

Datagroup wächst im zweiten Quartal

Umsatzerlöse steigen auf 41,1 Mio. Euro

Die Datagroup AG hat im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2015/16 ihren Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 41,1 Mio. Euro gesteigert.

Pliezhausen. Vom 1. Januar bis 31. März erwirtschaftete Datagroup Umsatzerlöse von 41,1 (Vorjahr: 39,5) Mio. Euro – das ist ein Plus von vier Prozent. Die Ursache dafür sei, so das Unternehmen, ein starker Zuwachs um acht Prozent im Kerngeschäft mit IT-Services. Die Dienstleistungs-Umsätze stiegen auf 32,5 (30,1) Mio. Euro, der Dienstleistungsanteil am Umsatz kletterte auf 79 (76) Prozent. Die angestrebte Verbesserung des Rohertrags auf 28,2 (26,3) Mio. Euro fiel mit sieben Prozent entsprechend kräftig aus.

„Im Kerngeschäft mit Cloud-Dienstleistungen und Managed-IT-Services entwickelt sich Datagroup unverändert stark“, kommentierte Datagroup-CEO Max H.-H. Schaber. „Wir sind sehr zufrieden mit dem operativen Verlauf des Geschäftsjahres, insbesondere mit der anhaltend starken Nachfrage nach unserem Full-Service-Angebot Corbox. Auch bei der Eingliederung unserer jüngsten Tochter Datagroup Vega kommen wir sehr gut voran und sind wie geplant bereits in der Gewinnzone. Unsere intensiven Aktivitäten im Bereich Mergers and Acquisitions führen jedoch wie angekündigt vorübergehend zu höheren Aufwänden und mindern das sehr gute operative Ergebnis. Gezielte anorganisches Wachstum bietet uns große Chancen für die langfristige Unternehmensentwicklung. Das ist den Aufwand allemal wert.“

Aufgrund von hohen Einmalerrträgen im Vorjahresquartal, die so dieses Jahr nicht anfallen, sowie akquisitionsbezogenen Aufwänden blieb das Ergebnis im abgelaufenen Quartal unter Vorjahresniveau. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) belief sich auf 3,5 (4,2) Mio. Euro. Das Ergebnis

je Aktie lag bei 13 (23) Cent. Im gesamten ersten Halbjahr – 1. Oktober bis 31. März – konnte Datagroup die Umsatzerlöse um fünf Prozent auf 82,7 Mio. Euro steigern und erreichte damit einen neuen Höchststand – im Vorjahreszeitraum waren es 78,4 Mio. Euro gewesen. Das EBITDA betrug 6,0 (7,3) Mio. Euro, das Ergebnis je Aktie 17 (33) Cent.

Mit einem Schuldscheindarlehen über 30 Mio. Euro, das Datagroup am 1. April emittiert hat, hat das Unternehmen seine Finanzierungsstruktur weiter verbessert. Das Darlehen mit einer Gesamtlaufzeit von sieben Jahren war deutlich überzeichnet. Der durchschnittliche Zinssatz beträgt 1,2 Prozent und liegt damit deutlich unter den 3,0 Prozent, die Datagroup für ein 2013 begebenes Schuldscheindarlehen zahlt. Platziert wurde das Darlehen nur bei Banken, mit denen das Unternehmen langjährige Geschäftsbeziehungen unterhält.

„Wir haben sehr gute Erfahrungen mit diesem Finanzierungsinstrument gemacht“, so Dirk Peters, Leiter des operativen Geschäfts bei Datagroup. „Durch die lange Laufzeit erreichen wir ein hohes Maß an Planungssicherheit und finanzieller Stabilität zu günstigsten Konditionen. So können wir unseren Wachstumskurs mit Nachdruck weiter verfolgen und haben zusätzliche Spielräume für Zukäufe. Gleichzeitig freuen wir uns über die sehr starke Nachfrage der Banken. Sie ist Ausweis des Vertrauens in unser Unternehmen und die Solidität der Unternehmensführung.“

Das neue Darlehen wird nach drei, fünf und sieben Jahren in Tranchen zu 9 Mio., 12 Mio. und 9 Mio. Euro fällig. Die Rückzahlung erfolgt versetzt zu zwei noch ausstehenden Tranchen von je 7,5 Mio. Euro aus dem 2013er-Darlehen, die in zwei und vier Jahren fällig werden. Durch diese Verteilung kann die Tilgung planmäßig aus dem Cashflow der Gesellschaft erfolgen.

Walker ist „super zufrieden“

Aufbruchstimmung bei Advanced Unibyte: Umsatz steigt auf 34,5 Mio Euro

Advanced Unibyte hat seinen Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr 2015/16 auf 34,5 Mio. Euro gesteigert – ein Plus von 30 Prozent.

RALPH BAUSINGER

Reutlingen. „Wir hatten eine sehr gute Entwicklung im Geschäftsjahr 2015/16“, sagt Sandro Walker, Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter der Advanced Unibyte (AU) GmbH. So stieg der Umsatz zwischen dem 1. April 2015 und dem 31. März dieses Jahres um 30 Prozent von 26,3 Mio. auf 34,5 Mio. Euro – damit hat AU das selbstgesteckte Umsatzziel von 30 Mio. Euro weit übertroffen.

Bei den Auftragseingängen legte der Reutlinger „Spezialist für Infrastrukturlösungen für Rechenzentren“ gar um 38,3 Prozent zu. Für Walker ist ein derartiges Wachstum „bemerkenswert“ – zumal es organisch, also ohne Zukäufe, erreicht wurde. Zukäufe oder die Gründung neuer Standorte – neben Reutlingen und München – sind laut Walker derzeit auch nicht geplant. Für das laufende Geschäftsjahr strebt der AU-Chef einen Umsatz von 37 Mio. Euro an.

Für einen Großteil des Wachstums zeichneten diesmal Aufträge der öffentlichen Hand verantwortlich – so stattete AU ein öffentliches Rechenzentrum für rund zwei Mio. Euro aus. Mitte Februar gab das Unternehmen seine Partnerschaft mit dem Darmstädter Rechenzentrum (DARZ) bekannt. Das DARZ ist ein hochsicheres, modernes und innovatives Rechenzentrum, direkt am Internet-Knotenpunkt Frankfurt.

Die Unternehmensphilosophie ist dabei gleich geblieben. AU übernimmt die „umfassende Verantwortung für die IT-Infrastruktur seiner Kunden. Sowohl im Rechenzentrum vor Ort als in der Cloud“. Die voranschreitende Digitalisierung – nicht nur der Arbeitswelt, sondern aller Lebensbereiche – führe, so Wal-



Das Advanced Unibyte-Führungstrio: Alexander Landgraf, Bereichsleiter Technik und Services, Geschäftsführender Gesellschafter Sandro Walker und Michael Born, Bereichsleiter Marketing und Vertrieb (von links). Foto: AU

ker dazu, dass immer mehr Daten anfallen, die gespeichert und verarbeitet werden müssen. Immer weniger Unternehmen, aber auch öffentliche Verwaltungen oder Forschungseinrichtungen verfügen über die Kompetenzen, die Datenflut zu meistern. Auf diese Entwicklung will AU mit dem neuen Geschäftsbereich „Netzwerk und Security“ reagieren.

Derzeit beschäftigt Advanced Unibyte 117 Mitarbeiter – das sind fünf mehr als im Vorjahr. Für das laufende Jahr seien jedoch, so Walker, weitere zehn Neueinstellungen geplant. AU bildet derzeit elf junge Männer und Frauen aus, im September werden drei oder vier neue Lehrlinge hinzukommen.

Das Unternehmen arbeitet nach wie vor eng mit den Hochschulen in Augsburg, Kempten und Reutlingen zusammen und plant, die Koopera-

tion weiter zu intensivieren. Studierende haben die Möglichkeit, ihre Bachelor- oder Masterarbeit bei AU zu schreiben. „Wir brauchen die Eigenengewächse. Fertige Mitarbeiter gibt es für uns nicht am Markt“, sagt

Michael Born, Bereichsleiter Marketing und Vertrieb. AU-Eigenengewächse können Karriere machen – ein gutes Drittel der 16 Teamleiter hat mit einer Ausbildung im eigenen Unternehmen begonnen.

Advanced Unibyte: Umzug nach Metzingen

Voller Vorfreude wartet man bei Advanced Unibyte auf den Umzug nach Metzingen, wo Ende des Jahres das neue Gebäude im Industriegebiet Braike-Wangen bezogen werden soll. „Das Gebäude muss zu uns und unserem Style passen“, sagt Michael Born, Bereichsleiter Vertrieb und Marketing. Insgesamt 10 Mio. Euro investiert der IT-

Infrastrukturspezialist in sein neues 5500 Quadratmeter große Domizil.

Im ersten und zweiten Obergeschoss werden hochwertige Büros für 150 bis 200 Mitarbeiter entstehen, im Erdgeschoss ist eine Event-Gastronomie mit einem professionellen Koch vorgesehen, der mehrere Essen anbieten soll.

Das **Atrium** mit bis zu 250 Sitzplätzen will Advanced Unibyte für kulturelle Veranstaltungen wie Konzerten, Lesungen oder auch Theateraufführungen nutzen.

TigerR Mit umziehen wird auch die Kindertagesstätte, die dann Raum für 15 Kinder – davon drei Plätze für die Stadt Metzingen – oder auch mehr bieten soll. rab



Freibadleiter David Letzgas-Maurer erklärt, wie die E-Ladestationen funktionieren.

Foto: Stadtwerke Tübingen

Sonne und Ökostrom tanken

Im Tübinger Freibad fungieren Schließfächer als Ladestationen

Seit Himmelfahrt hat das Tübinger Freibad geöffnet. Neben Sonne können die Besucher dort gleichzeitig auch Ökostrom tanken.

Tübingen. Während die Badegäste im kühlen Nass plantschen oder sich auf den Liegeflächen entspannen, laden ihre Smartphones, MP3-Player und Tablet-PCs einige Meter weiter saubere Energie. Die kommt in Form von Ökostrom aus reiner Sonnenkraft über eine Photovoltaikanlage und macht aus Schließfächern multifunktionale Ladestationen. Das Ergebnis eines Azubi-Projekts der Stadtwerke Tübingen, das jetzt auf neue Praxiseinsätze wartet.

Bei ihrem Azubi-Projekt „E-Ladestationen“ haben sich Azubis aller drei Lehrjahre bei den Stadtwerken rund fünf Monate lang mit der Pla-

nung, technischen Konzeption, Bau und Inbetriebnahme der Photovoltaik-Lade-Station beschäftigt. Inspiration holten sie sich unter anderem bei einem Schokoladenhersteller, der in Waldenbuch (quadratische) E-Bike-Ladestationen kostenfrei bereitstellt. Besonders die Wahl des besten Standortes und die saubere Installation der Technik stellten die kaufmännischen und technischen Azubis auf die Probe. Was für den Badegast dezent im Umkleidekabine verbaut ist, erweist sich als ausgeklügeltes System.

Ein Photovoltaikmast, bestückt mit zwei Solarpaneelen, die zusammen eine Leistung von 300 Wp erzeugen, versorgt vier zu E-Ladestationen mit 230-Volt-Standardsteckdosen umgebaute Schließfächer mit umweltfreundlichem Solarstrom. Bei einem durchschnittlichen Sommertag sorgt die erzeugte Solarstrommenge wieder für Enter-

tainment oder Mobilität: Fünf E-Bikes, 40 Tablet-PCs oder 150 Smartphones – jeweils mit durchschnittlichen Akkukapazitäten – lassen sich mit einer Tagesproduktion vollständig aufladen. Wenn einmal die Sonne nicht scheint, springt eine Autobatterie ein, die zwischen Photovoltaikanlage und Ladestationen geschaltet ist.

Und was, wenn die Sonne über längere Zeit nicht scheinen will und auch die Batterie zu schwach wird? „Selbst für diesen Fall haben die SWT-Azubis vorgesorgt. Um jederzeit und bei jeglichen witterungsbedingten Umständen – längere sonnenfreie Sommerphasen eingeschlossen – die Nutzung der E-Ladestationen möglich zu machen, fließt im Fall der Fälle Ökostrom 'bluegreen' der Stadtwerke Tübingen aus dem regulären Stromnetz“, sagt Freibadleiter David Letzgas-Maurer.

Auf der Straße nach Mandalay

IHK Reutlingen schließt Kooperationsvertrag mit der CCI Myanmar

Die IHK Reutlingen hat als erste deutsche Kammer einen Kooperationsvertrag mit einer Chamber of Commerce and Industry (CCI) in Myanmar geschlossen.

Reutlingen. Die Tinte unter den Verträgen ist trocken. In den kommenden drei Jahren wird es einen engen Draht zwischen Mandalay, der zweitgrößten Stadt Myanmars, und der Region Neckar-Alb geben. Die IHK wird den Aufbau der Mandalay Region Chamber of Commerce (MRCCI) unterstützen. Dazu wird ein Langzeitexperte aus Deutschland die Arbeit unterstützen. Mit dem Projekt soll die Organisation der örtlichen IHK gestärkt, der Aufbau von Dienstleistungen für Unternehmen und eine effiziente Interessenvertretung gegenüber Staat und Verwaltung ermöglicht werden.

„Wir sind zur rechten Zeit vor Ort. Nach dem demokratischen Aufbruch in Myanmar ist das Land auf der Agenda vieler deutscher Unter-

nehmen“, sagt Martin Fahling, Bereichsleiter International, der in Mandalay den Vertrag zusammen mit dem Präsidenten der MRCCI unterschrieben hat.

Das frühere Birma will in den kommenden Jahren unter anderem seine Textil- und Bekleidungsindustrie neu aufbauen und benötigt Unterstützung von außerhalb. Eine Chance für heimische Unternehmen, ist Fahling überzeugt. „Wir schaffen einen Zugang nach Myanmar und sorgen für Kontakte. Mandalay ist das Geschäftszentrum Nummer eins und wird sich weiter rasant entwickeln. Unsere Betriebe sollen von Beginn an dabei sein.“

Die Kooperation zwischen Mandalay und Reutlingen wird im Rahmen des Kammer- und Verbandspartnerschaftsprogramms des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) gefördert. Eng eingebunden sind zudem die Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ) und die Sequa, die weltweit tä-

tige Entwicklungsorganisation der deutschen Wirtschaft. Das Projekt hat ein Volumen von knapp 900 000 Euro.

Myanmar, das frühere Birma, liegt am indischen Ozean und grenzt an Bangladesch, Indien, China, Laos und Thailand. In der ehemals britischen Kolonie leben heute 55 Millionen Menschen. Das Land hatte sich in der Vergangenheit stark abgeschottet. Seit Anfang der 2010er Jahre gibt es langsame Demokratisierungstendenzen, die auch schrittweise mit einer wirtschaftlichen Öffnung des Landes einhergehen.

Zuletzt fanden in Myanmar die ersten freien Wahlen nach über 25 Jahren statt. Mandalay ist hierzu-land vor allem Dank des Popsongs „Road to Mandalay“ von Robbie Williams eine Begriff. Mit knapp 1,6 Millionen Einwohnern ist die Stadt die zweitgrößte Metropole Myanmars, verfügt über eine industriellen Kern und eine gute verkehrliche Anbindung.



Der Vertrag steht: U Aung Than, Präsident der Mandalay Region Chamber of Commerce (3. von links), und Martin Fahling, Bereichsleiter International der IHK Reutlingen (4. von rechts), haben die Kooperation unterzeichnet. Foto: IHK Reutlingen