

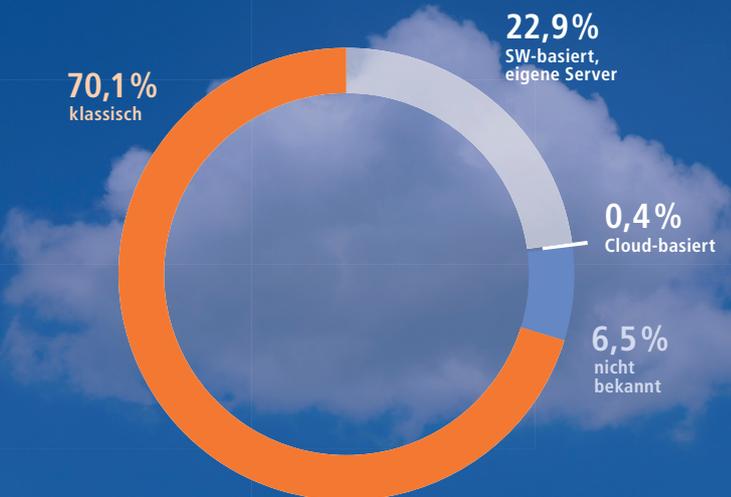
## Auf dem Weg zur Digital-kommunikation

Telefonieren war früher. Moderne Kommunikationsanlagen erledigen Sprachkommunikation beinahe nebenher. Auf dem neuesten Stand der Technik bieten sie Video-konferenzen, Chats, Anschluss an interne Unternehmensprozesse und vieles mehr. So können sie Mitarbeiter verbinden und neue Möglichkeiten für vernetztes Arbeiten eröffnen.

Doch halt: Ganz so schnell geht es nicht in die Welt der digitalen Kommunikation und Zusammenarbeit, auf Neu-hochdeutsch „Unified Communication & Collaboration“. Klassisches Telefonieren beruhte auf eigenständiger analoger Fernsprechtechnik und speziellen Telefonanlagen, mit der Umstellung auf den ISDN-Standard folgte in den 1990er Jahren ein großer Schritt in Richtung Digitalisierung. Heute können Computer zwar telefonieren und dabei Fernsprech-technik durch Software ersetzen, die oft auf Servern in der „Cloud“ läuft. Aber nicht alle Unternehmen arbeiten so.

### Noch nicht überzeugt?

Bis vor kurzem zeigten Anwenderbefragungen eine deutliche Zurückhaltung deutscher Unternehmen bei Investitionen in digitale Kommunikationstechnik. Und das, obwohl 70% der Telefonanlagen noch auf analogen bzw. ISDN-Anschlüssen beruhten und die Deutsche Telekom 2015 angekündigt hatte, ISDN-Anschlüsse 2018 abzuschalten. 60% der instal-



Art der TK-Anlage?

Anteil der Nennungen; n=231 (Umfrageteilnehmer/Unternehmen)  
Quelle: ITK Marktmonitor kompakt

lierten Systeme waren älter als fünf Jahre, über 25% waren schon über ein Jahrzehnt lang in Betrieb. Eigentlich Hinweise auf einen Investitionsstau, besonders im Mittelstand, größere Unternehmen waren offener für digitale Kommunikation.

Zu diesem Befund passt, dass sich die Marktanteile der Anbieter von Nebenstellenanlagen in den letzten Jahren nicht wesentlich verändert haben. Unify (früher Siemens) war 2017 unverändert der Platzhirsch, gefolgt von Alcatel Lucent, Avaya, Mitel und Cisco. In einzelnen Marktsegmenten war die Situation anders: Im Gesundheitssektor lag Unify noch weiter vorn als am Gesamtmarkt, dagegen waren die Marktanteile in der Finanzbranche und im Bereich Behörden (bei substantiellen Anteilen für Unify) deutlich gleichmäßiger verteilt.

### Investitionsschutz vs. Digitalisierungsdruck

Telefonanlagen haben in deutschen Unternehmen u. a. deswegen ein langes Leben, weil die Betreiber ihre Investitionen schützen wollen. Diese Einstellung wird durch Brückentechnologien verstärkt, die älterer Technik den Zugang zum Internet freimachen bzw. einen späteren Übergang zur reinen Digitalkommunikation ermöglichen. So können bestehende Systeme weiter genutzt werden, obwohl sich das Umfeld ständig verändert.

*Weiter auf der letzten Seite >*



# Mit Sieben- Meilen-Stiefeln

**W**as kann Ostertag DeTeWe, ein Mittelständler aus einem Dienstleistungssektor mit vielen kleinen und mittelgroßen Anbietern, für Unternehmen aus Automobilindustrie, Finanzbranche, Gesundheitswesen oder Behörden tun? Marcus Hänsel, Geschäftsführer von Ostertag DeTeWe, beschreibt das so: „Unsere Kunden fordern von uns, auf der Höhe der Technik zu sein und auf diesem Niveau den bestmöglichen Service zu bieten – für kleinere Anbieter wird das immer schwieriger.“ 1995 gegründet, hat Ostertag DeTeWe die Konsolidierungschancen auf der Anbieterseite genutzt und ist heute mit 100 Mio. EUR Umsatz Marktführer.

## Auf der Höhe der Technik

Stichwort Technik: Firmengründer Gerhard Ostertag hat lange als Vertriebs- und Servicemanager für Telefonanlagen bei Siemens gearbeitet. Siemens hat seine Kommunikationssparte inzwischen veräußert, hatte aber eine sehr hohe Marktdurchdringung erreicht. Viele deutsche Unternehmen nutzen noch heute Kommunikationssysteme des Siemens-Nachfolgers Unify.

Was 1995 Grund für den Aufbruch von Gerhard Ostertag in die Selbständigkeit war, gilt noch immer: Innovative Köpfe und Unternehmen haben gute Chancen. „Früher hat man mit Telefonanlagen nur telefoniert, heute ermöglichen leistungsfähige Kommunikationslösungen die vernetzte, produktive Zusammenarbeit in Unternehmen. Dabei werden analoge und digitale Sprachkommunikation über ISDN von reinen Voice-over-IP-Lösungen verdrängt“, beschreibt Hänsel die Entwicklung. „Die Digitalisierung der Geschäftsprozesse verändert auch die Kommunikationswelt.“

Der Service von Ostertag DeTeWe bietet zahlreiche Optionen für die Kunden. Das Unternehmen übernimmt die Wartung bestehender Anlagen, es plant, beschafft und installiert neue Systeme und übernimmt anschließend den kompletten Betrieb und die laufende Optimierung. Viele Kunden lagern Management und Pflege von Kommunikationslösungen vollständig aus – so werden Ressourcen für andere

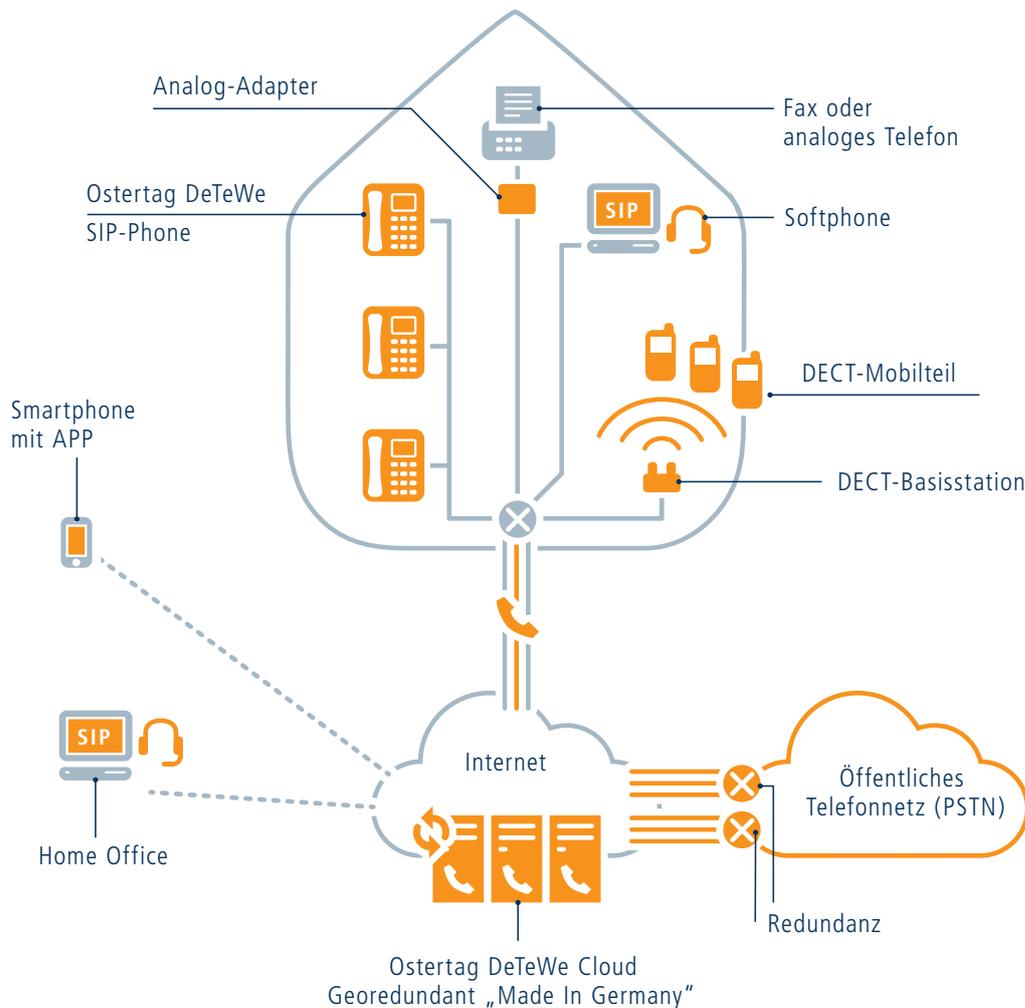
Im Geschäftsjahr 2015/16 erzielte Ostertag, ein Systemhaus für Unternehmenskommunikationsnetze, einen Umsatz von 22,5 Mio. EUR. Der Einstieg von VR Equitypartner und zwei Akquisitionen haben das Volumen bis 2018 vervierfacht: die heutige Ostertag DeTeWe hat die Zersplitterung der Branche genutzt und ist heute Marktführer in Deutschland.

Aufgaben frei. Das Konzept funktioniert für beide Seiten: Erlöse aus Verträgen für Wartung und Managed Services, mit denen Kunde und Dienstleister über mehrere Jahre eine enge Partnerschaft eingehen, machen über 50% vom Umsatz aus.

## Nah am Kunden

Die Preise für Wartung und Betrieb einer Kommunikationslösung richten sich grundsätzlich nach ihrer Größe und Komplexität: Je mehr Ports ein Kommunikationssystem hat, desto anspruchsvoller ist es, denn mit der Anzahl der Ports steigt die Zahl der am System angeschlossenen Nutzer bzw. Geräte. Typische Mittelstandskunden arbeiten mit 200 bis 2.000 Ports, bei Großkunden können es 20.000 und mehr sein. Auf dieser Basis bietet Ostertag DeTeWe seinen Kunden flexible Abrechnungsmodelle mit der Möglichkeit, nur für die tatsächlich genutzte Technik zu bezahlen.

Betreut werden sie von über 300 zertifizierten Servicetechnikern, die meist vor Ort beim Kunden arbeiten. Kundennähe und Servicequalität gehören zu den Stärken von Ostertag DeTeWe, ein weiteres Plus ist die Kompetenz



bei der Integration – das Unternehmen baut die kritischen technischen „Brücken“ zwischen Systemkomponenten, die aus Einzelementen eine funktionierende Gesamtlösung machen. Das können oder wollen viele Hersteller und andere Anbieter so nicht leisten.

Welche Technik-Trends kommen auf die Kunden zu? Hänsel: „Vor ein paar Jahren ging es vordringlich um die Einbindung mobiler Geräte – Mitarbeiter wollten ihre Smartphones und Tablets im Firmensystem nutzen. Heute ist die Migration in die Cloud ein großes Thema.“ Die IDG-Studie „Cloud Migration 2018“ kommt zu dem Schluss, dass 30% der befragten Unternehmen in Deutschland eine Migrationsstrategie haben oder daran arbeiten, weitere 21% wollen bald damit anfangen. Anders: Für die meisten ist die Cloud noch gar nicht oder neu auf der Agenda – es bleibt also genug zu tun.

### Breite Basis

Stichwort Größe: Ostertag DeTeWe hat mit der Akquisition des Telekommunikationsgeschäfts von Euromicron (2017) und DeTeWe Communications von der Mittel-Gruppe (2018) nicht nur den Umsatz erhöht. Die Zukäufe haben die gesamte Geschäftsgrundlage verbreitert: Neben Systemen von Mittel und Unify wird Technik von Avaya, NEC, Innovaphone, Aruba/HPE und Extreme betreut, außerdem agiert Ostertag DeTeWe selbst als Netzbetreiber. Zusätzliche Kundengruppen

wurden in den Bereichen Finanzsektor und Gesundheitswesen erschlossen; die Reichweite wurde auf das gesamte Bundesgebiet ausgedehnt und die Zahl der Kunden stieg auf mehr als 8.000.

„Durch unser organisches Wachstum und die Akquisitionen haben wir die ursprünglichen Wachstumsziele für 2021 – Marktführung in Deutschland, 100 Mio. EUR Umsatz, 500 Mitarbeiter – bereits 2018 erreicht. Jetzt arbeiten wir daran, aus diesen Bausteinen eine Unternehmensplattform für die Zukunft zu machen“, kommentiert Hänsel, der seit 2017 zur Geschäftsführung gehört. Die Transformation zielt neben der Vereinheitlichung von Außenauftritt und Organisation vor allem auf die Konsolidierung von Prozessen und Geschäftsanwendungen. Sie abzuschließen, hat für 2019 Priorität, beim Umsatz ist ein moderates Plus von 5,7% geplant.

Was kommt danach? „Der rasante technologische Wandel geht weiter“, sagt Hänsel und nennt den kommenden Mobilfunkstandard 5G als Beispiel. „Ein Teil der Frequenzen wurde nicht unter den großen Netzbetreibern versteigert, sondern für die Industrie reserviert, damit die Unternehmen selbst hochperformante Datennetze betreiben können. Das werden viele Unternehmen nutzen. Ostertag DeTeWe hat eine hervorragende Basis geschaffen, schnell und flexibel auf solche Veränderungen zu reagieren und sich auf dem Markt für weiteres Wachstum zu positionieren.“ •

Trotzdem sind sich Marktbeobachter einig, dass die Unternehmen in absehbarer Zeit mit der neuen Kommunikationstechnik Ernst machen. Die zunehmende Digitalisierung erhöht den Wettbewerbsdruck und zwingt zur Anpassung. Viele Unternehmen müssen in der digitalen Welt mit neuen Geschäftsmodellen arbeiten. Eine Grundlage dafür sind digitale Infrastrukturen, und Kommunikationssysteme sind ein Teil davon. Die bisherige Entwicklung lässt erwarten, dass die nötigen Strukturen nicht auf einmal entstehen: In der Regel passen sich Märkte, Geschäftsmodelle und technische Infrastrukturen wechselseitig aneinander an, diese Schritte brauchen Zeit.

Außerdem sind noch nicht alle Voraussetzungen für einen neuen Digitalisierungsschub erfüllt, z. B. die flächendeckende Verfügbarkeit leistungsfähiger Breitbandnetze: Für die neuen Leistungen und Funktionen ist mehr Leitungskapazität erforderlich als bisher. Erst wenn die Internetanbindung kein Engpass mehr für den Informationsfluss ist, können Unternehmen das Potenzial von „Unified Communication & Collaboration“ intensiv nutzen.

### Neue Dienstleistungen

Parallel zur Digitalisierung der Wirtschaft hat sich ein Sektors etabliert, vor allem durch eine Verlagerung von IT-Aufgaben aus den Unternehmen an externe Dienstleister. Nach einer Studie der International Data Corporation wird dieser Markt stetig weiterwachsen und 2021 allein in Deutschland ein Volumen von über 30 Mrd. EUR erreichen: Management der Basisinfrastruktur, Systemüberwachung oder Datensicherheit können oft günstiger eingekauft als intern bereitgestellt werden, zusätzlich wollen ständig neue Anforderungen aus der digitalen Transformation der Unternehmen bewältigt werden. Allein für den Teilbereich IT-Sicherheitsdienste wird in der EMEA-Region bis 2021 mit einer Verdoppelung des Marktvolumens gegenüber 2016 auf mehr als acht Milliarden US-Dollar gerechnet.

Aufgrund des laufenden technischen Umbruchs können weder Anlagenanbieter noch Anwender auf der Unternehmenseite das ganze Spektrum an Know-how abdecken, das zur Verbindung von interner IT, Telekommunikation und digitaler Welt notwendig ist. Hier ist eine Vielzahl von kleinen und mittelgroßen Firmen aktiv, die sich meist auf eine Region, auf bestimmte Branchen oder spezielle IT-Aufgaben konzentrieren. Ostertag DeTeWe, eine Beteiligung von VR Equitypartner, unterstützt mittelständische und Großunternehmen, Behörden und andere Organisationen durch Planung, Installation und anschließende externe Betreuung von Kommunikationslösungen (s. Unternehmensprofil ab Seite 2). „Dieser Dienstleistungssektor ist ein gutes Umfeld für eine erfolgreiche Buy & Build-Strategie“, kommentiert Christian Futterlieb, Geschäftsführer von VR Equitypartner. „Ostertag DeTeWe hat in einem kleinteiligen Markt rechtzeitig die Chancen zur Konsolidierung genutzt und wurde durch Akquisitionen und organisches Wachstum zum Marktführer in Deutschland.“

### Marktchancen genutzt

Im Geschäftsjahr 2015/16 lag der Umsatz von Ostertag bei 22,5 Mio. EUR, in den Folgejahren wurden das Telekommunikationsgeschäft der Euromicron AG und DeTeWe Communications von der Mittel-Gruppe zugekauft, Ende 2018 waren bereits 100 Mio. EUR erreicht. Einschließlich eines Konsolidierungsjahres (2019) mit voraussichtlich 5–6 % organischem Wachstum ist eine Plattform entstanden, die weitere Zukäufe gut integrieren kann. Futterlieb: „Das müssen keine ‚großen Brocken‘ mehr sein, denn mit seinem breiten Know-how, 17 Standorten, 500 Mitarbeitern und 8.000 Kunden ist Ostertag heute für Großunternehmen wie Mittelständler eine erstklassige Adresse.“ ●

---

### Impressum

**Verantwortlicher Herausgeber:** Christian Futterlieb, Peter Sachse  
**VR Equitypartner GmbH**, Platz der Republik, 60265 Frankfurt am Main

**Telefon:** +49 69 710 476-0, **Telefax:** +49 69 710 476-161

**E-Mail:** mail@vrep.de, Internet: www.vrep.de

**Geschäftsführer:** Christian Futterlieb, Peter Sachse  
**Sitz:** Frankfurt am Main, Amtsgericht Frankfurt am Main  
Handelsregister HRB 35245

Die Inhalte dieses Newsletters wurden mit größtmöglicher Sorgfalt zusammengestellt, VR Equitypartner übernimmt aber keine Garantie für Vollständigkeit und Richtigkeit. VR Equitypartner haftet nicht für Folgen, die sich aus der Nutzung des Newsletters oder der Verwendung seiner Inhalte ergeben. Information, Redaktion, Gestaltung, Illustrationen und Fotos sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Reproduktion oder Verbreitung dieser Inhalte in Druck- oder elektronischer Form ist ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch VR Equitypartner untersagt, Ausnahme ist der persönliche Gebrauch.

### Kontakt

#### Christian Futterlieb

Geschäftsführer  
+49 69 710 476-113 | christian.futterlieb@vrep.de

#### Jan Markus Drees

Kontakt M&A-Berater  
+49 69 710 476-212 | jan.drees@vrep.de