden da sein.

Für Fischer sind die Niederlassungen in Österreich und der Schweiz auch Sprungbretter für die Arbeit bei Kunden in angrenzenden Ländern wie Kroatien und der Slowakei. Was nicht heißen muss, dass in nächster Zeit weitere Tochterunternehmen in anderen Ländern gegründet werden sollen. In den Niederlanden beispielsweise hat das Unternehmen auch einige Kunden, und die lassen sich gut von Deutschland aus bedienen.

Zusätzlicher Umsatz im Inland sollen auch die Service-Pakete für Kassensysteme erzeugen, die die Technogroup anbietet. Auch das seien komplizierte Systeme, die im Schadensfall schnell repariert werden müssen, beschreibt Fischer, warum dieses Angebot gut ins Geschäftsfeld seiner Firma passt. Mit den ersten Reaktionen der Supermarktketten ist er zufrieden.