

Passion und Innovation

Der größte heimische IT-Gesamtanbieter hat seinen Restrukturierungsprozess abgeschlossen und damit die Weichen für künftige Erfolge gestellt.

Mit ungefähr 2.600 Mitarbeitern und einem Umsatz von 411 Millionen Euro im letzten Geschäftsjahr ist S&T ein führender Gesamtanbieter von Beratung, Outsourcing, Systemintegration und IT-Services in Mittel- und Osteuropa sowie in den deutschsprachigen Ländern. Die seit 2003 an der Wiener Börse gelistete Aktiengesellschaft mit Hauptsitz in Wien ist in 18 europäischen Ländern sowie in Japan (als Brückenkopf für das Geschäft in Asien) mit hundertprozentigen Tochtergesellschaften, in Russland und China mit Minderheitsbeteiligungen präsent. Das Kerngeschäft besteht aus Beratung, Entwicklung, Implementierung und Betrieb kundenspezifischer IT-Lösungen, -Prozesse und -Systeme. S&T betreut große und mittelständische Unternehmen entlang der gesamten IT-Wertschöpfungskette. Im Kompetenzfokus stehen vorwiegend die Branchen Fertigung, Handel, Telekommunikation, öffentliche Verwaltung, Finanzdienstleistung und Utilities.

Erfolg und Anerkennung. Nach einem Jahrzehnt fast ungebremsen Wachstums – zwischen 1999 und 2008 ver-

zehnfachte sich der Umsatz beinahe – stellte sich das Geschäftsjahr 2009 als das wohl schwierigste der Firmengeschichte heraus. Der Umsatz fiel konjunkturbedingt um rund 18 Prozent, und auf Grund notwendig gewordener Risikorückstellungen für Problemprojekte

nach Geschäftsbereichen verpasst (siehe Kasten), die jeweils unter der Leitung eines Vorstandsmitgliedes (Infrastructure Solutions: Peter Sturz, Business Solutions: Peter Trawnicek) steht. Außerhalb dieser beiden großen Bereiche besteht noch das Geschäftsfeld



in Deutschland und Rumänien drehte das EBIT zuletzt erstmals nach dem ersten Börsejahr 1999 wieder ins Minus. Trotz dieser nicht gerade erfreulichen Umstände war das vorige Jahr aber auch von viel öffentlicher Anerkennung und wichtigen Projekterfolgen geprägt. So listet die Gartner Group S&T als „Nr. 1 Consulting Services Provider“ in Osteuropa, Pierre Audoin Consulting (PAC) weist in seiner jährlichen ERP-Rangliste in Rumänien S&T wiederholt Platz 1 zu, und in Serbien, Polen, der Slowakei und Moldawien konnten richtungweisende Projekte gewonnen werden. Auch eine Kundenzufriedenheitsstudie gibt Anlass zu Zufriedenheit über die hauseigene Kompetenz, Vertragstreue und das Preis-Leistungsverhältnis. Über alle Länder hinweg verbesserte sich der diesbezügliche Wert auf der sechsteiligen Skala auf 2,2 gegenüber 2,3 im Jahr davor. Die S&T Gruppe pflegt trotz grundsätzlicher Neutralität in ihrer Produktpolitik teils bereits seit der Gründung bestehende Partnerschaften und Kooperationen mit Key Playern wie beispielsweise HP, IBM, SAP, Microsoft, Cisco oder EMC.

Neu aufgestellt. Nach einer Phase der akquisitionsbedingt regionalisierten Struktur hat der vor einiger Zeit auf vier Mitglieder erweiterte Vorstand dem Unternehmen eine Organisationsform

Healthcare Solutions. Es liefert innovative Lösungen für den Gesundheitsbereich und ist als langjähriger Partner renommierter Gerätehersteller in fünf Ländern zu einem wichtigen Ansprechpartner für Krankenanstalten geworden. Die Healthcare Solutions stehen unter der direkten operativen Leitung des Vorstandsvorsitzenden Christian Rosner, zu dessen weiteren Aufgaben als CEO Investor Relations, Corporate Communications und der HR-Bereich zählen. Als Finanzvorstand fungiert seit fast zehn Jahren Martin Bergler. Zur Verstärkung der Identifikation seitens des Marktes treten seit Jahresanfang sämtliche Gesellschaften einheitlich und ohne individuelle Namenszusätze unter der Dachmarke S&T auf. Die Country Manager berichten je zur Hälfte an die Vorstände Sturz und Trawnicek.

Gemeinsame Offerings. Mit über 300 Millionen Euro leistet der Bereich Infrastructure Solutions den Löwenanteil am Gesamtumsatz. Dieser Geschäftsbereich wurde im Vorjahr zudem deutlich weniger vom Konjunkturabschwung gebeutelt als die Business Solutions. Peter Sturz kann dadurch eine über dem Markt liegende Performance sowie ein vergleichsweise befriedigendes EBIT abliefern. „Partielle Einbrüche, zum Beispiel in Ungarn oder der Ukraine,

Die Geschäftsbereiche von S&T

Infrastructure Solutions

Consulting & Architecture
Procurement & Logistics
Integration & Virtualization
Outsourcing & Cloud Services

Business Solutions

Strategy & Processes
Collaboration & Integration
Engineering & Managed Services
Corporate Business Services
Industry Specific Services

konnten wir kompensieren. Wir sind im Servicegeschäft unter anderem durch längerfristige Verträge gut aufgestellt, um auch Krisensituationen zu überstehen. Außerdem sind wir im Hardwaregeschäft sehr vorsichtig bei Finanzierungen geworden“, erklärt Sturz. Neue Impulse erwartet er sich durch die Umsetzung des Innovationsprojektes „Virtual Data Center“ im Zuge einer dafür geplanten Partnerschaft mit den Infrastrukturlieferanten EMC und Cisco. Dabei handelt es sich um eine Weiterentwicklung des bestehenden Outsourcing-Geschäftes unter kostenoptimierter Nutzung der verteilt im Konzern vorhandenen personellen, räumlichen, technischen und

Trawnicek, erst seit wenigen Monaten bei S&T an Bord, möchte mit dem von ihm geleiteten Bereich Business Solutions durch klare Vertikalisierung unter Nutzung der im Konzern vorhandenen starken Ressourcen für die Umsetzung von SAP- und Microsoft-Lösungen, bei mittleren und großen Kunden auch durch individuelle Softwareentwicklung, einen „großen Schritt nach vorne“ machen und dadurch für S&T auch in diesem Bereich die Marke eines Integrationsunternehmens sichtbar machen. Nach der Aufarbeitung einiger Altlasten aus dem Vorjahr soll spätestens ab dem dritten Quartal auch bei den Business Solutions wieder der Wachstumskurs

lässt. Die Grundlagen zur bestmöglichen Nutzung der sich abzeichnenden Trendwende seien allerdings gerade während der Krise wesentlich verbessert worden. Neben den oben erläuterten organisatorischen Maßnahmen hat S&T „extrem viel in die eigene Infrastruktur investiert und durch Umsetzung eines umfassenden SAP-Projektes einen einheitlichen Service- und Prozesslevel über alle Länder hinweg geschaffen“, so Rosner. Dies sei ein „Core Offering des Konzerns“. Die Marktentwicklung allgemein sieht Rosner realistisch. Osteuropa werde wieder „stärker kommen als der Westen“, zudem gebe es in dieser Region außer HP und IBM keine kompetenten, inter-



Wissenspotenziale. Das Angebot reicht vom Workplace-Management über detaillierte Service-Offerings wie Remote Services für den Datacenter-Betrieb bis zu Application- bzw. SAP-Outsourcing. Im Fokus gemeinsamer Angebote mit dem Bereich Business Solutions stehen Bestandskunden ebenso wie Neukunden. Über das Virtual Data Center können mittelgroße bis große Kunden (ab ca. 500 Mitarbeiter) auch standardisierte Leistungen wie Infrastructure as a Service, SaaS oder Exchange as a Service in Anspruch nehmen. Für heuer hat sich S&T Infrastructure-Vorstand (COO) Sturz das ehrgeizige Ziel gesetzt, den Vorjahresumsatz „klar zu übertreffen“. Peter

vorherrschen.

Passion. CEO Christian Rosner zeigt sich mit der Situation im ersten Quartal noch unzufrieden. Es sei derzeit „Passion“ nötig, womit der Konzernchef wohl beide Synonyme dieses Wortes – Geduld und Ehrgeiz – gleichermaßen meint. Geduld, weil zwar die Anzahl der Projekte wieder zu steigen beginnt und ab dem zweiten Quartal wieder alle Consultants im Einsatz sind, dies jedoch frühestens im zweiten Halbjahr ertragswirksam wird. Ehrgeiz wohl deshalb, weil sich der Erfolg angesichts der immer noch sensiblen Marktsituation nur bei außergewöhnlichem Einsatz erzielen

nationalen Wettbewerber. Vor dem Jahr 2012 seien allerdings die Spitzenwerte von 2008 – trotz der ausgerufenen Devise „sell like hell“ – nicht erreichbar.

Finanzielle Basis. Das Jahr 2010 ist laut CEO Rosner durch Vereinbarungen mit Banken „durchfinanziert“, für die Mitte 2011 und Mitte 2012 fälligen Anleihen im Ausmaß von insgesamt rund 55 Millionen Euro erwartet er „ein klassisches Rollen dieser Anleihen“. Außerdem sei sogar im schwierigen Jahr 2009 aus dem operativen Geschäft ein positiver Cashflow entstanden. Die Insolvenz der Aktionärsgruppe AvW habe gemäß einer Aussendung von S&T keinerlei wirtschaftlichen oder operationalen Einfluss auf das Unternehmen S&T, noch entstünden diesem dadurch irgendwelche Verpflichtungen und Lasten. In der Rolle eines Übernahmekandidaten sieht Christian Rosner sein Unternehmen nicht gerne: „Es ist die Ambition des Vorstandes, S&T als eigenständiges österreichisches Unternehmen zu führen. Auf die Entscheidungen von Großaktionären haben wir allerdings keinen Einfluss.“

Bild: S&T



Der S&T-Vorstand (v.li. COO Peter Trawnicek, CEO Christian Rosner, CFO Martin Bergler, COO Peter Sturz) möchte den Konzern erfolgreich als eigenständiges österreichisches Unternehmen führen.

Werbung

S&T Gruppe
www.snt-world.com