



1

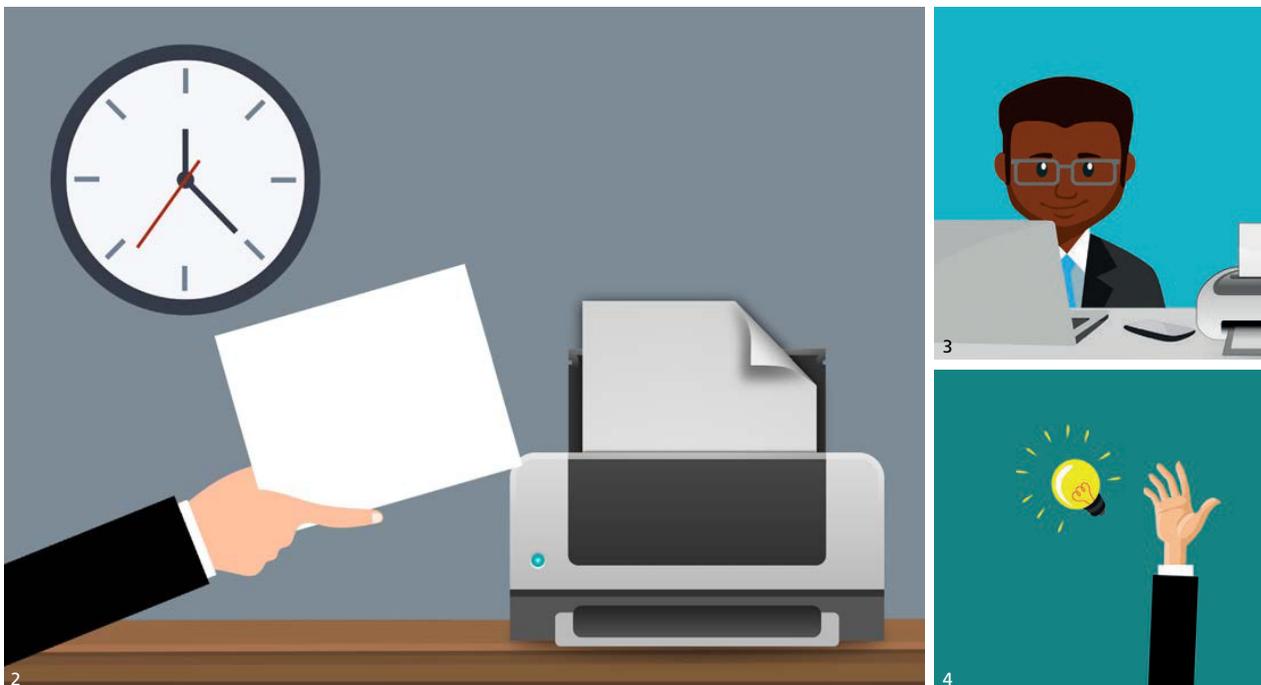
ALLES, WO IT DRIN IST

Managed Services reduzieren die Komplexität von IT und können dabei helfen, Kosten zu sparen sowie den ökologischen Fußabdruck zu verschlanken. Wir haben mit Günter Neubauer, CEO von ACP TechRent, darüber gesprochen.

Die TechRent GmbH wurde im Jahr 2007, damals noch unter dem Dach des IT-Distributors Omega Handels GmbH, gegründet, um die verstärkte Nachfrage nach Managed Services, speziell im Printing-Bereich, abzudecken. 2019 ging die TechRent GmbH eine Partnerschaft mit der ACP-Gruppe ein und wurde als ACP TechRent zu einer Tochtergesellschaft der Gruppe. Als Gründungsmitglied von Omega verantwortete Günter Neu-

bauer seit 1991 die Geschicke beim größten eigentümergeführten IT-Distributor des Landes. Im Zuge einer Neuaufstellung im Jahr 2021 schied er aus der Geschäftsführung von Omega aus und widmet sich nunmehr als CEO der ACP TechRent GmbH voll und ganz dem weiteren Ausbau des Direktkundengeschäfts. Seitdem laufen auch alle Aktivitäten mit Direktkunden über die ACP TechRent GmbH, wohingegen das komplette Distributionsgeschäft bei Omega verblieben ist,

Fotos: Peggy+Marco Lachmann-Anke/Pixabay (1)



wodurch die beiden Vertriebskanäle sauber getrennt wurden. NEW BUSINESS sprach mit ihm unter anderem über das Angebotsportfolio des Unternehmens sowie die Vorteile des Managed-Service-Ansatzes, auch im Zusammenhang mit dem Thema Nachhaltigkeit.

HERR NEUBAUER, SIE WAREN RUND 30 JAHRE BEI OMEGA UND HABEN JETZT MIT ACP TECHRENT EINE NEUE AUFGABE. DIE UNTERNEHMEN SIND UNGEFÄHR GLEICH ALT – OMEGA ETWA 32 JAHRE, ACP FEIERT HEUER 30 JAHRE. ES GIBT ALSO PARALLELEN. SPÜREN SIE DAS AUCH IN DER UNTERNEHMENSKULTUR?

Unter anderem deswegen sind wir diese Partnerschaft überhaupt eingegangen. Es gab auch Angebote von britischen börsennotierten Konzernen. Aber wir haben die ACP-Gründer von Anfang an gekannt und haben uns über die Jahre auf eine sehr professionelle Weise, wie soll ich sagen, „duelliert“. Es

war so eine Art „Hassliebe“ (*lacht*). Das hat kulturtechnisch dann am Ende des Tages natürlich extrem gut zusammengepasst. Bis dato haben beide Unternehmen davon nur profitiert.

AUS DER HISTORIE SIND SIE SEHR STARK IM MANAGED-PRINTING-BEREICH. WAS KANN MAN NOCH ALLES ÜBER ACP TECHRENT BEZIEHEN?

Managed Printing ist sicher unser größter Bereich, aber flapsig formuliert darf ich sagen, dass man über ACP TechRent alles beziehen kann, wo irgendwie IT draufsteht oder IT drin ist. Wir haben natürlich unsere Stärken und wir fungieren mit diesen Stärken auch in der ganzen ACP-Gruppe als Competence Center. Grob umrissen sind das allem voran Managed Print Services. Aber auch alles, was mit Display zu tun hat, sprich von Digital Signage bis hin zum normalen Desktop-Monitor, von LED-Walls bis zur Konferenzraumausstattung. Das Dritte ist der Medical-Bereich – Befundungsmonitore, speziell zertifizierte PCs und Peripherie, große Anzeigesysteme für Operationen. Wir haben eigens zertifizierte Mitarbeiter:innen, denn da muss man sehr aufpassen. Und last but not least alles, was mit Education zu tun hat. Dafür haben wir ein eigenes Portal geschaffen, das justEDU heißt. Wir beteiligen uns aber auch an großen Ausschreibungen, bei denen es rein um Delivery geht – natürlich in Zusammenarbeit mit der Omega, von der alles in unserem Auftrag abgewickelt wird.

Worauf wir ebenfalls setzen, ist Room-as-a-Service. Wir konzeptionieren ganze Besprechungsräume, von klein bis groß. In einem monatlichen Fixpreis ist alles inkludiert, die komplette Hardware, die Installation, das Service. Das ist mehr oder weniger eine Plug-and-play-Lösung.

Fotos: Mohamed Hassan/Fixabay (2–4), ACP TechRent (5)



Günther Neubauer ist Mitgründer des IT-Distributors Omega und heute CEO des Managed Service Providers ACP TechRent.

INNOVATIVE INDUSTRIE



Durch die Konsolidierung ihrer Druckerlandschaften sparen Unternehmen nicht nur Geld, sondern erhöhen auch ihre Nachhaltigkeit.

WAS SIND DIE VORTEILE EINER LÖSUNG-AS-A-SERVICE FÜR DEN KUNDEN – IM VERGLEICH ZUR SELBSTANSCHAFFUNG?

Wir reden da von einem extrem wichtigen Punkt, nämlich der Komplexität. Ich bin doch schon einige Zeit in der Branche. Früher gab es einen PC, da hast du ein Betriebssystem draufgespielt, dann hast du ihn eingeschaltet und dann ist es in den meisten Fällen gelaufen. Heute, mit Themen wie Security – das Thema schlechthin und das wird noch schlimmer werden, befürchte ich –, Kommunikation, Netzwerke und der Integration von allem, geht es um Herausforderungen, für die man viel Know-how mitbringen muss. Große Institutionen und Enterprise-Companies haben das vielleicht, aber auch nicht in allen Bereichen. In der ACP-Gruppe haben wir dieses Know-how und können auf Spezialisten zurückgreifen. Es gibt in der Gruppe kein IT-Thema, das wir nicht lösen können. Das ist ein essenzielles Asset, auf das wir stolz sind – und das ist für alle Beteiligten von Vorteil.

SIE HABEN NOCH GAR NICHTS ÜBER DIE KOSTEN GESAGT. WIE SIEHT DAS DENN IN DIESEM BEREICH AUS?

Ich nenne Ihnen ein Beispiel: Wir haben ein großes Ministerium druckermäßig konsolidiert. Da waren vorher 12.000 Drucker im Einsatz. Wir haben die konsolidiert auf 7.500, was jetzt nicht unbedingt für unser eigenes Geschäft spricht, aber natürlich dem Kunden extrem viel Geld gespart und einen höheren Output gebracht hat. Auch hinsichtlich der Verbrauchsmaterialien wie zum Beispiel Toner. Wir wissen durch unsere Er-

fahrung, was der Kunde braucht und was nicht. Dieser eine Kunde hatte dadurch Einsparungen im siebenstelligen Bereich. Anfangs ist es vielleicht eine Investition, aber am Ende des Tages, wenn man die TCO anschaut, kommt man billiger.

WER SIND IHRE KUNDEN?

Es gibt zwei wirklich sehr, sehr große Kundenbereiche. Der eine ist der öffentliche Bereich, zum einen die Bundesbeschaffung GmbH, aber darüber hinaus öffentliche Organisationen, die selber ausschreiben und für die wir Projekte machen. Der zweite wirklich extrem große Kunde ist ein halb öffentlicher Verkehrsdienstleister und Dienstleistungsbringer.

MIT DREI BUCHSTABEN?

Mit drei Buchstaben. Dort sind wir wirklich von A bis Z in allen Bereichen vorhanden, außer bei Servern und Storage. Fairerweise muss ich sagen, dass es da Bessere als uns gibt – zum Beispiel auch in der ACP-Gruppe. Dann haben wir natürlich viele Enterprise-Kunden. Das reicht von großen Energieversorgern bis in die Industrie. Wir sind zwar spezialisiert auf Enterprise-Kunden, haben aber jetzt auch ein Projekt gestartet, mit dem wir auch Unternehmen vom EPU bis zu Unternehmen mit 50 Mitarbeiter:innen adressieren. Da sehen wir mit unseren Dienstleistungen ein Riesopotenzial, weil in diesen Unternehmen natürlich die EDV eine tragende Rolle spielt, aber keine eigene IT-Abteilung vorhanden ist.

ICH HABE EIN STATEMENT VON IHNEN GELESEN, IN DEM SIE GESAGT HABEN, DASS IN DER IT-BRANCHE DIESES JAHR EIN BISSCHEN FLAUTE HERRSCHT. IST DAS RICHTIG?

Das kann man durchaus so sagen. Wir haben das Glück, dass wir von den Projekten zehren können, die wir in den letzten Jahren gewonnen haben. Wir sind gut ausgelastet. Die Stimmung bei neuen Projekten, wenn sie nicht aus dem öffentlichen Bereich kommen, ist momentan etwas verhalten. Es ist derzeit ein bisschen zäh. Wirtschaftsforscher sagen,



EIN ESSENZIELLES ASSET

»Es gibt in der Gruppe kein IT-Thema, das wir nicht lösen können. Das ist ein essenzielles Asset, auf das wir stolz sind – und das ist für alle Beteiligten von Vorteil.«

Günter Neubauer, CEO ACP TechRent



5



6

ACP TechRent konzeptioniert auch ganze Besprechungsräume und bietet sie zu einem monatlichen Fixpreis an.

nächstes Jahr wird es besser. Das ist nach wie vor auch meine Meinung. Wenn nicht noch eine Katastrophe passiert, was man leider Gottes in Zeiten wie diesen nie vorhersehen kann, dann gehe ich davon aus, dass die Nachfrage im ersten oder spätestens zweiten Quartal 2024 anzieht.

HAT DAS AUCH ETWAS DAMIT ZU TUN, DASS VIELE UNTERNEHMEN IN DEN LETZTEN DREI JAHREN RELATIV VIEL GELD FÜR KONFERENZSYSTEME USW. IN DIE HAND GENOMMEN HABEN? ES GAB JA EINEN GEWISSEN BOOM DURCH ÄUSSERE EINFLÜSSE.

Ja, aber wenn wir speziell von Konferenzsystemen reden, dann waren das Schnellschüsse. Jetzt geht es darum, diese Themen zu professionalisieren. Da ist nach wie vor einiges an Wachstum zu erwarten.

WIE SIEHT DERZEIT KONKRET DIE NACHFRAGE AUS? WONACH VERLANGEN DIE KUNDEN?

Auf der einen Seite natürlich das, was ich gerade erwähnt habe, diese Professionalisierung von Schnellschüssen aus der Coronazeit. Das zweite Thema ist, dass sich im Display-Bereich jetzt einiges ändert, hin zum Großformatigen. Wir sprechen mittlerweile von bis zu 49 Zoll beim Desktop-Monitor. Da herrscht ein extremer Nachholbedarf, die letzten großen Roll-outs waren vor 4, 5, 6 Jahren mit 24-Zoll-Monitoren. Zwischenzeitlich ist der Markt eingebrochen, aber jetzt gibt es einiges abzulösen und es geht wieder aufwärts.

WIE SCHAUT ES DENN AUS BEIM THEMA NACHHALTIGKEIT? BRINGT ES DEN UNTERNEHMEN VORTEILE AUF DIESEM GEBIET, WENN SIE MIT IHNEN ZUSAMMENARBEITEN?

Nehmen wir wieder das Beispiel der Druckerkonsolidierung im Ministerium. Wir haben diesem einen Kunden alleine Energiekosten in der Höhe von Hunderttausenden Euro gespart. Unser großes Asset ist, dass wir in diesen Fällen ganzheitlich denken können und das große Bild vor Augen haben: Wenn du dieses machst, dann folgt daraus jenes und du hast diese

Vorteile oder eben auch nicht. Auch wir selbst verfolgen einen sehr nachhaltigen Ansatz. Wenn ich hier aus dem Fenster des Besprechungsraums schaue, dann ist dort eine 150-kW-Photovoltaikanlage. Das ganze Gebäude ist ein Passivhaus. Wir haben die Heizung und Kühlung optimiert. Und diesen Ansatz verfolgen wir natürlich auch beim Kunden. Wir stellen auch Zertifikate aus, können jedes Gerät, jeden Drucker monitoren und für unsere Kunden alle Reports erzeugen, die sie in weiterer Folge für ihre Nachhaltigkeitsberichte brauchen. Das schaffen die meisten Unternehmen meines Erachtens nicht alleine.

WIE SIE GESAGT HABEN, DECKEN SIE DEN GESAMTEN BEREICH VON EPU ÜBER KMU BIS HIN ZU ENTERPRISE UND DEN ÖFFENTLICHEN BEREICH AB. ABER GIBT ES AUCH KUNDEN, BEI DENEN DIE ZUSAMMENARBEIT IHRER MEINUNG NACH KEINEN SINN MACHT UND DIE BESSER DRAN SIND, WENN SIE SICH SELBST UM IHRE IT KÜMMERN?

Die gibt es, das möchte ich nicht verheimlichen. Wie eingangs erwähnt, liefern wir grundsätzlich alles, wo IT drauf steht oder drin ist. Aber wenn es nur darum geht, dass ein Kunde einen PC und ein Office-Paket braucht, ist es wahrscheinlich gescheiter, er geht in den Handel. Das sind wir nicht. Wir leben den Serviceansatz und der ist in dem Fall nicht gegeben. Aber wenn zum Beispiel der angesprochene EPU sagt, er möchte Office 365, er möchte in die Azure-Cloud oder etwas Vergleichbares, dann sind wir wieder im Spiel.

RNF

INFO-BOX

Über ACP TechRent

ACP TechRent ist eine Tochtergesellschaft der ACP-Gruppe mit den Geschäftsfeldern IT-Handel, B2B, Projektgeschäft, Integration und Lösungsgeschäft sowie Finanzierung. Der Gesamtumsatz 2022/23 (Geschäftsjahresende 31.3.) des Unternehmens belief sich auf 91 Mio. Euro.

techrent.acp.at

Fotos: ACP TechRent (4), Markus Spiske/Unsplash (5), Michael Schwarzenberger/Pixabay (6)