

# Von vier auf drei: IT-Profi Urano stellt sich neu auf

**Personalie** Ferdinand Morbach neu in der Geschäftsführung

Von unserem Redakteur Marian Ristow

■ **Bad Kreuznach.** Prominente Besetzungswechsel bei den Topunternehmen der Region gehen nicht immer geräuschlos vonstatten. Im Fall des IT-Dienstleisters Urano hat man vom Wechselspiel in der Führungsetage nicht viel mitbekommen. Leise, ohne großes Aufheben trennten sich die Wege mit den geschäftsführenden Gesellschafter Oliver Vatterodt und Imke Hay – für Urano keine alltägliche Geschichte, eigentlich definiert sich das Unternehmen auch über personelle Konstanz.

Die soll nun wieder geschaffen werden: Mit Ferdinand Morbach hat Urano seine Geschäftsführung komplettiert. Der Wiesbadener kommt aus der Unternehmensberatung und leitet seit 1. Juli den Geschäftsbereich E-Commerce Services, das Finanzwesen, Einkauf und Logistik, Recht und Steuern.

Weiterhin an Bord sind natürlich Andreas Krafft und Eva Beuscher, beide von Anfang an mit dabei.

Dass es mit Vatterodt und Hay nicht mehr weitergehen würde, hatte sich über einen längeren Zeitraum angedeutet, erläutert Andreas Krafft im Gespräch mit dem Oeffentlichen Anzeiger. Verbunden ist der Abschied der beiden

„Klar ist: Wir wollen gesund am Kunden wachsen – nicht wachsen um des Wachstums willen.“

Andreas Krafft, Urano-Firmengründer, zur Rückbesinnung auf die eigentlichen Stärken

mit einer Kurskorrektur. Wachstum sei weiter das Ziel, aber nicht über alle Maße hinaus – gesund wachsen sei das Stichwort, wie Krafft bekräftigt.

Dabei soll Morbach mithelfen. In den letzten zehn Jahren hat der Manager in der Unternehmensberatung gearbeitet, will seine Kompetenzen bei Urano voll einbringen. „Wir ergänzen uns gut“, so ein erstes Resümee seinerseits. „Weiterhin eng am Kunden, seine Bedürfnisse erkennen und ihn auf

den neuesten Stand bringen, das ist unser Anspruch“, erklärt Morbach. Komplettlösungen in Sachen IT für mittelständische und große, international agierende Unternehmen, dazu auch das entsprechende Fachpersonal für die Firmen bereithalten, bleibt das Kerngeschäft von Urano. „Viele Unternehmen, gerade die mittelständischen haben ihre IT-Sparte ausgelagert. Wir übernehmen das, aber dazu müssen wir genau wissen, was die Kunden brauchen“, betont Krafft.

Und das scheint nach dem Wechsel an der Spitze besser denn je zu funktionieren. Die Zahlen für das laufende Jahr lesen sich beeindruckend. Bis Ende August hat Urano einen Umsatz von gut 23 Millionen erreicht – ein deutliches Wachstum im Vergleich zum gleichen Zeitraum in 2017.

„Damit sind wir sehr zufrieden, wir haben uns das hart erarbeitet und damit meine ich alle unsere Mitarbeiter. Klar für uns ist: Wir wollen gesund am Kunden wachsen – nicht wachsen um des Wachstums willen“, formuliert Krafft. Der Fokus liege auf der Solidität.

Wegweisend dafür sind und bleiben die Fachkräfte. Den Per-



Die Urano-Geschäftsführung in ihrer neuen Besetzung (von links): Eva Beuscher, Andreas Krafft und Neuzugang Ferdinand Morbach, der seit Juli mit an Bord ist. Der Wiesbadener verantwortet den Geschäftsbereich E-Commerce Services. Ein Feld, dass der IT-Dienstleister künftig stärker forcieren möchte.

Foto: Marian Ristow

sonalbereich verantwortet Eva Beuscher. „Ohne qualifizierte Mitarbeiter geht nichts, das ist uns alles schon seit Jahren klar, und es wird für uns die wichtigste Aufgabe, Fachkräfte für Urano zu begeistern und sie langfristig an uns zu binden“, gibt sie Einblick. Schon seit Längerem gibt es deshalb auch Kontakt zu den Hochschulen in Bingen und Mainz, Informatiker und Wirtschaftsinformatiker stehen

auf dem Wunschzettel. Der Kampf um die Köpfe läuft schon seit Jahren, die Unternehmen müssen sich attraktiv machen, nur wer seinen Mitarbeitern etwas bietet, kann sie dauerhaft binden. „Wir wollen spannende Projekte und Herausforderungen anbieten“, so Krafft. Und selbst ausbilden. Zurzeit bereitet man auch den ersten Ausbildungsgang für Kaufmänner im E-Commerce vor.