

„Investition in die Zukunft der hybriden Arbeitswelten“

VR Equitypartner hilft dem IT-Systemhaus Dekom mit Eigenkapital beim Generationswechsel

Im Dezember 2024 erwarben VR Equitypartner und die Süd Beteiligungen GmbH im Zuge einer Nachfolgeregelung die Mehrheit an der Dekom GmbH. Die zweite Führungsgeneration des in Hamburg ansässigen international tätigen Integrators von Audio- und Videotechnik will mit den neuen kapitalkräftigen Partnern noch schneller wachsen. VON **JÜRGEN HOFFMANN**



Innovativ und maßgeschneidert: Die Dekom plant, installiert und wartet audiovisuelle Konferenz- und Kollaborationssysteme.

Wenn der Chef den Raum betritt, verstummen automatisch alle Mikrofone – eine technische Lösung, die präzise Abstimmung erfordert. Die Dekom GmbH plant, installiert und wartet maßgeschneiderte audiovisuelle Konferenz- und Kollaborationssysteme, die genau solche Anforderungen erfüllen. Neben der Beratung sorgt das Unternehmen dafür, dass Komponenten wie Beamer

und Full-Range-Lautsprecher optimal zusammenspielen. CEO Simon Härke betont: „Unser Ziel ist es, unseren Kunden stets die bestmögliche Technik bereitzustellen – dieser Anspruch prägt unser Unternehmen.“

Mehr als 6.000 Kunden

Die Anfänge von Dekom reichen bis in die 1980er-Jahre zurück. Die Schwerpunkte der damaligen Telekommunikationsfirma: Data-, Voice- und Mobile Devices. 2002 stiegen die Hanseaten in das Videokonferenzgeschäft ein, Mitte des Jahrzehnts wurden erste Auslandsdependancen eröffnet und allein im Geschäftsjahr 2008 ein Umsatzwachstum von fast 90% erreicht. In den Folgejahren kamen weitere internationale Standorte hinzu und es wurden Partnerschaften geschlossen, beispielsweise mit Microsoft. Außerdem erhielt das Unternehmen mehrere bedeutende

Auszeichnungen, etwa zum „Cisco Advanced Video Specialist“. Die Zwischenbilanz Anfang 2025: mehr als 6.000 Kunden – vom Geldinstitut IngDiBa über die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers bis zum Internationalen Seegerichtshof, 9.000 gelieferte Raumsysteme mit gut 20.000 Lösungskomponenten. 2024 erwirtschafteten die etwa 250 Mitarbeiter rund 80 Mio. EUR Umsatz an 16 internationalen Standorten, davon circa 50% in Deutschland, gefolgt von Benelux, Spanien und der Schweiz.

Ein Erfolgsrezept für Dekom ist laut Härke die Breite des Könnens: „Wir sind ein IT-Systemhaus, das mit IP-Adressen genauso gut umgehen kann wie mit dem Bohrerhammer.“ Die größten Trümpfe des Unternehmens seien die Mitarbeiter, von denen jeder aufgrund der flachen Hierarchien zum Erfolg des Unternehmens beitragen könne. Außerdem verfüge man über Experten für jedes Thema, sodass die Mitarbeiter für die Kunden die Spürnasen der Branche seien, die sondieren und sortieren: „Wir testen und tüfteln, bilden uns weiter und bündeln Skills, um am Puls der Technik zu bleiben.“

Die Belegschaft sei agil, hoch motiviert und organisiere sich selbstständig: „Unsere Mitarbeiter sind Unternehmer im Unternehmen.“ Das spiegelt sich wider in Umsatz- und Beteiligungsmodellen, die beispielsweise eine bis zu 90% erfolgsabhängige Entlohnung vorsehen. Härke: „Wir sind so organisiert, wie Europa funktionieren sollte – so selbstständig wie möglich, so zentralisiert wie nötig.“

KURZPROFIL

DEKOM GmbH

Gründungsjahr: 2001

Branche: Audio- und Videotechnik

Firmensitz: Hamburg

Beschäftigte: 250

Umsatz: 80 Mio. EUR

www.dekom.com

Foto: © VR Equitypartner



Sarah Ostermann

Foto: © Dekom



Simon Härke

Viele schlaue Köpfe im Unternehmen

Sarah Ostermann, Investmentdirektorin bei VR Equitypartner, lobt die Firmenkultur bei Dekom: „Im Unternehmen arbeiten viele schlaue Köpfe mit herausragendem Know-how, einem starken Qualitäts- und Leistungsbewusstsein und der Fähigkeit, sich an die dynamischen Anforderungen des Marktes anzupassen.“ Beeindruckt ist sie zudem vom Geschäftsmodell als One-Stop-Shop, „der von der Planung über die Realisierung bis zu Service und Wartung die gesamte Wertschöpfungskette abdeckt“. Der erste Kontakt zwischen Dekom und den neuen Eigenkapitalgebern fand Anfang 2024 im Rahmen eines strukturierten Verkaufsprozesses statt. Diesen hatten die drei Gründer des Hamburger Unternehmens initiiert, um den Generationswechsel mit Nachfolgern aus den eige-

nen Reihen zu ermöglichen. „Ihr Baby sollte in gute und vertraute Hände kommen“, kommentiert Härke diesen Schritt. Mit dem im November 2024 unterschriebenen Vertrag halten VR Equitypartner und die Süd Beteiligungen die Mehrheit an der Dekom-Holding; Härke und drei weitere Manager, die für die Tochterunternehmen in der Schweiz, in Spanien und den Benelux-Ländern verantwortlich sind, zeichnen rund 25%. Zur Neuordnung der Struktur gehört die Übernahme aller 16 internationalen Standorte, die Dekom vor der Transaktion nur zu 51% gehörten.

Frischer Rückenwind aus Megatrends

Der Dekom-CEO sieht in den beiden Unternehmen, die jetzt mit am Tisch sitzen, „eine finanzielle Kraft, die uns neue Möglichkeiten eröffnet“. Dabei schaut er nicht nur auf die Kapitalausstattung, sondern auch auf deren Expertise: „In beiden Häusern sind Netzwerke und so viel Erfahrung vorhanden, dass wir hier und da auf externe Berater verzichten können, etwa bei M&A-Know-how, Reporting, Controlling und Steuerung, um eine strukturierte Unternehmensentwicklung zu



Foto: © Dekom

Huddle Spaces: Hier können Teams in kleiner Runde ihre Gedanken teilen.

ermöglichen.“ Ostermann ergänzt: „Wir wählen unsere Beteiligungen und Managementteams sorgfältig aus und versuchen, diese bestmöglich zu unterstützen, greifen jedoch nicht in das operative Tagesgeschäft ein.“ Und die Zielsetzung der neu aufgestellten Company? Härke: „Wir wollen in der europäischen Audio- und Videotechnikbranche der wichtigste und größte Player werden. Dafür gilt es, zu wachsen und profitabel zu bleiben.“ Gehofft wird dabei auf frischen Rückenwind aus Megatrends wie künstliche Intelligenz, hybrides Arbeiten sowie Environmental, Social and Governance (ESG). Härke: „Jetzt geht es erst richtig los.“ ■

„Der Unternehmergeist ist tief in der Kultur verankert“

Interview mit **Christian Futterlieb**, Geschäftsführer, VR Equitypartner

Unternehmeredition: VR Equitypartner hat gemeinsam mit der Süd Beteiligungen GmbH im November 2024 eine Mehrheitsbeteiligung an der Dekom AG übernommen. Mit welchem Ziel?

Christian Futterlieb: Wir sind immer auf der Suche nach Unternehmen mit starkem Wachstumspotenzial, bei denen wir durch unser Engagement Wert für alle Beteiligten generieren können. Bei der Dekom wollen wir mit unserer Unterstützung, vor allem der Professionalisierung mittelständischer Strukturen und Governance, gemeinsam die nächste Entwicklungsstufe gehen.

Was zeichnet dieses Engagement aus?

Besonders beeindruckt hat uns der Unternehmergeist, der von den Gründern ge-

prägt und heute tief in der Kultur verankert ist. Das haben wir so in der Form noch nicht gesehen. Zudem ist die Dekom mit einem Netzwerk eigener Standorte und Teams in Europa und den USA wirklich international. Wir schätzen gerade diese internationale Diversifizierung vor dem aktuellen konjunkturellen und politischen Hintergrund, aber auch die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells.

Welche nächsten Entwicklungsschritte wollen Sie bei der Dekom sehen?

Es wird eine Kombination sein aus klassischen „Hausaufgaben“ wie Professionalisierung der kaufmännischen Bereiche, Reportings und Organisation und der Umsetzung der ambitionierten Wachstumsstra-



Christian Futterlieb

Foto: © VR Equitypartner

tegie, unter anderem auf Basis positiver Megatrends, standortübergreifender Zusammenarbeit und auch M&A.

VR Equitypartner versteht sich als Mittelstandsfinanzierer und nicht als Investmentbank. Was bedeutet das für Ihre Portfoliounternehmen?

Wir haben keine festen Fondslaufzeiten und damit keine festen Ausstiegszeitpunkte. Unsere Mittel stehen theoretisch unbefristet zur Verfügung. Wir können flexibel auf Markt- und Unternehmensgegebenheiten reagieren und den optimalen Exitzeitpunkt gemeinsam mit Mitgesellschaftern und Management bestimmen.

Herr Futterlieb, wir danken Ihnen für das Gespräch! ■