

GFC-Gruppe kauft Systemhaus C&S

# Wertsteigernd, wenn kein Chef vor Ort

**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 Landen, übergibt nun ein prosperierendes Systemhaus – trotz Corona und eines Chefs, der sich überflüssig machte.**

**Martin Fryba** | 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 beim Blick auf seine vielen Postings von den



**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**

**GFC-Besonderheit: personelle Chef-Kontinuität gibt es nicht nach dem Verkauf**

Weltbühnen schon lange für einen Phantom-Systemhaus-Chef. Mancher Unternehmerkollege, der allein mit der Transformation seines Systemhauses zum MSP nun in der Corona-Krise erst recht hart zu kämpfen hat, spricht hinterücks gar von Semmelroths Tanz auf allen Hochzeiten, der zum Totentanz eines sich verzettelten Systemhaus-Unternehmers werde. 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.

## 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 stehen 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. Multi Cloud ist für ihn ein »riesiger Markt«, da habe man noch Nachholbedarf, sagt er.

Semmelroth musste in der Vergangenheit seine Techniker hier noch bremsen, da er mit limitiertem Fachpersonal aus C&S keinen Von-allem-ein-bisschen-Dienstleister machen wollte. »Wir machen ein paar Sachen nicht, wie

### GFC will 250.000 Euro in die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter investieren

Hybrid Cloud und somit komplexe Cloud-Strukturen 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, sodass 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 erfindet er dagegen immer wieder neu. Nun also ganz Speaker statt Systemhaus. In die Kostenliste der fünfstellig zu buchenden Redner hat er es schon einmal geschafft. ■

## CRN - INTERVIEW

# »Narzissten und Neider kümmern mich nicht«

**Wir wollten 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.**

**Martin Fryba**

**ICT CHANNEL:** In Corona-Zeiten ist die Liquidität mancher Systemhäuser angespannt, Projektgeschäfte verschieben sich, auch MSP-Verträge haben längere Verkaufszyklen. 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 Potenzial finden zu jederzeit Käufer.

**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 messba-



Quelle: GFC-Gruppe



**Wenn Du nach Steuern noch 7-stellig bist, ist es doch bestens gelaufen.**

*Philip Semmelroth  
C&S-Inhaber*

ren 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:** Warum reizt Sie eine Karriere als Speaker?

**Semmelroth:** Ich arbeite schon länger mit internationalen Firmen, Finanzdienstleistern und anderen, die wirklich aktiv verkaufen. Speaking ist nur der Türöffner für Beratungsprojekte. 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 Narzissen Selbstdarstellung 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. Narzissen und Neider, die es noch viel mehr gibt, kümmern mich nicht. Ich fokussiere mich mehr auf relevante Inhalte für das Publikum.