

Internationale Geschäfte in Geinsheim

Gewerbe – Frank Weidmann und Jens Schenck beraten IT-Kunden und engagieren sich zudem auf vielfältige Art

VON MICHAEL WIELAN

GEINSHEIM. Wer regelmäßig den regionalen Sportteil im ECHO liest, dem sind die Buchstaben WSP sicher schon begegnet. Schließlich ist die Firma einer von zwei Hauptsponsoren des Tabellenführers der Gruppenliga, des SV 07 Geinsheim. Doch wer oder was sich hinter den Buchstaben verbirgt, das weiß kaum jemand. Die „WSP Consulting GmbH“ ist ein Dienstleister für individuelle Lösungen im Bereich der Informationstechnik. Das Unternehmen hat es sich zur Aufgabe gemacht, Produkte und Softwarelösungen des IT-Unternehmens Hewlett Packard (HP) auf die Anforderungen des jeweiligen Kunden zuzuschneiden.

2002 wurde die Selbstständigkeit gewagt

Als 2002 ihr damaliger Arbeitgeber Teile seines Dienstleistungsbereichs auslagern wollte, wagten Frank Weidmann und Jens Schenck den Schritt in die Selbstständigkeit. Dass Geinsheim zum Sitz des Unternehmens erkoren wurde, ist kein Zufall: Schließlich stammen beide Geschäftsführer von dort und sind in der Region verwurzelt.

Viel Zeit für Familie und Freizeit bleibt den Geschäftsführern nicht: Während Frank Weidmann sich vor allem als stellvertretender



Im Konferenzraum: Die Geschäftsführer Jens Schenck (links) und Frank Weidmann. In den Räumlichkeiten werden auch Mitarbeiter geschult. FOTO: MICHAEL WIELAN

Vorsitzender des Förderkreises sowie der Alten Herren des SV 07 engagiert, konzentriert sich Jens Schenck allein auf sein Engagement bei der Feuerwehr. Der Gruppenführer ist bei Übungen

und Einsätzen ebenso dabei wie beim jährlichen Bootsführerlehrgang, wo er als Ausbilder fungiert.

Mit Angestellten unter anderem aus der Ukraine, Pakistan, Kanada sowie den Philippinen ist die

32 Mitarbeiter große Belegschaft genauso international wie der Kundenstamm, zu dem unter anderem Merck, Bayer, T-Systems, Lufthansa Systems, der arabische Mobilfunkanbieter Etisalat oder

auch die Mauritius Commercial Bank gehören.

Mit ihrem Umsatz sind die Geschäftsführer zufrieden, trotzdem sehen sie noch Potenzial – und das, obwohl derzeit selbst von Großkonzernen Zahlungen später eintreffen, so dass die finanziellen Puffer der Firma erhöht werden mussten. „Trotzdem waren wir in diesem Jahr sogar gezwungen, Kunden abzulehnen“, bedauert Frank Weidmann, der die Zahl der Mitarbeiter innerhalb der nächsten beiden Jahre gerne auf 50 aufstocken würde.

An IT-Experten mangelt es

Der scheinbare Widerspruch resultiert aus einem Mangel an passenden IT-Experten. „Im IT-Service-Management ist der Markt klein und überschaubar. Da ist es schwer, gute Leute zu finden“, sagt der 43 Jahre alte Weidmann. Trotzdem kamen 2008 sechs Angestellte neu in den Betrieb, im laufenden Jahr wurden neun Mitarbeiter, darunter direkt vom Hersteller kommende IT-Spezialisten, eingestellt.

Wer notwendige Qualifikationen mitbringt, darf sich Hoffnung auf eine Anstellung machen. Das Alter spielt keine Rolle, wie eine 58 Jahre alte Büttelbornerin erfuhrt: Die arbeitslose Frau wurde nach einem Praktikum übernommen.

Individualität ist das Schlüsselwort beim IT-Service-Management

GEINSHEIM. Individualität ist ein Schlüsselwort, um den Begriff IT-Service-Management zu erfassen. „Man muss sich unser Tätigkeitsfeld vorstellen wie das Ausstatten eines Einsatzfahrzeugs der Feuerwehr“, sagt Geschäftsführer Jens Schenck, der selbst aktiver Feuerwehrmann ist.

Wie beim Bestellen eines neuen Feuerwehrautos wird beim IT-Service-Management auf die von einem großen Hersteller gelieferte Basis zurückgegriffen. Doch die Anforderungen, die an ein Produkt gestellt werden, sind individuell – ein Grundsatz, der nicht

nur für Feuerwehren, sondern auch für große Unternehmen gilt. Erst durch den Einsatz verschiedener Komponenten entsteht ein Endprodukt, das den Bedürfnissen entspricht.

Im Fall von WSP stellt grundsätzlich HP die Software zur Verfügung, im Bedarfsfall kann das Geinsheimer Unternehmen sie durch Eigenentwicklungen ergänzen. Zwischen den Firmen besteht eine Partnerschaft. Gearbeitet wird mit sogenannten Modulen: Ob es um Wissensdatenbanken geht oder um Personalbewegungen, die Anforderungen der

Auftraggeber – meist Großkonzerne – sind verschieden. Das muss auch beim regelmäßigen Software-„Update“ berücksichtigt werden. Während dieser Vorgang am heimischen Computer zügig vonstatten geht, kann eine „Migration“ beim Kunden – der Wechsel von einer alten zu einer neuen Version – schon mal sechs Monate dauern. „Das liegt nicht nur an den Anpassungen für den Kunden, sondern auch an einer Vielzahl von Wünschen, die dabei geäußert werden“, erklärt der 40 Jahre alte Schenck.

Die Kombination sowie das

Anpassen der jeweiligen Software-Module sind komplex.

So kommt es, dass das Geinsheimer Büro an manchen Tagen völlig verwaist ist, denn oft müssen die Mitarbeiter Kunden vor Ort betreuen. Einige Berater sind dauerhaft in Hamburg ansässig, andere haben ein eigenes Büro beim Kunden oder arbeiten von zuhause. Von 10 000 Euro bis zu einer knappen Million reichen die Auftragswerte von WSP. Künftig will das Unternehmen neben Großkonzernen verstärkt Mittelständler ab 500 Mitarbeitern als Kunden gewinnen.

Neben der Installation der Software direkt beim Kunden fungiert WSP ab Januar auch als Partner des Softwareherstellers Service-now.com. „Wir bewegen uns mit diesem Lieferanten im identischen Umfeld des IT-Service-Managements, die Lösungen werden jedoch nicht beim Kunden installiert, sondern unter dem Thema SaaS – Software as a Service – zur Verfügung gestellt und verwaltet“, sagt Frank Weidmann. Der Kunde mietet den Service inklusive Wartung und erhält Zugriff auf die Software, die individuell angepasst werden kann. miw