

Trotz Konjunktur-Flaute ein „Frohes Fest“ für IT-Profis

Viel Arbeit lohnte sich auch 2001: Erfolgs-Berichte aus Cham, Furth im Wald, Schondorf und Waffenbrunn

VON ROMAN HIENDLMAIER

CHAM. Konjunktur-Flaute? Insolvenzen einstiger Wachstums-Stars der IT-Branche? Keine Themen für die lokalen EDV-Experten, geht man nach ihren Rück- und Ausblicken in einer Umfrage des Bayerwald Echo.

„Konjunkturflaute? Da sind wir für manche Firma nicht das Problem, sondern die Lösung.“ Gelassen reagiert Werner Dandl auf das Szenario in vielen Branchen der deutschen Wirtschaft.

Für seine Firma „DW 2000“ sei das Jahr jedenfalls gut verlaufen. Neue Internet-Auftritte, Pflege von bereits bestehenden „Sites“ und vor allem die Shop-Lösungen entweder für Endverbraucher oder Unternehmen untereinander, haben den Ein-Mann-Betrieb auf eine mittlerweile achtköpfige Truppe gehoben.

„Den meisten Internet-Firmen geht's gut, wenn sie überschaubar ge-

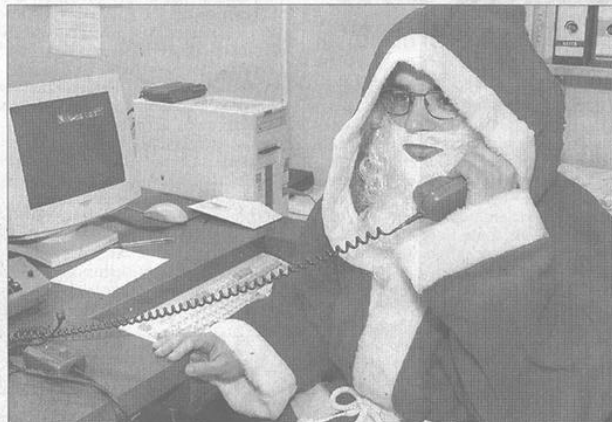
wirtschaftet und auf die Qualität ihrer Arbeit gesetzt haben.“ ist Dandl überzeugt. Das Wichtigste sei ein Konzept vor dem Projekt. „Wenn ein Kunde eine Idee hat, dann besprechen wir unsere Konzept und erhielten dann meistens den Auftrag, erklärt der 28-Jährige.

Wird ein Auftrag zur Zufriedenheit erfüllt, spricht sich das herum und die Firma erhält eine Referenz. Mit der ist dann wieder leichter Bewerben um den nächsten Auftrag. Bei Dandl kam noch die glückliche Fügung hinzu, mit einem befreundeten Kollegen kooperieren zu können, der lange in Singapur arbeitete und von dort Top-Know how mitbrachte. Nun haben beide in Straubing die Firma „Itanix“ gegründet.

DW 2000 bildet 2002 aus

Das Wachstum von „DW 2000“ führt nicht nur zum Umzug in neue, größere Räume Anfang 2002, sondern auch zu mehr Verantwortung – für Chef wie Mitarbeiter. „Das wichtigste ist, dass die Kollegen 100 Prozent mitziehen, gerade bei einer kleinen Firma wie unserer.“ Werner Dandl rechnet mit neuen Kollegen schon ab kommendem Jahr. „Wir beginnen 2002 mit der Ausbildung zum Mediengestalter und IT-Kaufmann. Das Potential und Können vieler junger Leute ist enorm.“

Über Auftragsmangel nicht beschweren kann sich auch Max Brunner. Der Chef von „Meta-Point“ in Furth im Wald hat sich auf Internet- und Intranet-Lösungen spezialisiert. „Der Vorteil der allgemeinen Situation für uns ist, dass trotz aller konjunkturellen Probleme die Internet-Nutzer immer mehr werden. Das Problem liegt in der Aufklärung der



Weil auch der Nikolaus ohne IT, sprich PC und Telefon, nicht mehr auskommt...

Kundschaft“, sagt Brunner.

Aufklärung zum einen über die Potentiale von Internet- und Intranet-Systemen, die daher noch viel zu selten erschlossen werden. Außerdem sei es nach wie vor schwer, einen Maßstab für die Bewertung qualitativ hochwertiger Arbeit zu finden.

Das Problem Preiskampf

Brunner spricht damit ein Problem der Lösungs-Anbieter im „E-Business“ an, das auch Werner Dandl kennt: Wie wird die Leistung honoriert? Die Stundenzahl kann vorab nur schwer ermittelt werden, zu unwägbare sind die das Projekt beeinflussenden Faktoren. Entsprechend unterschiedlich sind die Angebote an Kunden, auf die Dandl und Brunner nach ihren Worten eine Lösung haben: Wenn ein

Kunde sagt, er habe ein Angebot, das um 50 und so viel zig Prozent billiger ist, muss man aufgeben und sagen: Um diesen Preis kann ich keine gute Arbeit abliefern. Ob der Kunde das dann glaubt, oder nicht, ist seine Sache. Wahrscheinlich kommt er dann beim nächsten mal von selbst zu einem.

Dem Preiskrieg mit Qualität und

Komplett-Service ein schönes Schnäppchen geschlagen hat heuer das Systemhaus „Sysob“ in Schorndorf. Die Truppe von Thomas Hruby und Erwin Ighaut ist mittlerweile auf



... und auch die „Sysob“-Team in Schorndorf wird immer größer.

26 angewachsen. Der Grund für das Wachstum war Hruby und Ighauts Erkenntnis, dass mittelständische Betriebe immer mehr zu Komplett-Lösungen mit einem General-Ansprechpartner tendieren. Tatsächlich ging das Konzept des Angebots vom Drucker bis zum Server, von der Verkabelung, von der Business-Software bis zur Voice-over-IP-Telefonie auf – auch wenn's manche Einzelangebote billiger sein mögen. Thomas Hruby: „Firmen, die zuerst Geld in mittlerer Datentechnik verbraten haben, dann mit schlechten PCs ihre Leute, die

sind offen für unsere Konzepte.“

Daher blickt Hruby auch zuversichtlich auf 2002: „Unsere Auftragsbücher sind zwei Monate voll, manche Mitarbeiter bis zu sieben Monaten. Und im Januar eröffnet unsere neue Filiale in Deggendorf. Wir haben also genug zu tun.“

Atoss-csds turbulentes Jahr

Über Gleiches freut sich auch Jürgen Schmaderer – wieder. Der Geschäftsführer von Atoss-CSD hatte einen schlechten Jahresstart: „Bis Jahresmitte lagen wir maximal auf Vorjahresniveau. Aber in der zweiten Hälfte ging's voll ab.“

100 Prozent mehr Umsatz sagen die Bücher für die Macher der Zeiterfassungs-Software „Time Control“ aktuell. „Wir röhren nun am obersten ende unserer Leistungsfähigkeit“ sagt Schmaderer – auch ein wenig wehmütig. Denn die unter das Dach der Atoss AG geschlüpften Software-Experten aus Cham mussten dem strengen Kostenmanagement des Mutterhauses folgen und zu Jahresbeginn zwei Leute entlassen. „Die fehlen uns jetzt natürlich und nun sind wir wie-

der auf der Suche.“

Der Ausblick des Diplom-Informatikers ist nach einem derart turbulenten Jahr optimistisch: Die Kunden werden größer, die Basis durch mehr Händler breiter, das Produkt wird laufend besser – also wollen wir auch 2002 so weitermachen, wie heuer im zweiten Halbjahr. Und wenn's allgemein aufwärts geht, sind wir sicher vorn mit dran.“

Und auch die Börsianer schenken Atoss wieder Vertrauen. Der Kurs hat der Aktie hat sich seit dem Tiefststand im Oktober fast verdoppelt.



... arbeitet „DW“ Werner Dandl (mi.) nicht mehr alleine...