

Presseinformation

08. April 2008

Ziele für das Geschäftsjahr 2007 erreicht und übertroffen

- Umsatzsteigerung von 12 Prozent auf 5,1 Mio Euro
- Dienstleistungen wachsen um 10 Prozent
- Telefonischer Support wächst um 77 Prozent
- Umsatz der VoIP-Telefonie-Sparte verfünffacht
- SSL-VPN Accounts mit Steigerung von 476 Prozent
- Mitarbeiter-Qualifizierungen verstärkt
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit ausgebaut
- Ziele für 2008: Leistungsführer auf dem Premiummarkt

Freiburg. Der Freiburger IT-Dienstleister datadirect GmbH network technology hat auch im Geschäftsjahr 2007 seinen kontinuierlichen Wachstumskurs fortsetzen können.

Umsatzsteigerung von 12 Prozent auf 5,1 Mio Euro

Der Umsatz wuchs um 12 Prozent auf 5,1 Millionen Euro. „Erstmals in unserer 10-jährigen Firmengeschichte haben wir die 5 Millionen Marke erreicht“, bestätigt Geschäftsführer Thomas Nieberle auf der Pressekonferenz am 08. April 2008 am Freiburger Unternehmenssitz. Nur von 2005 auf 2006 musste datadirect einen leichten Rückgang von 4,7 Millionen auf 4,55 Millionen hinnehmen als das Partnerunternehmen Symantec sich aus dem Security Appliance Markt zurückzog. „Symantec konnte uns keine Produkte zur Verfügung stellen“, erklärt Thomas Nieberle. „Aber das ist überwunden wie man an den Zahlen sehen kann. Wir schauen nach vorne.“

Dienstleistungen wachsen um 10 Prozent

Ausschlaggebend für die zweistellige Umsatzsteigerung war das starke Anwachsen des Bereiches der Dienstleistungen mit Beratung, Installation und technischem Support Service insgesamt um 10 Prozent. Im Bereich Vertrieb als Reseller von Hard- und Software sowie Lizenzen für die Installation von Netzwerken und Security konnte datadirect 13 Prozent zulegen. Die entsprechenden Serviceverträge, wie die SSL-VPN-Management Verträge oder die VoIP-Managed Service Verträge, wuchsen um äußerst positive 30 Prozent.

Telefonischer Support wächst um 77 Prozent

Das 2007 eingeführte Ticket-System des technischen Support Service, der im Network Operating Center (NOC) rund um die Uhr (24x7-Service) im Schichtdienst durchgeführt wird, rechtfertigte seine Investition umgehend. Die Anzahl der bearbeiteten Tickets, das heißt der Servicekontakte, weist eine Steigerung von 26 Prozent auf. Durch die exakte Erfassung des Ticketsystems konnten die Serviceleistungen genauer abgerechnet werden. „Allerdings steigerte sich die Beratungszeit pro Ticket von 43 Minuten auf 55 Minuten pro Anruf und zu lösender Aufgabe. Das führt Technikleiter Maik Bock auf die immer höhere Komplexität der Technik zurück.

Auch die Vor-Ort-Besuche des datadirect-Technikteams bei den Kundenunternehmen steigerten sich um 18 Prozent. Das Wachstum ist hier weniger stark, da der Service häufig über Remote, via Telefon und Software, gelöst werden kann.

Umsatz der VoIP-Telefonie-Sparte verfünffacht

Die VoIP-Sparte erreichte von 2006 auf 2007 den 5-fachen Umsatz. „VoIP-Experte bei datadirect, Markus Wöhrle: „VoIP ist zur Marktreife gelangt. Die Umstellung ist in vollem Gang. Da wir von der ersten Stunde an auf die VoIP-Technologie gesetzt haben, profitieren wir jetzt von unserem Wissensvorsprung.“

SSL-VPN Accounts mit Steigerung von 476 Prozent

Eine enorme Steigerung war bei den neu angelegten SSL-VPN Accounts zu verzeichnen: 2006 waren es noch 21, 2007 bereits 121 Accounts, was einer Steigerung von 476 Prozent entspricht. Ähnlich wie die VoIP-Technologie sind auch der Aufbau und die Nutzung von SSL-VPN-Netzwerken im B-to-B-Bereich inzwischen Standard geworden. Auch auf diesem Gebiet hat datadirect die Nase ganz vorn.

Immer häufiger bedienen sich Unternehmen der Möglichkeit des SSL-VPN-Outsourcing. Der Umsatz durch die angelegten und gemanagten SSL-Zugänge von Unternehmensnetzwerken verdoppelte sich im Geschäftsjahr 2007.

Mitarbeiter-Qualifizierungen verstärkt

Im Jahr 2007 konnten trotz großer Anstrengungen keine neuen Mitarbeiter eingestellt werden. Der Fachkräftemangel wirkte sich auch auf datadirect aus. Jedoch wurden seit Februar 2008 bereits fünf neue Mitarbeiter eingestellt. Drei haben ihre Arbeit bei datadirect in den Abteilungen Technik und Vertrieb begonnen. Zwei weitere Mitarbeiter werden im Sommer als Auszubildende das dann 26-köpfiger Team verstärken. Zurzeit beschäftigt datadirect zwei Auszubildende.

2007 waren 13 Mitarbeiter zusammen 71 Tage auf Schulungen. Zehn Mitarbeiter können insgesamt 25 Zertifizierungen nachweisen. „Wir legen großen Wert auf regelmäßige

Zertifizierungen unserer Mitarbeiter“, sagt Thomas Nieberle, „dafür investieren wir richtig viel Geld. Nur so können wir unseren Kunden beste Qualität anbieten.“

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit ausgebaut

Bei datadirect wurde 2007 die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit ausgebaut. Es entstand eine neue Imagebroschüre. Ein seit Dezember vierteljährlich erscheinendes Kunden-Magazin wurde neu aufgelegt. Die Anzahl der Veranstaltungen erhöhte sich. Es wurden mehrere Technische Workshops, der CeBIT-Stand und eine Roadshow sowie das IT-Security Forum mit Partnerunternehmen durchgeführt.

Thomas Nieberle übernahm 2007 das Sportsponsoring für den Triathleten Andi Böcherer, Deutscher Meister über die Mitteldistanz, aus Freiburg. Thomas Nieberle unterstützte Böcherer erfolgreich bei der Sponsorsuche. So konnte der Triathlet dieses Jahr im März bereits einen hoffnungsvollen 13. Platz beim Ironman-Wettbewerb in Kalifornien erkämpfen und sich international bewähren. Es starteten übrigens knapp 2.000 Athleten.

Auch die datadirect-Anden-Tour 2008 wurde in 2007 vorbereitet. Offenbar sehr gut, denn das fünfköpfige Team aus Bergsteigern von Partnerfirmen, war sehr erfolgreich und kam gesund zurück. Zu den Themen Sportmarketing, Sportsponsoring, Bergsteigen und Unternehmensführung bzw. Management werden im April und Mai zwei Veranstaltungen stattfinden. Mehr Infos dazu unter www.datadirect.de im Web.

Ziele für 2008: Leistungsführer auf dem Premiummarkt

Nachdem 2007 alle Ziele nicht nur erreicht, sondern übertroffen wurden, hat sich der IT-Dienstleister für 2008 noch mehr vorgenommen. Das erste Ziel Mitarbeiter einzustellen, wurde bereits mit fünf Neueinstellungen auf hohem Niveau angegangen. Das Network Operating Center, die Management- und Support-Zentrale von datadirect, soll ausgebaut werden. Das am 09. April neu eröffnete VoIP-Democenter wird verstärkt beworben und aktiviert werden.

Ab dem zweiten Halbjahr soll der Aufbau einer eigenen Niederlassung in Shanghai, China, beginnen. Der Grund ist ein starker Anstieg der Kundenfirmen von datadirect in China und die psychologisch noch nähere Betreuung dieser Kunden durch ein Team vor Ort.

Anvisiert wird wieder ein zweistelliges Umsatzwachstum. Dafür sorgen soll die Verdreifachung des VoIP- und Video-Konferenz-Umsatzes durch die neuen „Realtime-Netze“. Geschäftsführer Thomas Nieberle fasst zusammen: „Wir wollen Leistungsführer auf dem Premiummarkt werden. Der Einstieg zum Premium Dienstleister ist uns mit dem 24x7-Service bereits gelungen. Unser Anspruch an Qualität ist enorm hoch, aber nur mit Spitzenleistungen werden wir uns am Markt weiterhin erfolgreich durchsetzen.“

Weitere Infos zu datadirect GmbH unter www.datadirect.de.

Kostenfreies Bildmaterial stellen wir Ihnen auf Wunsch gern zur Verfügung.

Ansprechpartnerin:
Dorothee Niedzwetzki
Externe Kommunikation
für datadirect GmbH
Tel 0761.7075153
Fax 0761.70772988
post@orga-skript.de

Datadirect klettert seit 1998 kontinuierlich auf die Gipfel der Netzwerk- und Sicherheitslösungen im B-to-B-Segment. Zentrales Netzwerk-Management ist die Kernkompetenz. Von Freiburg aus steuert das zwanzigköpfige Team rund um die Uhr die Netzwerke von deutschen Unternehmen und deren Niederlassungen in 25 Ländern der Welt. Kurze interne Wege in einem eingespielten Team, hervorragende Partnerschaften mit Herstellern und Kunden ermöglichen hochwertige Dienstleistungen. Ein feines Gespür für neue Ansprüche und Bedarfe ermöglicht dem IT-Dienstleister immer wieder bei Innovationen unter den Ersten in Deutschland zu sein. Das ist beispielsweise gelungen bei Netzwerklösungen, wie der VoIP-Telefonie. Am 09. April 2008 eröffnet datadirect sein VoIP-Democenter im Freiburger Firmensitz auf der Haid.

Belegexemplar erbeten (auch gern als PDF).