

# ICT CHANNEL

Unternehmensverbund GFT

## Absage an den Umbruch

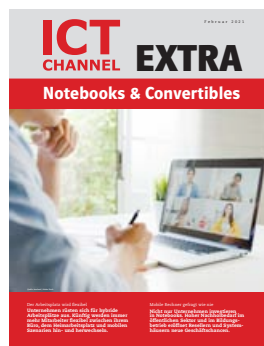
**Stefan Adelmann** | Über mangelnde Relevanz kann sich der vor rund 50 Jahren gegründete Unternehmensverbund GFT nicht beklagen, die Zahl der Mitglieder ist zuletzt weiter gestiegen, die gemeinsamen Umsätze der mittlerweile 180 ITK-Systemhäuser und -Dienstleister ebenfalls. Die größten Probleme der Genossenschaft sind vielmehr der in der Branche allseits präsente Fachkräftemangel und, daraus resultierend, die kaum mehr zu bewältigende Zahl an Projekten.

Die GFT ist erfolgreich im Geschäft vor allem mit Telekommunikations-Lösungen, expandiert jetzt gar nach Österreich – dabei muten einige ihrer Kernthemen in der Cloud-getriebenen IT-Welt der Service Provider wenig trendbewusst an: Mittelständische TK-Dienstleister, in denen Cloud-Lösungen noch weit hinter On-Premise-TK-Anlagen zurückstehen müssen. Doch GFT-Vorstand Rudolf Saken möchte in den Kanon des drastischen und vor allem schnellen Umbruchs nicht einstimmen: »Der TK-Markt in Deutschland ist sehr heterogen. Und das wird noch lange so bleiben.« [Seite 10](#)

ICT CHANNEL EXTRA Notebooks & Convertibles

### Mobile Rechner gefragt wie nie

**Michaela Wurm** | Die Corona-bedingten Lockdowns haben dem PC-Markt einen Nachfrageschub verpasst, der auch 2021 lange nicht vorbei ist. Denn Notebooks, Convertibles, Tablets und Chromebooks sind der wichtigste Bestandteil des mobilen Arbeitsplatzes. Und der enorme Nachholbedarf im öffentlichen Sektor und im Bildungsbereich eröffnet Resellern und Systemhäusern neue Chancen. [Seite 32](#)



## Entdeckung des Jahres

**mf** | Systemhaus und Marketing – ein ewiger Widerspruch. Und doch gibt es Chefs, die das Vorurteil widerlegen. Diese drei Systemhaus-Chefs haben bei Synaxon »Impulse« ihren kommunikativen Leuchtturm präsentiert – informativ, schrill und mit Humor. [Seite 9](#)

Monitor-Markt

## Zwischen Euphorie und Unwägbarkeiten

**Stefan Adelmann** | Der Markt für Monitore ist im Aufwind, im letzten Jahr ist die Nachfrage stark gestiegen. Vor allem der Online-Handel durfte sich über glänzende Geschäfte freuen. Und auch wenn dieses Niveau im neuen Jahr kaum zu halten sein dürfte, verspricht ebenfalls 2021 hohe Ab- und Umsätze.

Doch nicht jeder Bereich profitiert gleich stark vom Boom durch Homeoffice und Homeschooling. Wirtschaftliche Unwägbarkeiten und verschobene Projekte sorgen für ein durchwachsenes Fazit vor allem im Business-Umfeld. Die anhaltenden Lieferschwierigkeiten und daraus resultierende Produktengpässe im Handel erschweren darüber hinaus das Geschäft. [Seite 20](#)

Trennung von B2B- und B2C-Kanal

## Zubehörspezialist Trust steigt ins B2B-Geschäft ein

**Michaela Wurm** | Trust will jetzt auch mit einem eigenen Portfolio von Business-Produkten im deutschsprachigen Markt aktiv werden. Für den Aufbau des B2B-Geschäfts hat der Zubehörspezialist Murat Ünel verpflichtet, der die Branche und den Channel aus seinen vorherigen Führungspositionen bei Archos und Creative Labs gut kennt. Der neue Country Manager DACH baut derzeit den Vertrieb in Deutschland über VARs und IT-Systemhäuser auf. Auch ein Partnerprogramm sei in Vorbereitung, berichtet Ünel im Gespräch mit ICT CHANNEL. Was er für Trust noch alles vorhat, lesen Sie auf [Seite 18](#).

ITK-Genossenschaft GFT

# Erfolgreich auch ohne Umbruch

**Collaboration-Lösungen aus der Cloud verdrängen die klassischen TK-Anlagen? In diesen Abgesang möchte die GFT nicht einstimmen. Im Gegenteil, das Geschäft der in der Genossenschaft formierten Systemhäuser und ITK-Dienstleister mit Telekommunikationsschwerpunkt wächst. Größte Herausforderung: platzende Auftragsbücher und sich zuspitzender Fachkräftemangel.**

**Stefan Adelman** | Viele schaffen gemeinsam mehr, so das genossenschaftliche Credo der GFT, der Gemeinschaft für Fernmelde-technik. Und viele sind es durchaus. Zwar erreicht der Verbund nicht die Größe einer Synaxon oder einer iTeam, er ist aber mit 180 Mitgliedern – allesamt Systemhäuser und Dienstleister mit den Schwerpunkten Telekommunikation und Sicherheitstechnik – alles andere als ein kleines Licht im deutschen Markt. Gemeinsam erwirtschaften die Unternehmen 1,3 Milliarden Euro, über die letzten Jahre verzeichnete die GFT ein stetiges Wachstum und selbst das Ausnahmejahr 2020 stand hinsichtlich dieser Entwicklung in nichts nach, wie Vorstand Stefan Touchard im Gespräch mit ICT CHANNEL resümiert, vor allem während des ersten Lock-downs. Der Umsatz der Genossenschaft habe daher im letzten Jahr erstmals 130 Millionen Euro überstiegen. »Es gibt aktuell Nachhol-effekte im ITK-Bereich«, so Touchard. »Wir sehen, dass unsere Mitglieder volle Auftragsbücher haben.«

## Wandel nicht so dramatisch

Dabei steht der Markt für klassische Telekommunikationslösungen unter Druck. Zwar sorgte die Abschaltung der ISDN- und Analog-Anschlüsse durch die Netzbetreiber in den vergangenen Jahren vielerorts für glänzende Geschäfte mit IP-TK-Anlagen, -Gateways und -Endgeräten, gleichzeitig hat sich aber auch der technologische Wettbewerb mit



**Vorstand Stefan Touchard (li.) und Vorstandssprecher Rudolf Saken, beide GFT**

**»Die TK-Anlagen-Hersteller verstehen Channel schlicht besser.«**

der IT intensiviert. Vorwiegend die aus der Software-Welt kommenden, im Zuge der Pandemie oftmals rasant gewachsenen Anbieter sehen die Zukunft der Kommunikation vor allem in rein cloudbasierten Collaboration-Lösungen. Der On-Premise-PBX kommt in dieser Transformation mit Ankündigung allenfalls eine untergeordnete Rolle zu. GFT-Vorstandssprecher Rudolf Saken möchte diese drastische Prognose hingegen nicht teilen, denn »dieser Wandel sieht von außen immer etwas schneller aus, als er dann eigentlich ist. Der Markt wandelt sich nicht dramatisch schnell«. Zwar sei die TK-Anlage nicht zwangsläufig ein »hippes Produkt«, aber Systemhäuser würden laut Saken stets die optimale Lösung für ihre Kunden suchen: »Und das ist nicht immer

unbedingt die Cloud.« Und auch Touchard sieht im aktuellen, omnipräsent wirkenden Cloud-Boom teils eine Marketing-Blase, immerhin sei das Konzept in der Telekommunikation und im Channel kein hürdenlos umsetzbares Thema, es lasse stattdessen noch einige Fragen offen. »Warum sollte ich als Systemhaus meine Kunden an ein anderes Unternehmen vermitteln?«, das hätten die Cloud-Anbieter noch nicht zu Ende gedacht, so Saken. Hinzu komme, dass längst nicht jeder Hersteller auch schon ein attraktives Modell für ein funktionierendes Partnergeschäft entwickelt hat – im Gegensatz zum TK-Wettbewerb. »Die TK-Anlagen-Hersteller verstehen Channel schlicht besser.«

## Sehr heterogener Markt

Als Absage an die Cloud wollen die Vorstände diese Kritikpunkte jedoch nicht verstanden wissen. Die Services sind laut Touchard eine gute Ergänzung des Portfolios und sicher für viele Unternehmen eine geeignete Lösung. Gleichzeitig würden die entsprechenden Anbieter aber vor allem auf Standardisierung und auf das Massengeschäft setzen, individuelle Konzepte seien daher nur mit Hürden umsetzbar. Dabei gilt laut Saken nach wie vor: »Der TK-Markt in Deutschland ist sehr heterogen. Und das wird auch noch lange so bleiben.«

Aber nicht nur einem gravierenden Technologie-Umbruch erteilen die GFT-Vorstände eine Absage. Auch die aktuelle Konsolidierung des deutschen Channels

bewerten sie weit weniger dramatisch, als dies oftmals im öffentlichen Diskurs der Fall sein mag und es die Zahl der zuletzt getätigten Akquisitionen unter Systemhäusern vermuten lässt. Dass es im Markt einige Übernahmen und Verkäufe gibt, das stehe zwar außer Frage. Immerhin sucht sogar auf der GFT-Website derzeit ein mittelständisches Systemhaus »altersbedingt einen Nachfolger«. Laut den Vorständen habe die grundlegende Entwicklung im Markt aber für die eigenen Mitglieder noch keine signifikanten Auswirkungen gehabt. Und auch die Prognose, dass sich der deutsche Channel in Zukunft nur noch durch große Allround-IT-Anbieter auszeichnen wird, will Touchard nicht unterschreiben. »Es gibt in Deutschland mehr als 2,5 Millionen kleine und mittlere Unternehmen. Die sind nicht alle durch die Bechtles und die Cancoms abzudecken.«

### Größte Hürde: Fachkräftemangel

Im Gegenteil: Laut Saken sind auch zukünftig jene Unternehmen in der Branche erfolgreich, die sich fokussieren. Das wäre ein

gutes Vorzeichen für die Genossenschaft. Denn Fokussierung zeichnet auch die GFT und ihre Mitglieder aus. Seit mittlerweile knapp 50 Jahren finden sich ganz auf Telekommunikation und Sicherheitstechnik spezialisierte Systemhäuser unter ihrem Dach zusammen, um von vereinter Stärke zu profitieren. Denn die Einkaufskooperation kann nicht nur auf bessere Konditionen bei vielen der über 100 Hersteller zurückgreifen und hat hier auch einen deutlich besseren Stand, was den Einfluss auf Produktentwicklung und Ausrichtung angeht, als es wohl nahezu bei jedem Einzelunternehmen der Fall ist. Sie unterstützt darüber hinaus bei Prozessen, im Einkauf, aber beispielsweise auch in der Buchhaltung. Rund 120.000 Rechnungen bearbeitet die Genossenschaft für ihre Mitglieder im Jahr. Diese Aufgaben zu zentralisieren, berge laut den Vorständen enormes Einsparungspotenzial. »Wir nehmen im Backoffice unseren Mitgliedern einen wesentlichen Teil der Arbeit ab«, erklärt Touchard. Und auch hinsichtlich der Digitalisierung will die Gemeinschaft Hilfestellung leisten sowie bei der Bewältigung des Fachkräf-

**»Es gibt in Deutschland mehr als 2,5 Millionen kleine und mittlere Unternehmen. Die sind nicht alle durch die Bechtles und die Cancoms abzudecken.«**

temangels. Letzterer ist laut dem Vorstand aktuell die größte Herausforderung für die Mitglieder – vor allem mit Blick auf die brestend vollen Auftragsbücher. Die Genossenschaft hält jedoch mit einer eigenen Initiative dagegen, will Themen wie Employer Branding und Mitarbeiterbindung stärker in den Fokus rücken. Die Mitglieder sollen im tobenden War for Talents auf diesem Weg so attraktiv wie möglich für junge Fachkräfte werden.

### Gemeinsam stark

Gemeinsam, so lebt es die GFT, ist man in diesem wettbewerbsfreudigen Markt schlicht stärker als allein. Dass Kooperationen ein nach wie vor zukunftssträchtiges Modell sind, nicht zuletzt, um sich auch als kleiner Anbieter weiterhin gegen die Großen der Branche behaupten zu können, das bestätigen nicht nur die kürzlich hinzugekommenen acht neuen Mitglieder, sondern nicht zuletzt schwarz auf weiß auch die Umsatzzuwächse. Aber Saken bekräftigt, was für die GFT vor allem im Fokus steht: »Umsatz, das ist für uns nicht alles. Wir wollen Mehrwerte generieren.« ■

## UNTERNEHMENSVERBUND GFT

# Mehr als eine Einkaufsgemeinschaft

sta | Sicherlich, durch die gemeinsame Gewichtung bei mehr als 100 Lieferanten gute Konditionen zu erhalten, das ist kein unwichtiger Mehrwert für die aktuell rund 180 Mitglieder der GFT mit einem durchschnittlichen Jahresumsatz von zwölf Millionen Euro. Darunter namhafte Systemhäuser und ITK-Dienstleister wie BVG, ComTel, Ecotel, MTG und Schneider Intercom. Die vor knapp 50 Jahren gegründete GFT möchte allerdings auch über Rabatte und Rückvergütungen hinaus Mehrwerte schaffen, darunter Unternehmens-, Steuer- und Rechtsberatung, aber auch



Die GFT-Zentrale im Nordrhein-Westfälischen Hilden

Rahmenverträge sowie Weiterbildungsangebote.

Heute liegt der Gesamtumsatz der Mitglieder bei über 1,3 Milliarden Euro, die Genossenschaft selbst erreichte 2020 erstmals einen Umsatz von 130 Millionen Euro. Gemeinsam führen die Systemhäuser der GFT knapp vier Millionen Artikel im Sortiment. Der Schwerpunkt liegt dabei vor allem auf Telekommunikations- und IT-Lösungen sowie auf Sicherheitstechnik wie Brandmeldeanlagen und Notrufsystemen, auf Medientechnik, passiver Netzwerktechnik sowie auf begleitenden Dienstleistungen.