

**Wilfried Pruschak:** „Outsourcing war noch vor wenigen Jahren mit starken Berührungspunkten behaftet. Heute sehen die Unternehmen das viel nüchterner. Aber entscheidend ist immer die Nähe zum Kunden“, sagt der Geschäftsführer des Outsourcing-Spezialisten Raiffeisen Informatik.

## Globale Vorortbetreuung

**Christian Stemberger**

**economy:** Herr Pruschak, Raiffeisen Informatik hat mit der PC-Ware/Comparex Gruppe gerade einen großen Fisch geschluckt – weitgehend unbemerkt. Wir sprechen immerhin von einer Milliarde Euro Umsatz und 85.000 Unternehmenskunden.

**Pruschak:** Akquisitionen dieser Größenordnung gibt es in unserer Branche tatsächlich nicht jeden Tag. Die letzte vergleichbare Übernahme in Europa – die von Debis durch die T-Systems – ist schon ein paar Jahre her. Und ja, man hört wenig. Das mag daran liegen, dass PC-Ware/Comparex seinen Sitz in Leipzig hat und in Österreich ziemlich unbekannt ist. Aber wir hängen das auch nicht an die große Glocke.

**Das Erfolgsrezept der IT-Industrie heißt Wachstum um jeden Preis?**

Auch wenn wir heute der größte IT-Services-Anbieter in Österreich sind, ging es uns nicht um quantitatives Wachstum. Die Dienstleistungen der Raiffeisen Informatik basieren vor allem auf Rechenzentrumsausstattung und auf Standardsoftware. PC-Ware ist einer der größten Software-Reseller welt-



**Cloud Computing ist mehr als eine Vision. Anonyme, weltweit zur Verfügung stehende Angebote werden aber vor allem Privater nutzen. Die Wolke der Unternehmen wird ein regionales Phänomen sein.** Foto: Photos.com

weit, Comparex ist stark als Rechenzentrumsausstatter. Durch die Übernahme haben wir also unsere Kompetenz gestärkt und können alle Anforderungen, mit denen ein IT-Dienstleister konfrontiert ist, sehr gut bewältigen.

**Welche Rolle spielt dabei die Präsenz von PC-Ware/Comparex in 27 Ländern?**

Es war uns in den letzten Jahren unmöglich, mit dem rasanten internationalen Wachstum innerhalb der Raiffeisen Gruppe mitzuhalten. Mit der Übernahme können wir nun auch die internationalen Kunden im Konzern servieren.

**Regionalität ist ein besonderes Merkmal von Raiffeisen. Aber ist das in einer global aufgestellten Industrie nicht ein Klotz am Bein?**

Nein, ganz im Gegenteil. Natürlich können immer mehr standardisierte Services aus einem globalen Angebot bezogen werden – das gilt besonders für Privatkunden. Aber auf Unternehmenskunden ausgerichtete IT-Dienstleister müssen die Landessprache beherrschen und

die Kultur verstehen. Ohne lokalen Vertrieb und die Betreuung vor Ort kommt man nicht in den Markt.

**Raiffeisen Informatik ist seit bereits 40 Jahre im Outsourcing tätig. Das Geschäft mit dem Auslagern ist mittlerweile das weitaus größte Marktsegment in der IT-Branche. Wie haben Sie den Boom erlebt?**

Vor etwa sieben Jahren, als der Boom begann, gab es noch große Berührungspunkte. Die Kunden fürchteten sich davor, von einem Anbieter abhängig zu sein. Sie stellten sich Fragen wie: Was ist, wenn es diesen Dienstleister in zwei Jahren nicht mehr gibt? Oder: Sind meine Daten sicher? Das wird heute viel nüchterner gesehen. Auch weil die Kunden die Erfahrung gemacht haben, dass wir Dienstleister die Risiken des IT-Betriebs besser im Griff haben – und das zu geringeren Kosten.

**Raiffeisen Informatik selbst ist ja auch aus einem Outsourcing-Projekt entstanden. Wie hat Sie der Schritt von der IT-Abteilung zum Unternehmen verändert?**

Dieser Schritt in den Markt hat uns gestärkt. Wir konnten Erfahrungen sammeln, und wir mussten uns am Markt behaupten. Heute machen wir wesentlich mehr Umsatz außerhalb der Raiffeisen Gruppe als innerhalb. So beweisen wir auch unseren Eigentümern jeden Tag, dass wir unsere Arbeit gut machen.

**Wir befinden uns mitten in der nächsten großen Umbruchphase – Cloud Computing. Wie wird das Ihr Selbstverständnis als Anbieter beeinflussen?**

Die Cloud wird die Qualität unserer Services weiter verbessern und damit das Auslagern der IT noch attraktiver machen. Sonst wird sich erstaunlich wenig ändern. Wir werden zwar die Technologie der Cloud nutzen, aber wir werden sie regional nutzen. Die Nähe zum Kunden wird auch in der Cloud ein entscheidendes Kriterium sein. Auch in Zukunft werden Unternehmen eine kritische Anwendung wie etwa die Buchhaltung niemals einem anonymen Dienstleister in Übersee übergeben.

[www.raiffeiseninformatik.at](http://www.raiffeiseninformatik.at)

### Zur Person



**Wilfried Pruschak ist Geschäftsführer des IT-Dienstleisters Raiffeisen Informatik.** Foto: Raiffeisen Informatik