

SCHWERPUNKTE

CLOUD & DATACENTER

KASPERSKY 2020

MANAGED SERVICES

E-PAPER

GFC-Gruppe kauft Systemhaus C&S GmbH

Wertsteigernd, wenn kein Chef vor Ort

07. Oktober 2020, 06:00 Uhr | [Martin Fryba](#) | Kommentar(e)07. Oktober 2020, 06:00 Uhr | [Martin Fryba](#) | Kommentar(e)

Dass beide Manager für Vertrieb und Prozessautomation brennen und noch dazu beide aus Leverkusen kommen, hat den Deal erheblich beschleunigt: Philip Semmelroth (C&S) und Christoph Hinseln (re), Geschäftsführer der GFC Management- und Beteiligungsgesellschaft

Mit der Übernahme von C&S aus Leverkusen holt sich die GFC-Gruppe aus Köln ein auf Managed Services spezialisiertes Systemhaus ins Boot. Dessen Kapitän segelte sowieso in fernen Ländern, übergibt nun ein prosperierendes Systemhaus – trotz Corona und eines Chefs, der sich überflüssig machte.

Bei einem gemeinsamen Kunden sind die Geschäftsführer der **Systemhausgruppe GFC** aus Köln erstmals auf den Wettbewerber C&S Computer und Service aus Leverkusen aufmerksam geworden. Es folgten erste lose Gespräche, ein konkreteres Zoom-Meeting, eine Einladung nach Hause zu C&S-Inhaber Philip Semmelroth und ein paar Wochen später ist man sich schließlich im Büro von GFC handelseinig geworden und hat Details für den Notarvertrag geklärt. Fast auf den Tag genau zum 10. Firmenjubiläum der Holding besiegelten deren Geschäftsführer Frank Eismann, Thomas Labuhn und Christoph Hinseln mit Semmelroth den Deal. Das IT-Systemhaus C&S ist nun die siebte Akquisition der GFC Management- und Beteiligungsgesellschaft. Zehn neue Mitarbeiter arbeiten fortan unter dem Dach der aus mittelständischen IT-System- und Bürokommunikationshäuser bestehenden Holding.

Die C&S-Angestellten bekommen einen neuen Chef. Semmelroth scheidet aus, wie alle Inhaber, die ihr Unternehmen an GFC verkauft hatten. Eine Besonderheit, denn andere Holdings lassen personelle Chef-Kontinuität walten – zumindest eine Zeit lang. Doch wenn der Chef nicht mehr will oder gar nicht mehr weitermachen kann?

Kein Notverkauf

Manch einer in der IT-Branche hielt Semmelroth schon lange für einen Phantom-Systemhaus-Chef, und beim Blick auf seine vielen Postings, die Semmelroth auf Speakers-Bühnen in aller Welt und bei diversen Beratungsmandaten zeigen, dürfte sich dieser Eindruck vom abwesenden IT-Unternehmer bestätigt haben. So wundert es auch nicht, dass mancher Branchenkollege, der allein mit der Transformation seines Systemhauses zum Managed Service Provider nun in der Corona-Krise erst recht hart zu kämpfen hat, Semmelroths Tanz auf allen Hochzeiten zum Totentanz eines sich verzettelten Systemhaus-Unternehmers habe kommen sehen. Semmelroth, der erfolglose IT-Unternehmer, der mit viel Selbstbewusstsein Erfolgsrezepte verkauft?

Das bringt den 40-Jährigen dann doch zum Lachen. »Mit deutlich über 500.000 Euro freier Liquidität auf dem Konto musste ich nicht verkaufen«, sagt Semmelroth im Gespräch mit ICT CHANNEL. Es sei keinesfalls ein »Frust- oder Notverkauf« als Folge des Lockdowns gewesen. Im Gegenteil. »Dass ich den Verkauf meines Unternehmens in dieser Zeit zu so einem attraktiven Preis machen konnte, beweist halt, dass meine Firma funktioniert hat«.

Es dürfte dem Käufer GFC imponiert haben, wie ein IT-Unternehmer aus der Ferne sein Systemhaus habe steuern und noch im Juni neue MSP-Verträge im Gesamtwert von fast 180.000 Euro verkaufen können, wie Semmelroth seine Leidenschaft für den Vertrieb mit Zahlen unterstreicht. Seine gelebte Führung aus der Distanz unter dem Motto: »Der Chef macht sich zum unwichtigsten Mitarbeiter des Tagesgeschäfts, gibt aber die roten strategischen Linien vor«, ist derjenigen der GFC-Chefs nicht unähnlich.

IT- und Bürofachhandel für Digitalisierung des Mittelstands

»Wir sitzen weniger am Schreibtisch, sondern sind viel mehr beim Kunden vor Ort, sind also sehr aktiv im Vertrieb«, kommentiert Frank Eismann die Arbeitsweise der Holding-Geschäftsführer. Seit Jahren schon arbeiten sie unter dem GFC-Dach an der Konvergenz von IT-Systemhaus und Bürofachhandel. Semmelroth soll nun als Berater für Prozessoptimierung mithelfen, die bei C&S etablierten und bewährten Strukturen in die Gruppe zu tragen und GFC als »digitalen Infrastrukturdienstleister für den Mittelstand« zu stärken. Die Einzelunternehmung bis hin zu Firmen mit bis zu 500 PC-Arbeitsplätzen steht im Fokus von GFC. Vertragsgebundenes Dienstleistungsgeschäft ist die Zukunft, das »qualitative Beschmutzen von Papier mittels viereckiger japanischer Kisten«, wie Eismann das Drucker- und Kopierergeschäft bezeichnet, »geht zu Ende«. Hardware sei nur »Mittel zum Zweck«.

Mit GFC im Rücken können C&S-Mitarbeiter nun am »nächsten Baustein für ein harmonisches und erfolgreiches Wachstum« bauen, wie die Holding auf ihre »solide wirtschaftliche Ausgangssituation« hinweist. Man wolle 250.000 Euro in die Aus- und Weiterbildung bei den sieben Beteiligungen investieren, sagt GFC-Geschäftsführer Christoph Hinseln. Multicloud ist für ihn ein »riesiger Markt«, da habe man noch Nachholbedarf, sagt er.

Semmelroth musste in der Vergangenheit seine Techniker hier noch bremsen, der mit limitiertem Fachpersonal aus C&S keinen Von-allem-ein-bisschen-Dienstleister machen wollte. »Wir machen ein paar Sachen nicht, wie hybrid Cloud und somit komplexe Cloudstrukturen oder Datenschutz. Das kann man nicht nebenbei machen«. Gleichwohl brennen Techniker, die nicht nur im IT-Monitoring vor Bildschirmen ihre Erfüllung sehen, für Innovationen wie Cloud. »Ich musste sicherstellen, dass meine Mitarbeiter vor technologische Herausforderungen gestellt werden«, beschreibt Semmelroth den Weg, den seine Techniker künftig gehen wollen. Ihre Motivation deckt sich mit Hinselns Plänen, sie künftig an die Werkbank der Hyperscaler zu setzen und mit dem einen oder anderen Startup zu vernetzen.

CAS-Tec beispielsweise, ein auf Digitalisierungslösungen für den Maschinen- und Anlagenbau spezialisiertes junges Unternehmen aus dem Ruhrgebiet, an dem sich GFC kürzlich beteiligt hat. Das Startup will CAD-Konstruktionspläne in ein intelligentes DMS überführen, so dass Ingenieure neue Baugruppen aus bereits vorhandenen Vorlagen verwenden können und das »Rad nicht immer wieder neu erfinden müssen«, erläutert Hinseln.

Solange es nur ein Rad ist, würde Philip Semmelroth ihm da zustimmen. Sich selbst aber erfindet er sich immer wieder neu. Nun also ganz Speaker statt Systemhaus. Semmelroth wäre nicht Semmelroth, hätte er keinen Tipp für IT-Unternehmer – seine nun ehemaligen Mitstreiter – parat: »Baue meine Systeme nach und mache deutlich, dass Dein Laden ohne Dich funktioniert, dass das Konzept Realität und nicht bloß eine Geschichte ist«. Dafür müsse man nicht einmal irgendwo Vorträge halten an sechs von sieben Tagen, sagt einer, der schon einmal in der Kostenliste der fünfstelligen Speaker geführt wird.

ICT CHANNEL wollte daher genauer wissen, ob denn nicht doch das Finanzielle letztlich den Ausschlag gab, warum Philip Semmelroth sein Systemhaus verkauft hat und sich auf ein neues, lukrativeres Gewerbe verlegt.

1. Wertsteigernd, wenn kein Chef vor Ort
2. »Narzissen und Neider kümmern mich nicht«

»Narzissen und Neider kümmern mich nicht«

ICT CHANNEL: *In Corona-Zeiten ist die Liquidität mancher Systemhäuser angespannt, Projektgeschäfte verschieben sich, auch MSP-Verträge haben längere Verkaufszyklen. Dazu die generellen Herausforderungen des Wandels in Richtung MSP gerade für kleinere Systemhäuser. Wir haben bereits den ein oder anderen Notverkauf gesehen, den Sie, wäre es einer, so natürlich nicht nennen würden, oder?*

Philip Semmelroth: Ich habe allein im Juni 2020 für 179.726,40 Euro MSP Verträge verkauft, zum Übergabezeitpunkt mitten in Corona mehr als eine halbe Millionen an Cash auf dem Konto gehabt. Ich musste nicht verkaufen, aber ich konnte es. Denn solide Firmen mit Potential finden zu jederzeit Käufer.

ICT CHANNEL: *Von 260 Wochentagen sind Sie als Speaker gefühlt 250 auf Business-Bühnen. »Der führt doch gar kein Systemhaus mehr«, lästert so manche Branchenkollege. Wie konnte Phantom-Inhaber Semmelroth ein Systemhaus so führen, dass ein Investor zugeschlagen hat?*

Semmelroth: Damit ein Team funktioniert, braucht es Führung. Doch viele verwechseln Führung und Nähe. Es ist nicht erforderlich, ständig präsent zu sein, wenn man mit selbstbewussten Menschen arbeitet, effiziente Standards, Prozesse und noch dazu einen strategischen Verkaufsprozess realisiert hat. Daran haben wir bei C&S lange gearbeitet und das hat nachweislich nicht nur funktioniert, sondern auch Begehrlichkeiten geweckt. Und jetzt habe ich neue Partner, meine Mitarbeiter neue Chefs. Mit Spannung schauen wir jetzt alle nach vorne.

ICT CHANNEL: *Und der Kaufpreis?*

Semmelroth: Der steigt massiv, wenn der Nachweis erbracht ist, dass die Firma ohne »Chef vor Ort« funktioniert und Mitarbeiter mit System Ergebnisse erreichen.

ICT CHANNEL: *Wir schätzen das Sechsfache des Gewinns vor Steuern und Zinsen. Ganz heiß oder kalt?*

Semmelroth: Ich war nie gut in Mathe. Aber wie bei der Mengenlehre muss man immer alles berücksichtigen, auch die nicht-monetär-messbaren Mehrwerte. Lassen Sie es mich so sagen: Wenn Du nach Steuern noch 7-stellig bist, ist es doch bestens gelaufen. Dann ist der Proof of Concept doch für die zweite Karriere mehr als erbracht.

ICT CHANNEL: *Wir sehen das Profildfoto auf Ihren Socials: Semmelroth neben Michelle Obama auf einer Bühne. Was hat Sie Foto und Speakerauftritt gekostet?*

Semmelroth: Wenn ich an Michelle Obama denke, erinnere ich mich gleich dran, wie sie mich auf die Wange geküsst hat. Das war schon überraschend. Sie ist sehr spontan. Bezahlt habe ich dafür nicht. Ihr Mann hat das bei seinem Besuch in Köln anders gemacht. Dem Event bin ich daher ferngeblieben.

ICT CHANNEL: *Warum reizt Sie eine Karriere als Speaker mehr als IT-Unternehmer zu bleiben?*

Semmelroth: Ich arbeite schon länger mit internationalen Firmen, Finanzdienstleistern und anderen, die wirklich aktiv verkaufen. Aktuell betreue ich einen Big Player in der Kalk-Industrie mit fast 50 Sales-Mitarbeitern. Was da abgeht, ist unbeschreiblich. Das macht wirklich süchtig. Tatsächlich ist Speaking nur der Türöffner für diese Projekte. Denn ich will mehr als nur inspirieren. Ich glaube, Firmen müssen vertriebsfokussiert aufgestellt werden, und um das zu erreichen, muss die Umsetzung begleitet werden. Dafür brenne ich. Das will ich noch intensiver machen.

ICT CHANNEL: *Ein Narzisst wirft einem Narzissten Selbstdargestellung auf der Bühne vor. Welcher von beiden sind Sie?*

Semmelroth: Unternehmertum und Speaking sind die zwei größten Hebel für die Persönlichkeitsentwicklung, die ich kenne. In beiden Disziplinen braucht man Mut, Hang zur Selbstdarstellung und die Fähigkeit Menschen begeistern zu können. Manche glauben, dass sie das mitbringen, viele hätten es gerne. Doch am Ende zählt nur, was der Kunde denkt. Und das führt bei mir zu wiederholten Aufträgen. Narzissten und Neider, die es noch viel mehr gibt, kümmern mich nicht. Ich fokussiere mich mehr auf relevante Inhalte für das Publikum.

1. Wertsteigernd, wenn kein Chef vor Ort
2. »Narzissten und Neider kümmern mich nicht«