



Rekordergebnis für die Omega Handelsgesellschaft: Der österreichische Experte für Vernetzung, intelligente Lösungen und Distribution blickt auf das erfolgreichste Jahr der Firmengeschichte zurück. Das Geschäftsjahr 2017/18 endete am 31. März mit einem Umsatz von 244,9 Mio. Euro, einem Plus von 5,9 Millionen im Vergleich zum Vorjahr.

Hauptgrund für den Erfolg sei die Fähigkeit, wichtige Trends und innovative, zukunftssträchtige Lösungen rechtzeitig zu erkennen und sich mit Mut und Weitblick damit auseinanderzusetzen, erklärt Geschäftsführer Günter Neubauer: „Auch wenn dies erfordert, das eigene Handeln immer wieder kritisch zu hinterfragen oder sein Weltbild in Bereichen gar auf den Kopf zu stellen.“ Tatsächlich hat Omega bereits vor Jahren begonnen, den Grundstein für den Erfolg von heute zu legen. „Dieser Mut der kritischen Auseinandersetzung mit dem Markt, den Anforderungen der Kunden und natürlich auch mit uns selbst macht sich bezahlt“, so Neubauer.

Omega versteht sich dabei längst nicht mehr als ein ausschließlicher Distributor, obwohl Distribution weiterhin eine wichtige Säule ist.

Vielmehr hat das Unternehmen sein Leistungsportfolio kontinuierlich erweitert, vor allem im Managed-Services-Bereich. Professionelle Kundenberatung, ein großes und erfahrenes Verkaufsteam sowie der laufende Austausch mit allen Kunden und Partnern stehen im Mittelpunkt.

Managed Services gewinnen dabei immer mehr an Relevanz. „Unser Kurs ist gesetzt. Wir wollen nicht nur Bestehendes bewahren, sondern auch in Zukunft stark wachsen und die Richtung am Markt vorgeben. Daher peilen wir für 2019 einen Umsatz von 260 Millionen Euro an, doppelt so viel wie im Jahr 2014“, ist Neubauer ambitioniert.

Ein wichtiger Faktor auf diesem Wachs-

tumskurs soll die Zusammenarbeit mit dem Display-Experten AOC sein. Bisher standen eher punktuelle Großprojekte im gemeinsamen Fokus. Nun wurde die Partnerschaft auf eine breitere Basis gestellt: Ab diesem Geschäftsjahr wird das AOC-Monitorportfolio für sämtliche von Omega betreuten Handelskanäle definiert und aktiv vermarktet. „AOC ist eine dynamisch wachsende Marke mit einem breiten Produktportfolio, das nahezu alle Anforderungen im Businessumfeld abdeckt und sich somit hervorragend für Projektgeschäfte empfiehlt“, so Lutz Hardge, Country Manager Deutschland und Österreich bei AOC. Die strategische Partnerschaft zwischen Omega und AOC geht Hand in Hand mit dem Markttrend. Mit deutlichem Wachstum sowohl im Wert, als auch in der Verkaufsmenge gehören Monitore derzeit zu den stärksten Markttreibern. „Großformatige Monitore stehen hoch im Kurs. Aus diesem Grund bekommen Monitore mit größeren Displaydiagonalen einen noch prominenteren Platz in unserem Portfolio und treffen damit die Anforderungen unserer Kunden“, so Neubauer.

Ebenfalls im Trend liegen neben hochwer-

tigen Notebooks auch Hybrid-Geräte, die sich immer größerer Beliebtheit erfreuen. Warum das so ist, weiß Neubauer: „Eindimensionale Produkte sind für Kunden mittlerweile nicht mehr so interessant wie früher. Was mittlerweile zählt und die Branche auch zukünftig bewegen wird, sind Funktionalität und

Flexibilität. Das alles spielt Hybrid-Devices in die Hände, deren Höhenflug noch länger anhalten wird.“

Dass Omega auch im neuen Geschäftsjahr noch viel vorhat, zeigt die jüngste Erfolgsmeldung: Der milliardenschwere chinesische Smartphone-Hersteller Xiaomi hat vor Kurzem Omega als Vertriebspartner für den österreichischen Markt ausgewählt.

www.omegacom.at



▲ **Günter Neubauer**
Geschäftsführer
von Omega



▲ **Lutz Hardge**
Country Manager
D+ A bei AOC