TOP-Finanzierung für TOP-IT

Mit namhaften Partnern wie Microsoft oder Hewlett Packard hat sich **COMPECO** zu einer Leading Company in der heimischen IT-Branche entwickelt. Seit dem Sommer 2005 bietet Compeco seinen Kunden auch Finanzierungsmodelle der Raiffeisen-Leasing an.

Compeco wurde 1986 als Tochtergesellschaft des französisch-holländischen Konzerns econocom gegründet, der im Bereich IT-Finanzierung und in der Folge mit dem Vertrieb von IT-Produkten tätig war. „Mit dem Management-Buy-out 1991 begann die Erfolgsgeschichte der COMPECO Handels GmbH in Österreich" berichtet Geschäftsführer Mag. Alfred Zeugswetter. Mit dieser Änderung trat das reine Finanzierungsgeschäft etwas in den Hintergrund, „es ist aber bis heute ein wichtiges zusätzliches Service zu unseren hardwarebezogenen Dienstleistungen." Den Kernbereich des Unternehmens bilden ganzheitliche IT-Lösungen, Compeco arbeitet mit Partnern zusammen, die „Rang und Namen haben", so Zeugswetter. Mit Netzwerk-, Hard- und Softwareproduzenten wie Lenovo, Hewlett Packard, Microsoft, OKI Printing Solutions u. v. a. verfügt das niederösterreichische Unternehmen mit Sitz in Brunn/Gebirge über 30 Top-Partner aus dem IT-Bereich. Dementsprechend vielfältig und innovativ gestaltet sich das Portfolio des Unternehmens, das seine Leistungen an fünf Standorten – Wien, Klagenfurt, Graz, Linz und Salzburg – vornehmlich Kunden aus dem KMU-Bereich anbietet. Diesen bietet Compeco Lösungen aus einer Hand, die von der Planung über die Beschaffung und Umsetzung bis hin zu Support, Wartung und Outsourcing der IT-Infrastruktur reichen. Server, Security Systeme, Drucker, Netzwerk-Produkte sowie branchenneutrale Softwarelösungen vervollständigen das Leistungsangebot. Zeugswetter ergänzt: „KMU sind zwar unser Kernbereich, aber natürlich betreuen wir auch Großkunden und Selbständige."

Die Bilanzzahlen spiegeln die erfolgreiche Unternehmensgeschichte von Compeco wider, das bis heute als Familienunternehmen geführt wird. 2004 lag der Umsatz bei EUR 23 Millionen. „In den letzten Jahren ist unsere Umsatzentwicklung stabil verlaufen. Und das obwohl der Hardwarebereich seit Jahren von einem massiven Preisverfall gekennzeichnet ist. Will man den Personalstand halten, müssen innovative Wege beschritten werden." Was Compeco auch gelungen ist. Der Krise am IT-Markt begegnet das Unternehmen mit Outsourcing-Lösungen. Dabei übernimmt Compeco Betrieb und Management aller IT-Funktionen und -Anwendungen. Geräte und Zubehör müssen vom Kunden nicht mehr selbst erworben werden, sondern dieser bezahlt nur die fertigen Leistungen. „Unser Wartungs- und Supportmodell ist modular aufgebaut, dadurch können wir Lösungen anbieten, die auf unsere Kunden zugeschnitten sind. Dies kann von Unterstützungsarbeiten bis hin zu einem Full Outsourcing reichen." Zuletzt wurde im Outsourcing-Sektor eine Kooperation mit Enalog Business Solutions geschlossen. Bereits ein Fünftel der 60 Compeco-Mitarbeiter ist heute mit dem Outsourcing-Bereich beschäftigt. „Unter dem Mar-

UNTERNEHMENSDATEN COMPECO	
GRÜNDUNG	1986
UMSATZ 2004	EUR 23 Millionen
EIGENKAPITALQUOTE	23,4 %
PERSONALSTAND 2004	60 Mitarbeiter
STANDORTE	Wien, Klagenfurt, Linz, Graz AIS (Klagenfurt), Amcobex (Brünn, Tschechien)

kennamen ‚it-manager' können wir Firmen erfolgreich bei ihrem IT-Management unterstützen, indem wir zur richtigen Zeit die richtigen IT-Ressourcen bereitstellen."

Die österreichweit flächendeckende Präsenz von Compeco gewährleistet eine rasche und persönliche Betreuung der Kunden. In den letzten Jahren wurde daher kräftig expandiert. Neben den Verkaufsniederlassungen in Klagenfurt, Graz, Linz und Salzburg hat Compeco 2003 auch im Ausland Fuß gefasst; mit einer Mehrheitsbeteiligung an Amcobex in Brünn, einem tschechischen IT-Lösungsanbieter. „Mit Amcobex verbindet uns viel – wir haben dieselben Tätigkeitsfelder. Auch Amcobex wendet sich mit seinen Produkten und seinem Service an die dortigen Klein- und Mittelunternehmen. Der Markt in Tschechien entwickelt sich gut, aber nicht mit der Rasanz, die in Osteuropa vermutet wird", schränkt Zeugswetter ein. Neben den ansässigen Marktteilnehmern in Tschechien werden auch die Ostniederlassungen österreichischer Kunden beliefert und betreut. „Mit Hilfe der Amcobex können wir unseren Service für diese Klientel nun stetig ausbauen." Seit 2004 gehört auch die AIS zum Unternehmensverband. Die AIS ist spezialisiert auf den Vertrieb und die Implementierung von CAD-Software.

Wie in Österreich offeriert Compeco auch in Osteuropa Finanzierungsmodelle für seine IT-Lösungen. „Leasing befindet sich in Osteuropa aber erst im Anfangsstadium. Derzeit werden die meisten Geschäfte über Direktverkauf abgewickelt. Mit ein Grund ist vielleicht, dass die größten Kunden von Amcobex dem Bankenbereich angehören", berichtet der IT-Insider. „Wenn es der Markt verlangt, werden wir Leasing natürlich auch in Tschechien anbieten, das ist eine vielversprechende Option für die Zukunft", zeigt er sich optimistisch.

Am österreichischen Markt ist die Zusammenarbeit von Compeco mit der Raiffeisen-Leasing aus dem Bedürfnis nach einem unabhängigen Finanzierungspartner entstanden.

»IT-Leasing befindet sich in Osteuropa erst im Anfangsstadium.«

GESCHÄFTSFÜHRER **MAG. ALFRED ZEUGSWETTER**

„Bis 1986 hatten wir unser eigenes Finanzierungsmodell; Leasinggeber waren wir, finanziert wurde über Banken." Dem folgten Kooperationsmodelle mit den jeweiligen Produktherstellern. Da aber jeder Produzent seine eigenen Finanzierungslösungen forcierte und bei einem Projekt mehrere Partner involviert sind, wurde rasch der Wunsch nach herstellerneutralen Finanzierungslösungen laut. „Mit Raiffeisen-Leasing als dem TopPlayer am Markt haben wir den richtigen Partner gefunden", ist der Compeco-Chef überzeugt. „Unsere Kundenstruktur ist ähnlich, Schwerpunkt KMU. Die Betreuung durch die Raiffeisen-Leasing vor Ort ist gesichert – es besteht beste flächendeckende Zusammenarbeit." Neben den traditionellen Leasingausprägungen wie Full-pay out Leasing und Mietkauf wird Equipment-Leasing und das Operating-Leasing angeboten. Leasinggeschäfte über die Raiffeisen-Leasing werden immer alternativ zum Herstellerleasing angeboten. „Es hängt von den Bedürfnissen des Kunden ab, welche Variante angewandt wird", erklärt Zeugswetter. „Meist werden in einem Projekt Produkte von mehreren Herstellern eingesetzt, und da ist ein herstellerneutrales Finanzierungsangebot, wie es die Raiffeisen-Leasing erstellen kann, idealer." Ein eigenes Marketingkonzept für Leasingfinanzierungen gibt es bei Compeco bislang nicht. „Leasing wird oft vom Kunden selbst nachgefragt, wird aber auch aktiv von unseren Verkäufern und Beratern im Kundengespräch angeboten." Das erste Leasinggeschäft via Raiffeisen-Leasing wurde mit einem namhaften Kärntner Baustoffproduzenten getätigt, in seinem Betrieb wird nun teilweise auch Operating-Leasing eingesetzt. Mit weiteren Firmen ist man im Gespräch. „Wir sind überzeugt, dass die begonnene Partnerschaft sehr bald sehr intensiv wird", ist Zeugswetter optimistisch und stellt der Raiffeisen-Leasing ein Vorzugszeugnis aus. „Wir haben uns immer darauf konzentriert, Top-Qualität und Top-Produkte anzubieten und da wollen wir auch im Finanzierungsbereich mit einem Top-Partner zusammenarbeiten."