

Wie UMB unter BKW transformiert wird

Mit der Übernahme durch BKW Building Solutions will UMB neue Geschäftsfelder erschliessen und den Umsatz von 2021 bis 2025 verdoppeln. Der neue CEO Martin Gartmann zur UMB-Transformation.

Text: Matthias Wintsch

Ende Dezember 2021 gab es beim Chamer IT-Dienstleister UMB eine überraschende Ankündigung: Das Unternehmen soll von BKW Building Solutions übernommen werden, einem Gebäudetechnikunternehmen unter dem Dach der BKW Group mit Hauptsitz in Bern. Man werde mit der Übernahme zu einem der umsatzstärksten IT-Unternehmen des Landes und könne

heutigen Stand des Unternehmens und darüber, wie sich das UMB in den kommenden Jahren im neuen Mutterhaus positionieren und verändern soll. Das Schlagwort ist Transformation – diese will man sowohl bei den Kunden wie auch im eigenen Haus vorantreiben.

Alles unter einem Dach

Stand heute beschäftigt UMB rund 800 Mitarbeitende. Mit der Übernahme hat sich das Standortnetzwerk massgeblich erweitert: Neu hinzugekommen sind unter anderem einige Standorte in der Westschweiz, darunter Genf, Renens und Neuenburg. Ausserdem ist mit Chur nun auch ein für UMB davor «blinder Fleck» in der Ostschweiz abgedeckt, wie Gartmann ausführt.

Angesiedelt ist UMB gemeinsam mit Swisspro, Ngworx und Alphatrust in der IT-Sparte von BKW Building Solutions, die übrigen drei Sparten sind HKLS (Heizung, Lüftung, Klima, Sanitär), Elektro und Automation. In der IT-Sparte soll es schon im laufenden Jahr 2022 zu einem grossen Zusammenschluss kommen: Unter der nach wie vor kundenorientierten Marke UMB werden die oben genannten IT-Dienstleister vereint. Damit verschwinden per 1. Juli 2022 die Marken Ngworx und Alphatrust vom Schweizer Markt, die vollständige Integration von Swisspro in UMB soll Ende des Jahres vollzogen werden.

Ein spannendes Detail ist die bewusste Entscheidung, die Software-Sparte UMB Solutions nicht zum Gegenstand der Übernahme zu machen – das Unternehmen wurde inhabergeführt als eigenständige Firma belassen und hat sich unlängst auf den Namen Mesoneer umgetauft. «Die Software-Entwicklung divergiert sehr stark vom bestehenden UMB-Geschäft», so Gartmann. «Wir haben entschieden, dass sich das losgelöst besser weiterentwickeln kann.» Man arbeite jedoch nach wie vor eng mit Mesoneer zusammen und nutze mögliche Synergien.



Dank der Übernahme durch BKW verfügt UMB nun über deutlich mehr Standorte als zuvor und kann mit der Romandie und Teilen der Ostschweiz gar neue Regionen erschliessen.

die technologische und digitale Kompetenz der ganzen Gruppe stärken. Am Marktauftritt soll sich aber nichts ändern. Die Marke UMB bleibt bestehen, allerdings wird eine neue Führung eingesetzt: Statt dem bisherigen CEO Matthias Keller führt der UMB-Veteran Martin Gartmann das Unternehmen seit Anfang 2022. Gartmann ist schon seit Mai 2000 bei UMB tätig und amtiert zuletzt als Head of Business Development & Sales (CSO).

Im Rahmen eines Informationsanlasses informierte der neue UMB-CEO im Mai nun über den

Neue Geschäftsfelder erschliessen

2021 hat UMB einen Umsatz von 170 Millionen Franken erwirtschaftet, und dieser soll in den kommenden Jahren massiv steigen: 2022 sollen es bereits 250 Millionen Franken sein und bis 2025 will man mit der Erschliessung neuer Geschäftsfelder, der Integration der anderen BKW-IT-Firmen



«Im Bereich Nachhaltigkeit können wir in der neuen Konstellation mit BKW viel profitieren.»

Martin Gartmann,
CEO, UMB

und organischem Wachstum gar auf einen Umsatz von knapp 350 Millionen kommen.

Unter anderem soll das Wachstum durch die Erschliessung neuer Geschäftsfelder erreicht werden. Hier hat sich UMB laut dem CEO den richtigen Käufer gesucht: Mit dem Gebäudetechnikspezialisten hat man nun einen Partner an Bord, bei dem Themen wie Nachhaltigkeit schon länger auf der Agenda stehen. «Im Bereich Nachhaltigkeit können wir in der neuen Konstellation mit BKW viel profitieren», so Gartmann. Konkret geht es laut Gartmann um einen neuen, «smarten» Umgang mit Energie – Schlagworte sind hier etwas Smart Cities und Smart Buildings, wo es je länger je mehr starke IT-Partner brauchen wird. Hier will UMB in Zusammenarbeit mit dem dafür bestens positionierten Mutterhaus BKW einen Teil des Wachstums finden. Weiter will UMB auch die Bereiche Netzwerk, Communication und Collaboration verstärken und künftig als strategische Services etablieren.

Während das angegebene Wachstum von 350 Millionen Franken 2025 organisch zustande kommen soll, schliesst Gartmann weiteres anorganisches Wachstum nicht aus. Interessant wären dabei etwa Unternehmen aus den definierten UMB-Kernthemen, so der CEO: Security, Modern Work, Netzwerke sowie die Architektur- und Consultingthemen. Abschliessend sei dies aber natürlich nicht, wie er ergänzt. ■

„Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht. Dafür steht die IFA Berlin.“

Norbert Lüthi
Geschäftsleitung Euronics Schweiz



„Die IFA ist und bleibt die Plattform für neue und innovative Elektronikprodukte.“

Dr. Stefan Müller
Vorstandsvorsitzender



„Die IFA ist der Dreh- und Angelpunkt für die Welt der Consumer Electronics und die Gelegenheit zum intensiven Austausch.“

Jörg Bauer
COO MediaMarktSaturn
Deutschland

MediaMarktSaturn

READY, STEADY, SHOW!

