

GEWINN
Übersicht

Zusammengestellt von

Jobbarometer

ERICH BRENNER UND CHRISTIAN JÖRG

„Wir wachsen weiter, aber die Branche nicht“

Die nächste Konjunkturabschwächung ist bereits vorausgesagt, dennoch lassen sich viele Österreicher nicht Bange machen. GEWINN interviewte DiTech-Gründer und Geschäftsführer **Damian Izdebski** und sprach mit ihm über die Konjunktur, über die Auswirkungen auf das Einkaufsverhalten der Österreicher und über die neuen Rekordzahlen von DiTech:

GEWINN: *DiTech war die letzten Jahre über ein sicherer Garant für Wachstum. Nun warnen Experten vor einem deutlichen Rückgang des Wirtschaftswachstums, daher die Frage, wie sich der Computer- & IT-Markt insgesamt und Ihr Unternehmen heuer entwickelt hat bzw. nächstes Jahr entwickeln wird.*

IZDEBSKI: Für den gesamten Markt rechne ich nicht mit einem Wachstum. Das geht sich heuer, glaube ich, nicht aus. Unser Unternehmen ist im Jahr 2010 um 30 Prozent gewachsen auf einen Umsatz von 94,6 Millionen Euro, und auch im heurigen Jahr werden wir deutlich zulegen können und die 100 Millionen-Euro-Umsatzgrenze über-treffen. Wieder aus der Sicht des Gesamtmarktes betrachtet, geht dieses Wachstum durchaus auf Kosten der Marktanteile der Konkurrenz.

GEWINN: *Im Jahr 2010 haben Sie viele neue Standorte eröffnet...*

IZDEBSKI: Ja, aber auch flächenbereinigt sind wir mit rund 18 Prozent deutlich stärker als der Markt gewachsen. Heuer wird sich das nicht mehr aus-gehen – das Wachstum wird voraussichtlich bei rund neun Prozent liegen –, was auch sicher auf die Konjunktur und die Medien zurückzuführen ist, denn das Jahr wäre besser, wenn die Stimmung übers

Jahr besser gewesen wäre. Das bremst die Leute.

GEWINN: *Wie haben Sie das gespürt?*

IZDEBSKI: Was die wenigsten wissen, ist, dass DiTech knapp über die Hälfte des Umsatzes mit rund 100.000 gewerblichen Kunden erwirtschaftet. Ein Bereich, der von uns forciert wird, schließlich stehen wir für prompte Verfügbarkeit, online einsehbare Lagerbestände, gute Preise und vor allem Service, etwa über unser b2b-Call-Center. Das schätzen Gewerbetreibende. Als die erste Krise in Österreich angekommen ist, traten die Gewerbetreibenden sofort auf die Einkaufsbremse, die Privaten nicht.

GEWINN: *Und jetzt?*

IZDEBSKI: Wie gesagt, wir wachsen aus der eigenen Stärke des Angebots heraus. Wir verzeichnen – bei gleicher Umsatzstärke – derzeit sogar ein höheres Umsatzwach-



Damian Izdebski, Geschäftsführer von DiTech Computer

tum bei den gewerblichen Kunden im Vergleich zu den Privatkunden.

GEWINN: *Und Ihre Einschätzung für das kommende Jahr 2012?*

IZDEBSKI: Düstere Konjunkturprognose hin oder her – ich bin positiv eingestellt und will wieder ein zweistelliges Wachstum mit einem Einser davor sehen.

GEWINN: *Werden Sie weitere Standorte eröffnen?*

IZDEBSKI: Wir haben derzeit rund 300 Mitarbeiter, suchen auch weitere – ersichtlich unter www.ditech.at – und werden sicherlich zwei, drei weiße Flecken auf der Landkarte in Österreich mit Neueröffnungen schließen. Aber derzeit stehen wir nicht unmittelbar vor einem Abschluss.

GEWINN: *Kommt das Wachstum auch dadurch, dass Sie seit nicht allzu langer Zeit auch Apple-Computer, iPhones und Tablets anbieten?*

IZDEBSKI: Natürlich auch. Wobei wir hier den Vorteil der sofortigen Verfügbarkeit und des großen Lagers haben. Die Leute sehen erstmals auch von Apple-Produkten online, wie viele lagernd und verfügbar sind – das ist eine unserer großen Stärken. Gerade wieder vor Weihnachten zeigt sich deutlich, die Kunden suchen zwar im Internet nach guten Preisen, aber dafür bis zu sechs Wochen und mehr auf die Lieferung zu warten, machen sie immer seltener mit. Bei uns ist alles lagernd!

GEWINN: *Zu den gewerblichen Kunden: Wenn Sie das Wachstum dort steigern möchten, werden Sie neben dem Hardware-Verkauf Solutions-Anbieter?*

IZDEBSKI: Das sollen andere machen, die können das besser als wir. Nein, ich bin der festen Überzeugung, dass man in Österreich auch weiterhin mit Hardware Geld verdienen kann, wenn man es richtig macht. Nicht umsonst verkaufen wir auch bereits mehrere 100 Geräte an einzelne Unternehmen, weil es sich rechnet. Es verändert sich durch das gesteigerte Angebot für Gewerbetreibende auch nichts an unserem Angebot für die Privatkunden. Es gibt also keinen Richtungswechsel, wir bleiben weiterhin auf der Wachstumsschiene.

Foto: DiTech









IT-Branche: stets im Umbruch und immer noch auf Mitarbeitersuche

„Seit der Wirtschaftskrise ist es schwieriger geworden, hoch qualifiziertes Fachpersonal und Spezialisten zu gewinnen“, sagt Simone Lammer, HR-Verantwortliche bei der ACP-Gruppe. Ihre Einschätzung: „Wir beobachten, dass der Sicherheitsaspekt im vorhandenen Job größer und wertvoller geworden ist. Nur mit der Aussicht auf eine höhere Entlohnung können diese Personen an Bord geholt beziehungsweise gewonnen werden. Insgesamt ist ein Mangel an IT-Fachkräften und IT-Experten feststellbar, deshalb ist die Weiterbildung und

Entwicklung der neuen und bestehenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für uns umso wichtiger geworden.“

Beata Kovacikova, Leiterin Human Resources Atos CEE, ergänzt: „Die Halbwertszeit von fachlichem Wissen ist in der IT-Branche kürzer als in den meisten anderen Branchen. So ist die Technologie, die ein Student im ersten Jahr seines Studiums lernt, möglicherweise bei Abschluss seines Studiums bereits veraltet.“ Generell sind die Personalchefs überzeugt, dass in Zukunft vor allem die interdisziplinären Kompetenzen

wichtiger werden. Es werden Mitarbeiter gesucht, die sowohl wirtschaftliches als auch technisches Verständnis mitbringen, um eine Sprache mit dem Kunden sprechen zu können.“ Und für IBM-Personalchef Johann Hainzl stehen weitere Faktoren nun vermehrt im Vordergrund: „Das Anforderungsprofil an unsere Mitarbeiter hat sich geändert, weil sich unsere Branche – als b2b-Unternehmen – stark geändert hat. Zum technischen Verständnis kommt nun auch die Notwendigkeit eines Business- und Branchenverständnis dazu, oder auch umgekehrt.“

				
Mitarbeiter im Angestelltenbereich 2010/2011/2012	630/650/670 900/940/960**	k. A./1.750/1.900 k. A./5.300/6.000***	k. A./ca. 2.000/k. A.	370/380/370
Wie schätzen Sie die Personalentwicklung in der IT-Branche allgemein und für Ihr Unternehmen speziell ein?	Wir beobachten kurzfristig eine Entspannung am Arbeitsmarkt. Mittelfristig fehlt es der Branche speziell an hochqualifizierten IT-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeitern. Besonders bei Projekten, die den Einsatz neuer Technologien verlangen, wünschen wir uns mehr Expertinnen und Experten auf dem Markt.	Der Bedarf an Mitarbeitern, die fachliches Know-how, wirtschaftliches Denken und soziale Kompetenzen verknüpfen, ist in den westlichen Ländern höher als die verfügbaren Fachkräfte. Dies bestätigen sowohl Fachstudien als auch mein Berufsalltag. Hier ist eine engere Kooperation zwischen Wirtschaft u. Ausbildungsinstitutionen notwendig.	Sehr positiv, denn IT ist derzeit sehr nachgefragt, besonders im Dienstleistungsbereich, der ja personalintensiv ist.	Wir sehen keine großen Veränderungen im Bereich Personalentwicklung; wir legen unseren Fokus auf die Führungskräfteentwicklung und auf Nachwuchstalente.
Wie viele Mitarbeiter stellt Ihr Unternehmen derzeit pro Jahr neu an?	Unsere Mitarbeiterzahl wird sich bis 2015 um 15 bis 30 Prozent steigern. In Österreich brauchen wir pro Jahr zirka 50 neue Kräfte.	Unsere derzeitige Fluktuationsrate bewegt sich um elf Prozent. 2012 planen wir zirka 140 Mitarbeiter in Österreich einzustellen.	Das hängt von vielen Faktoren ab und ist vielen Zyklen unterworfen, aber über die letzten Jahre gerechnet kann man sagen zirka 100.	Wir haben zirka fünf Prozent Fluktuation.
Suchen Sie aktuell nach neuen Mitarbeitern?	Ja.	Ja.	Ja.	Ja.
In welchen Sektoren suchen Sie Personal? (m/w)	Vertrieb, Consulting, System-Engineering und Software-Entwicklung. Besonderes Augenmerk legen wir, neben dem fachlichen Know-how, auf eine vorhandene Hands-on-Mentalität, Offenheit für Feedback und für Neues sowie auf unternehmerisches Denken.	Wir suchen Business Technologists vor allem in Wien, Linz, Salzburg, Klagenfurt, Graz und Dornbirn. Ein starker Fokus liegt auch auf SAP Consultants, ebenso suchen wir engagierte Sharepoint Consultants. Bei Technical Experts suchen wir sowohl IT-Experten im Microsoft-Umfeld als auch im Bereich Back-up- und Storage-Lösungen.	Wir suchen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für d. Beratungsbereich, IT-Architekten und IT-Spezialisten. Wobei wir uns dabei bemühen, den Frauenanteil in den technischen Feldern zu erhöhen.	Consultant-IT-Architekt, technischer Lösungsvertrieb, Category Marketing Manager, Account Manager Retail, Inside Sales Representative – jeweils mit Hochschulabschlussbildung oder/und mehrjähriger Berufserfahrung.
Bewerbungsadresse	Jobausschreibungen unter www.acp.at . Für Initiativbewerbungen steht die Mail-Adresse jobs@acp.at zur Verfügung.	Informationen zu den offenen Stellen unter https://careers.atos.net ; Anfragen an recruiting.at@atos.net .	Auf ibm.com/at findet man in der Rubrik „Informationen für“ den Bereich Job und Karriere.	www.microsoft.at/jobs oder über Facebook https://www.facebook.com/#!/MicrosoftAT?sk=app_152282194835965
	 Foto: 2010 Harald C. SAHLING	 Foto: Privat	 Foto: Philipp Schuster	 Foto: Microsoft
	Simone Lammer, Leitung Personalmanagement ACP	Beata Kovacikova, Leiterin Human Resources, Atos CEE	Johann Hainzl, Personaldirektor IBM Österreich	Jenny Dinich, Microsoft-Personalchefin

*) Seit 1. Juli 2011 formen die ehemalige Siemens IT Solutions and Services und Atos Origin das neue Unternehmen Atos. Damit ist Atos der größte IT-Dienstleister Österreichs.
) Mitarbeiterzahl in der Region Deutschland–Österreich–Schweiz; *) Mitarbeiterzahl in CEE