

# Zwei-Mann-Bude wird Marktführer

Darmstädter Firma Livingston verleiht IT-Ausstattung / 90 Millionen Euro Jahresumsatz

Von Frank W. Methlow

Wir kümmern uns um jeden Kunden", sagt Siggi Franz und betont damit eigentlich eine Selbstverständlichkeit. Ungewöhnlich dabei ist die Kundenstruktur von Livingston Electronic Services in Darmstadt-Arheilgen: Vom kleinen Anwaltsbüro um die Ecke bis hin zu den Riesen der IT-Branche wie Dell, IBM, HP, NEC, Samsung, LG oder Fujitsu Siemens. Der Spezialist für die Beschaffung von IT-Equipment mit einem Jahresumsatz von rund 90 Millionen Euro hat 1990 ganz klein in Darmstadts Rheinstraße angefangen. Die „Zwei-Mann-Bude“ (Franz) nannte sich damals noch Lablease und vermietete Test- und Messgeräte.

## 35 000 Geräte am Lager

Bei der Vermietung ist es geblieben. Aber seit 1992 sind Computer, mit allem was dazugehört, hinzugekommen. Das IT-Geschäft macht heute in Deutschland 95 Prozent bei Livingston aus.

Im Kern geht es dabei um zwei Geschäftszweige, die sich ergänzen. Zum einen werden komplette Ausstattungen vermietet. Zum anderen stehen ständig rund 35 000 Geräte unterschiedlichster Hersteller vom Handheld bis zum Server zur Verfügung. Franz: „Anhand der Nachfrage können wir manchmal besser als die Hersteller beurteilen, was demnächst im Kommen ist.“

Aktuelle Reaktion von Livingston auf die Marktentwicklung: In Kürze sind auch Rechner der Marke Apple im Leihangebot. Livingston-Geräte waren bei der WM



Wenn vermietete Laptops wieder bei Livingston sind, löschen Mitarbeiter die Benutzerdaten. ©/DMM

2006 dabei, beim G8 Gipfel in Heiligendamm oder bei der Games Convention (GC) 2008 in Leipzig.

Für Messen wie die GC werden auch Rechner von den ausstellenden Herstellern gekauft und an diese zurückvermietet. Das Outsourcing des Messe-Equipments oder Demopools von Unternehmen wie HP, NEC, Samsung, Toshiba, IBM, LG oder Fujitsu Siemens bringt Livingston einen topaktuellen Gerätepark, der allerdings vermarktet werden muss. Franz kalkuliert mit einem Innovationszyklus der Hersteller zwischen vier und sieben Monaten. Im Ergebnis wird der Livingston-Geräte-Stock deswegen rund 1,5 Mal pro Jahr nahe-

zu komplett umgewälzt. Das heißt, Livingston wirft jährlich bis zu 50 000 Geräte auf den Gebrauchtgerätemarkt. Zu attraktiven Konditionen: originalverpackt, mit Original-Software, wenige Monate alt und deswegen mit Rest-Herstellergarantie. Der Preis für den Kunden liegt laut Franz bei etwa 50 Prozent des Listenpreises.

Im reinen Computer-Leihgeschäft sieht Franz seine Firma in Deutschland als Marktführer. Die vier bis fünf Unternehmen, „die wir als Konkurrenz sehen, kommen aus dem Event-Management“. Daher hätten sie gegenüber Livingston noch den Vorteil, ihren Kunden neben der IT-Aus-

stattung auch Video-, Audio- und Lichtequipment anbieten zu können. Aber das will Franz schnell ändern. Um auch hier konkurrenzfähig werden zu können, habe der Einstieg in diesen Teilmarkt für Livingston derzeit höchste Priorität.

Noch sei nicht klar, ob man dafür bei einem vorhandenen Unternehmen einsteige oder ob eine eigene Organisation aufgebaut werden soll. In jedem Fall würden zu den derzeit 110 festen Mitarbeitern in Darmstadt-Arheilgen und den 60 bis 70 ans Unternehmen gebundenen Freelancern noch weitere 15 Spezialisten hinzukommen.

[www.livingston.de](http://www.livingston.de)