

Gebrauchte Laptops für Ägypten

IT-Dienstleister CHG vermarktet 400 000 Geräte

ols. STUTTGART, 21. März. Die jüngsten Proteste in Ägypten haben den IT-Finanzdienstleister CHG-Meridian Deutsche Computer Leasing kurzfristig vor ein Problem gestellt: Werden die für das Land vorgesehenen gebrauchten Drucker und Laptops abgenommen oder nicht? Inzwischen seien sie geliefert worden, sagt Vorstandsvorsitzender Jürgen Mossakowski. Deutschlands größtes unabhängiges IT-Leasingunternehmen hat 2010 nach seinen Angaben 400 000 gebrauchte Geräte vermarktet. Vor allem hochwertige Geräte wie auch Server finden in Deutschland Abnehmer. Ein Großteil geht nach Südeuropa und Nordafrika und ein kleiner Teil nach Osteuropa und Holland. Für gebrauchte Großrechner findet das Unternehmen auch Abnehmer in Amerika. Dort gebe es viele herstellerunabhängige Wartungsfirmen, die die Server für Ersatzteile kaufen. Diese werden ausgeschlachtet, um die Geräte ihrer Kunden zu warten.

CHG hat aktuell 2,5 Millionen Geräte wie Drucker, Notebooks, PCs oder auch Telefonanlagen im Bestand. Da ist die Vermarktung der Altgeräte ein wichtiger Baustein. Insgesamt umfasse der Gesamtbestand aktuell Geräte im Wert von 2,3 Milliarden Euro, erläutert Mossakowski. Im Durchschnitt laufe ein Leasingvertrag über drei Jahre. Das Neugeschäft im Jahr 2010 legte um fast 10 Prozent auf 660,9 Millionen Euro zu.

Wenn man bedenke, dass die Leasingbranche der Konjunktorentwicklung traditionell etwas hinterherhinke, sei dieser Zuwachs erstaunlich, sagt der CHG-Chef. Der Konzernjahresüberschuss habe im vergangenen Jahr 38 Millionen Euro nach 23,4 Millionen Euro im Vorjahr betragen. Welche Auswirkungen das Atomunglück von Japan auf die Branche haben werde, sei unklar. Das erste Quartal sei gut angelaufen, konstatiert der Vorstandsvorsitzende, der für 2011 ein Neugeschäft von 750 Millionen Euro anstrebt.

Für die kommenden Jahre hat sich das Unternehmen ehrgeizige Ziele gesetzt. Bis zum Jahr 2015 will der IT-Finanzdienstleister die Milliardengrenze beim Neugeschäft überschreiten. Das Unternehmen zählt weltweit 657 Mitar-

beiter, 334 davon sind in Deutschland beschäftigt. Zu den Kunden zählen sowohl Dax-Konzerne als auch Mittelständler. Zielgruppe sind Unternehmen oder auch der Staat mit einem Budget für die Informationstechnologie von mindestens 250 000 Euro im Jahr. CHG ist mit seinen Kunden in den vergangenen Jahren gezielt ins Ausland gegangen. Im vergangenen Jahr sei das Auslandsgeschäft um 17 Prozent gewachsen, heißt es. In Deutschland habe der Zuwachs lediglich 4 Prozent betragen. „Die Zuwächse insbesondere in Amerika zeigen, dass unsere Strategie der weltweiten Expansion richtig ist.“

Im Bereich der nordamerikanischen Freihandelszone legte das Neugeschäft von 26,1 auf 104,4 Millionen Euro zu. In West-, Süd- und Osteuropa habe der Rückgang beim Neugeschäft hingegen bis zu 34 Prozent betragen. CHG setzt

Bis zum Jahr 2015 will der IT-Finanzdienstleister die Milliardengrenze beim Neugeschäft überschreiten.

nun auf den Aufbau einer Landesgesellschaft in Brasilien. Dort seien viele Autohersteller vertreten. In dem südamerikanischen Land will man noch in diesem Jahr an den Start gehen. Die Gründung einer Leasinggesellschaft dauere dort rund zwei Jahre, sagt der Vorstandsvorsitzende. Nach Asien will CHG zunächst nicht vordringen. Dort arbeite man mit einem Partner zusammen.

Ein weiteres Ziel für die kommenden Jahre sei der Ausbau des Servicegeschäfts. „Dafür suchen wir geeignete Partner. In Deutschland ebenso wie in den etablierten Märkten.“ Der Prozess der Partnersuche sei aber erst am Anfang. Je nach Größe will das Unternehmen bis zu 40 Millionen Euro investieren. Ein Trend in der IT-Leasingbranche nehme immer mehr zu: dass der Kunde für die effektive Nutzung der Geräte zahle – sei es beim Drucker für die Anzahl der ausgedruckten Seiten oder beim Speicherplatz für die belegten Kapazitäten.