

# IMMER WEITER

## CAB Solutions hat Computer Store übernommen und damit die Präsenz in Südbaden ausgebaut



**Ein Erfolgsduo:** Michael Zehr (oben links) und Michael Wagner (oben rechts) gründeten CAB im Jahr 2000. Auch dank der neuen Filiale Unterlinden peilen die IT-Experten in diesem Jahr erstmals fünf Millionen Euro Umsatz an.

**D**ie Kurve zeigt weiter steil nach oben, der Freiburger Computervertrieb CAB Solutions expandiert. Unlängst hat die Firma, die 2000 von Michael Zehr und Michael Wagner gegründet wurde, den Mitbewerber Computer Store übernommen.

Damit baut CAB seine Präsenz in Südbaden aus. Zum Stammhaus im Stadtteil Stühlinger ist eine Filiale in Unterlinden gekommen. „Eine superzentrale Lage, hier erreichen wir unsere Laufkundschaft noch besser“, sagt Michael Schorr, der von Computer Store kam und nun bei CAB neuer Vertriebsleiter und Produktmanager ist.

Weiterhin gibt es das Ladengeschäft in Lörrach. Zum anderen ist CAB nun auch noch breiter aufgestellt. Computer Store bediente bislang ausschließlich Privatkunden, CAB hingegen hatte sich zuletzt mit der Systemhauspartie immer stärker auf Firmenkunden spezialisiert – ohne dabei jedoch die Privatkunden zu vernachlässigen. „Mit der Übernahme kombinieren wir jahrelange Erfahrung zweier Unternehmen und zweier starker Teams“, sagt Wagner.

**Dabei hat CAB** ganz klein angefangen. „Der Name steht für ‚Computer auf Bestellung‘. Wir haben anfangs nur auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittene PCs zusammen gebaut und Computer repariert“, erzählt Wagner. Die Firma wuchs rasant. 2011 wurde die Drei-Millionen-Euro-Marke beim Jahresumsatz geknackt. In diesem Geschäftsjahr erwartet man einen Umsatz von fünf Millionen, mittlerweile gibt es 20 festangestellte Mitarbeiter und drei Auszubildende im Bereich „Fachinformatiker/Systemadministration“.

**2003 wurde** die Systemhauspartie gegründet – mit Erfolg. Der 2009 verliehene Microsoft-Gold-Partner-Status beweist dies. Wagner und seine Mitarbeiter kümmern sich um die IT von kleinen bis mittelständischen Unternehmen, Behörden und Bildungseinrichtungen. 2008 haben sie flächendeckend WLAN in der Ferienregion Rust eingerichtet. „Wir konzipieren Netzwerklandschaften und setzen diese mit eigenen konfektionierten, individuellen Server- und Computersystemen beim Kunden vor

**„Wir kennen unsere Kunden beim Namen.“**

Ort um“, sagt Wagner. Natürlich Sorge man auch proaktiv für ständige IT-

Verfügbarkeit. CAB betreut Firmen, die nur fünf Computer haben genauso wie solche, bei denen ein riesiger Server brummt und 200 Geräte dran hängen.

**Und da sind** noch die vielen Privatkunden, vom Studenten bis zur Oma. Wie kann eine regionale Firma angesichts der Konkurrenz durch die großen Ketten bestehen? „Wir kennen unsere Kunden mit Namen“, sagt Vertriebsleiter Schorr. Seine Argumente: persönlicher Service, Hilfe beim Zurechtfinden im Angebotsdschungel und eine Ware, die qualitativ hochwertig ist und nicht von der Palette her verramscht wird. Alles eitel Sonnenschein? Nicht ganz. Der Schuh drückt beim Personal. „Wir suchen verzweifelt Fachkräfte“, sagt Wagner. Denn die Kurve soll auch in Zukunft weiter nach oben zeigen.

**Dominik Bloedner**

Info: [www.cab-solutions.de](http://www.cab-solutions.de)