

Omega: Transformation und Partnerschaften bringen Erfolg

e elektrojournal.at/elektrojournal/omega-transformation-und-partnerschaften-bringen-erfolg-165370



Lutz Hardge (l.), Country Manager Deutschland und Österreich bei AOC und Omega-Geschäftsführer Günter Neubauer (r.)

© Omega

16.05.2018

Der Experte für Vernetzung, intelligente Lösungen und Distribution blickt auf das erfolgreichste Geschäftsjahr der Firmengeschichte zurück. Doch auch zukünftig hat man viel vor und setzt unter anderem auf Partnerschaften mit AOC und Xiaomi.

Das Geschäftsjahr 2017/18 von Omega endete am 31. März 2018 mit einem Umsatz von 244,9 Mio. Euro – einem Plus von 5,9 Mio. Euro im Vergleich zum vorigen Jahr. Als Hauptgrund für seinen Erfolg nennt Omega die Fähigkeit, wichtige Trends und innovative, zukunftssträchtige Lösungen rechtzeitig zu erkennen und sich damit auseinanderzusetzen: „Auch, wenn dies es erfordert, das eigene Handeln immer wieder kritisch zu hinterfragen oder sein Weltbild in Bereichen gar auf den Kopf zu stellen“, erklärt Geschäftsführer Günter Neubauer.

Darüber hinaus zähle Omega zu den „Transformations-Pionieren“ in Österreich, so Neubauer. Das Unternehmen versteht sich nicht mehr ausschließlich als Distributor, sondern hat sein Leistungsportfolio kontinuierlich erweitert – vor allem im Managed

Services Bereich. Professionelle Kundeberatung, ein großes und erfahrenes Verkaufsteam sowie der laufende Austausch mit allen Kunden und Partnern stehen hier im Mittelpunkt.

Klares Wachstumsziel

Trotz des starken Transformationsdrucks, der die IKT-Branche laut GfK Dienstleistungs-Barometer unterliegt, hat Omega ein klares Ziel vor Augen: „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.

Vertiefung strategischer Partnerschaften

Ein wichtiger Faktor auf diesem Wachstumskurs ist die Zusammenarbeit mit dem Displayexperten AOC, die nun ausgeweitet wird. 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.

Diese Partnerschaft geht auch Hand in Hand mit dem Markttrend. Mit deutlichem Wachstum sowohl im Wert, als auch in der Verkaufsmenge gehören Monitore derzeit zu den stärksten Markttreibern. Ebenfalls im Trend liegen neben hochwertigen Notebooks auch Hybrid-Geräte.

„Das chinesische Apple“ Xiaomi als Partner

Eine weitere Partnerschaft steht für das Unternehmen an: der chinesische Smartphone-Hersteller Xiaomi, der derzeit weltweit expandiert und 2018 einen eigenen Flagship-Store in Wien eröffnen wird, hat vor kurzem Omega als Vertriebspartner für den österreichischen Markt ausgewählt. Ausschlaggebend für die Wahl war neben dem bestehenden Händlernetzwerk und dem österreichweit vorhandenen Außendienst-Team auch die Fähigkeit, Fulfillment für den Händler bis hin zum B2B oder B2C Endverbraucher abwickeln zu können.