

»Es wird weniger Papier schmutzig gemacht«

Weg vom reinen Hardware-Geschäft, hin zu Lösungen für Büroumgebungen, Bildung und Medizintechnik: Günter Neubauer ist 2021 nach drei Jahrzehnten an der Spitze von Omega zu ACP TechRent gewechselt und fokussiert auf alte und neue Geschäftsbereiche.

TEXT | MARTIN SZELGRAD

➔ Was umfasst das Geschäft von ACP TechRent? Welche Services bieten Sie?

Günter Neubauer: Ich habe vor mehr als 30 Jahren den Distributor Omega mitgegründet, der sich auf den Handel von IT-Produkten im Unternehmensbereich spezialisiert hat. Vor vier Jahren ist der IT-Dienstleister ACP ins Unternehmen eingestiegen, was für uns schließlich ein Hybrid-Dasein als Distributor und IT-Systemhaus bedeutet hat. Mit der Abspaltung des reinen Enterprise-Geschäfts in die neu firmierte ACP TechRent bin ich aus der Geschäftsführung von Omega ausgestiegen und leite nun ACP TechRent. Wir fokussieren neben der Ausstattung von Arbeitsplätzen mit IT auf Managed Services, Konferenzlösungen und auch auf branchenbezogene Angebote wie etwa »Medical IT«.

➔ Welche großen Lösungsbereiche adressieren Sie?

Neubauer: Unter dem Begriff »JustManage« bündeln wir klassische Managed Services. Das sind Services vor allem und um Drucker im öffentlichen Bereich – mittlerweile mehr als 65.000 Stück – vom Rollout bis zum Betrieb, der Versorgung mit Verbrauchsmaterialien, Wartung und Wiederverwerten.

Im Bereich »Digital Signage«, das digitale Plakat, und Lösungen für Meeting-Räume bieten wir standardisierte Produkte für unterschiedliche Einsatzzwecke. So liefern wir mit dem Modell »Room as a Service« die komplette Ausstattung ei-



Die Preise für IT-Ausstattung von Büros sinken derzeit wieder. »Wir wirken sogar inflationsdämpfend«, erklärt Günter Neubauer, Geschäftsführer von ACP TechRent.

nes Konferenzraums aus einer Hand. Dabei wird die technische Ausrüstung je nach Raumgröße von der Konzeptionierung und Planung bis zur Installation, Servicierung und Kundenservice-Hotline zu einem Fixpreis angeboten. Daneben gibt es nach wie vor unser transaktionales Geschäft mit PCs und Notebooks, Tablets, Monitore und Smartphones, mit dem wir Großunternehmen adressieren.

Der jüngste Bereich, Medical IT, ist ein noch kleines Pflänzchen. Der Bereich ent-

stand vor zwei Jahren auf Eigeninitiative eines Mitarbeiters, der die notwendigen Zertifizierungen dafür erlangt hat. Wir haben dann bei bereits bestehenden Partnerschaften, wie etwa mit Eizo, Produkte in die Palette für den medizinischen Bereich in unser Angebot aufgenommen – Monitore für die Befundung oder bei einem anderen Hersteller speziell geschirmte PCs, über die man auch ein Desinfektionsmittel leeren könnte, sowie Endoskopie-Geräte. Der Medical-IT-Markt wird von vielleicht fünf



Über das Unternehmen

Die TechRent GmbH wurde 2007 gegründet, um die verstärkte Nachfrage nach Managed Services, speziell im Printingbereich abzudecken. 2019 ging TechRent eine Partnerschaft mit der ACP Gruppe ein und wurde als ACP TechRent zu einer Tochtergesellschaft der Gruppe. ACP TechRent erzielte im vergangenen Geschäftsjahr (Ende 31. März 2023) mit 16 Mitarbeiter*innen einen Umsatz von 91 Millionen Euro.

Firmen in Österreich dominiert. Diese haben entsprechend hohe Margen, die wir mit unserer schlanken Organisation und geringeren Gewinnspannen angreifen können. Das macht es für uns zu einem spannenden Markt. Wir kommen aus der IT und sind es gewohnt, im Gerätegeschäft mit ganz anderen Margen zu arbeiten.

➤ Welche Gewinnspannen sind im Hardwaregeschäft in der IT üblich?

Neubauer: In der Distribution sprechen wir von einer EBIT-Marge von weniger als zwei Prozent. Im Endkundengeschäft sind es vielleicht vier bis sechs Prozent.

➤ Wie entwickelt sich generell der Managed-Services-Markt im Bürodruck-Bereich in Österreich?

Neubauer: Es ist ein rückläufiger Markt. Wir haben das große Glück, dass wir in diesem Bereich trotz 20 Jahren Marktpräsenz mit Omega und jetzt ACP TechRent trotzdem wachsen. Wir sind in fast allen Bundesländern präsent, ebenso in vielen Ministerien und öffentlichen Institutionen. Zuletzt konnten wir eine große Ausschreibungen beim größten Verkehrsinfrastrukturanbieter in Österreich gewinnen. Ein Plus von rund zehn Prozent Umsatz in diesem Bereich bedeutet, dass wir Marktbegleitern entsprechende Anteile wegnehmen.

➤ Es wird wohl auch immer weniger Papier in den Unternehmen bedruckt.

Neubauer: Es wird weniger Papier schmutzig gemacht. Das stimmt uns ein wenig traurig, ist aber ein Fakt und im Sinne der Nachhaltigkeit auch positiv zu sehen. An dieser Stelle haken wir ein, indem wir unseren Kunden ressourcenschonende Lösungen bieten. So wurden zum Beispiel in einem Projekt die Zahl der Geräte in einem Ministerium von rund 13.000 Druckern auf 7.000 reduziert. Das bedeutet geringeren Stromverbrauch, niedrigere Energiekosten und Druckkosten, da auch die Maschinen

generell immer effizienter werden, sowie weniger Verbrauchsmaterialien und eine Menge weiterer Effekte. Auch wenn das eigentlich gegen unser Geschäft arbeitet, ist es à la longue natürlich der einzige Weg, der für die Kunden sinnvoll ist.

➤ Wie ist die Lage in den Lieferketten und bei Beschaffung von Hardware? Haben wir nach den Pandemie Jahren wieder einen Normalzustand erreicht?

Neubauer: Die Lage hat sich wieder entspannt. Bei einzelnen Produktgruppen sehen wir in dem vielzitierten Schweinezyklus mit regelmäßig wiederkehrenden starken Nachfragen und Preisschwankungen jetzt sogar ein Überangebot in den Lagern. So haben Monitore für den Schreibtisch-Arbeitsplatz in den letzten Monaten wieder einen ziemlichen Preisverfall erlebt. Es ist die natürliche Reaktion auf eine »Oversupply«. Bei unserem Hardware-Portfolio gibt es kaum noch Einschränkungen. Aufgrund des schrecklichen Konflikts in der Ukraine sind zwar einige Transportrouten umgestellt worden, aber grundsätzlich sind die Lieferketten wieder hergestellt und voll im Takt.

➤ Spüren die Einkaufsabteilungen auch inflationsbedingte Steigerungen?

Neubauer: Ganz im Gegenteil: Wir wirken in unsere Branche sogar inflationsdämpfend. Die Preise sind gerade aufgrund des Überangebots wieder schwer unter Druck und gleichzeitig sehen wir noch eine verhaltene Nachfrage bei den Unternehmen aufgrund der angespannten Konjunkturlage. Irgendwann geht man dann mit dem Preis runter, um im Handel oder auch als Systemhaus und Lösungspartner konkurrenzfähig zu bleiben.

➤ Gibt es Produkte, besonders stark nachgefragt werden?

Neubauer: Auf der reinen Hardware-Seite haben wir eigentlich in keinem Bereich mehr die große Wachstumsfantasie.

Gefragt sind vielmehr lösungsbezogene Angebote wie unser Room-as-a-Service, und vielleicht noch Mobile-Hardware wie Notebooks. Ein Grund dafür ist, dass bei den Unternehmen die Budgets kleiner und teilweise umgeschichtet werden. Im Fokus steht nun stark das Thema Security, das für Unternehmen strategisch geworden ist und nun frühere Budgets aus anderen IT-Bereichen bindet. Hier unterstützen wir Unternehmen mit Lösungen des Herstellers SecuTech zur Intrusion-Prävention, um Gefahren bereits im Vorfeld, bevor etwas passiert, abwehren zu können. SecuTech hat hier einen tiefen Einblick in das Dark-net und erkennt rasch Bedrohungen für Unternehmen. Mit dem Vertrieb von Lizenzen für diese Sicherheitslösungen und mit dem Hosting bieten wir ein präventives Vorgehen in der Cybersicherheit auch für Unternehmen, deren Kerngeschäft nicht in der IT ist. Das geht hin bis zu Disaster Recovery zur Schadensbegrenzung und Aufrechterhaltung des Betriebs, sollten trotzdem einmal Angreifer in ein System eingedrungen sein.

➤ Sie bieten auch einen Service speziell für den Bildungsbereich an.

Neubauer: Den Endgeräte-Service bieten wir seit 2021 als Antwort auf das Vorhaben des Bildungsministeriums, Schüler*innen ab der fünften Schulstufe einen digitalen Bildungsort zu ermöglichen. ACP TechRent konnte einen Großteil der Lose einer Ausschreibung für Notebooks und Tablets gewinnen, das Projekt läuft nach wie vor. Wir haben im Zuge dieser Arbeit ein Portal für den Education-Markt entwickelt. Darin könne die Nutzer*innen ihre Geräte, die sie vom Ministerium zur Verfügung gestellt bekommen, mit Zubehör, Services und auch Geräteversicherungen selbst administrieren. Wir gehen aber noch einen Schritt weiter und sprechen die Schulen mit Whiteboard-Lösungen direkt an.

Dieses Projekt ist im ersten Pandemiejahr entstanden. Wir haben in dieser schwierigen Zeit – mit all den Nachschubproblemen damals in der gesamten Branche – viel Risiko genommen und schon ein halbes Jahr im Voraus auf Teufel komm raus bestellt. Damit waren dann in der glücklichen Lage, zum richtigen Zeitpunkt liefern zu können – was manch anderer Marktbegleiter nicht konnte. Das hat uns einige Pluspunkte bei unseren Kunden gebracht. ■