Text & Interview: Helmut Burmeier, **Fotos:** DEKOM

Systemhaus mit Entwicklungspotenzial

Interview mit Jörg Weisflog, Vorstand der DEKOM AG über die Veränderungen des Hamburger Systemhauses.

Im Dezember ging durch die Fachmedien, dass die Hamburger DEKOM AG mit Wirkung zum 1.12.2013 die MultiVision Gesellschaft für audiovisuelle Kommunikationssysteme mbH übernommen hat. Dies war Anlass für PROFESSIONAL SYSTEM-Autor Helmut Burmeier, Jörg Weisflog als Vorstand des Unternehmens über die „neue" DEKOM zu befragen:

Herr Weisflog, Ihr Unternehmen wurde 1998 als ViDOFON AG gegründet. Nach der Übernahme des Hamburger Systemhaus DEKOM erfolgte die Umbenennung des Gesamtunternehmens in DEKOM AG. Was war der Hintergrund für diese Namensänderung?

Jörg Weisflog: 2010 haben wir mit der DEKOM GmbH & Co.KG ein über Jahrzehnte am Markt etabliertes Unternehmen übernommen. Der Bekanntheitsgrad des Namens DEKOM hat aus strategischen Gründen letztendlich dazu geführt, dass wir unser Unternehmen umbenannt haben.

Videokonferenzanlage von DEKOM

„Das professionelle AV-Umfeld sieht sich einer zunehmend stärkeren „IT-isierung" ausgesetzt."

Mit einer Bilanzsumme von 7.522 Tausend Euro und einem Bilanzgewinn von 1.921 Tausend Euro hat die DEKOM AG schon für das Jahr 2011 attraktive Zahlen veröffentlicht. Wie haben sich diese Zahlen in den letzten beiden Jahren weiterentwickelt?

Jörg Weisflog: Die Zahlen für 2012 werden erst in den nächsten Wochen veröffentlicht. Trotz sehr guter Rentabilität knickte der Gesamtumsatz in den schwierigen ersten Monaten 2012 etwas ein und normalisierte sich in der zweiten Jahreshälfte. In Summe konnten wir aber einen soliden Gewinn erwirtschaften. Die positive Tendenz im Geschäftsverlauf in der zweiten Jahreshälfte 2012 hat sich über das gesamte Jahr 2013 fortgesetzt. Sehr zufrieden bin ich mit den ersten Zahlen für 2013. Danach sieht es für das vergangene Jahr so aus, dass wir in Bezug auf Auftrags- und Ertragsvolumen das gute Ergebnis aus dem Jahr 2011 übertreffen werden.

Der Markt bereinigt sich gerade. Das ist gesund für die Branche und gut für uns. Lokale Anbieter, deren Hauptgeschäft der Hardwarehandel ist, werden verschwinden. Parallel wächst die Lösungs-Komplexität deutlich. Sie finden heute nicht in ausreichender Zahl die Leute, um Kundenlösungen überhaupt noch umsetzen zu können, weswegen wir uns den Zugang zu Expertenwissen mit unseren Akquisitionen und Landesgesellschaften frühzeitig gesichert haben.

Auf welche Geschäftsfelder verteilt sich der Umsatz/Gewinn der DEKOM AG?

Jörg Weisflog: 45 % Konferenzräume, 35 % Videokonferenz, 15 % Managed- & Cloud-Services und 5 % sonstige Dienstleistungen. Den vergleichsweise hohen Anteil des AV-Umsatzes führe ich auf die gelungene Integration der „alten" DEKOM in das Unternehmen und den damit verbundenen AV-Schub für die frühere ViDOFON-Mannschaft zurück. Intern haben wir seinerzeit AV als ein wichtiges Differenzierungspotenzial gegenüber wichtigen Marktteilnehmern im Videokonferenz-Markt gesehen.

Wie verteilt sich Umsatz/Gewinn zwischen dem deutschen und den internationalen Märkten?

Jörg Weisflog: Bei unseren Auslandsgesellschaften handelt es sich um eigenständige Unternehmen. Zusammen machen diese ca. 20 % des Gesamtumsatzes der Gruppe. Durch die Präsenz in einzelnen Ländern ist es uns auch gelungen, Umsätze in Deutschland positiv zu beeinflussen. Das geht sogar so weit, dass uns Kunden in Deutschland zur Gründung der einen oder anderen Landesgesellschaft gedrängt haben. Ein interessanter Nebenaspekt der Landesgesellschaften ist die Unterstützung der Muttergesellschaft bei der Personalbeschaffung. Wir sind so bei der Suche nach Spezialisten nicht nur auf den Arbeitsmarkt in Deutschland angewiesen.

„Multivision war an vier für DEKOM sehr interessanten Regionen mit eigenen Standorten vertreten."

Auch Präsentationstechnik und Digital Signage sind Bestandteile des Leistungsportfolios

Wie viele Mitarbeiter beschäftigt DEKOM AG und welches sind dabei die wesentlichsten Tätigkeitsfelder?

Jörg Weisflog: Für uns arbeiten 120 Mitarbeiter in den Standorten Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart und München. Wesentliche Tätigkeitsfelder sind Beratung und Vertrieb, Projektleitung/Planung (Systemengineering), Support/Helpdesk/Service und Marketing.

Stärken und Marktposition

Wo sehen Sie die besondere Stärke der DEKOM AG?

Jörg Weisflog: Unsere besondere Stärke sind unsere Mitarbeiter. Wir fördern das unternehmerische Denken und Handeln im Unternehmen durch vielfältige kritische Mitsprache auf allen Ebenen. Dazu gehören flache Hierarchien, persönliche Verantwortung und fachübergreifende Auseinandersetzung mit den sich ständig ändernden Gegebenheiten des Marktes und der Technologie bei allen Mitarbeitern. Langjährige Projektabwicklungen in bisher 55 Ländern und Mehrsprachigkeit (neun Sprachen) machen uns zu einem der führenden Videokonferenz- und AV-Spezialisten in Europa mit weltweitem Einsatz.

Wir sind Multi-Vendor-zertifiziert und damit ein neutraler Ratgeber und Ideengeber für unsere Kunden. Wir schlagen ihnen State-of-the-Art-Technologie vor und helfen ihnen, mit den

„Generell ist es unser Ziel, in Europa zu einem der Top-3-Player im Markt zu gehören."

von uns gelieferten Produkten und Dienstleistungen Mehrwerte für die eigene Organisation zu generieren.

In welcher Position sehen Sie Ihr Unternehmen im Segment Videokommunikation in der professionellen Medientechnik in Deutschland und in Europa?

Jörg Weisflog: Wir sehen uns sowohl in Deutschland als auch in Europa als eines der führenden Unternehmen.

Mit welchen Systemhäusern spielen Sie in der Top-Liga?

Jörg Weisflog: Ich möchte keine Marktbegleiter konkret nennen. Bei Videokonferenzen sehe ich kein Unternehmen, das mit unserer Kompetenz mithalten könnte. Im Konferenzraumumfeld gibt es durchaus starke Marktbegleiter, welche zumeist regional Bedeutung haben. Überregional bedeutende Anbieter in unserem Selbstverständnis kenne ich nur aus Großbritannien oder den USA.

In welchen Märkten bewegen Sie sich außerdem in nennenswertem Umfang bzw. in welche Marktsegmente wollen Sie Ihre Geschäfte zukünftig noch ausweiten?

Jörg Weisflog: Neben unserem Kerngeschäft, Videokonferenzsystemen und professionellem AV-Bereich, werden wir unser Angebot im Managed- / Cloud-Bereich und VAS (Video Adoption Services) ausbauen. Auch weitere Marktsegmente haben wir bereits ins Auge gefasst – Einzelheiten sind heute aber noch nicht spruchreif.

Einschätzung der Marktentwicklungen

Wie bewerten Sie die zukünftigen Entwicklungen der Teilmärkte wie Videokonferencing, Konferenzraumausstattung, Digital Signage im professionellen AV-Umfeld?

Jörg Weisflog: Das professionelle AV-Umfeld sieht sich einer zunehmend stärkeren „IT-isierung" ausgesetzt. Gemeinsam genutzte Komponenten wie breitbandige Inhouse-Netzwerke werden IT, professionelle AV und Videokonferenz einander noch näher bringen – alles natürlich auf digitaler Basis. Auch Cloud- und Managed-Angeboten wird eine wachsende Bedeutung zukommen. Ich glaube aber nicht, dass es zur Ablösung eines Bereichs durch einen anderen kommen wird. Der Anbieter mit dem richtigen Produktmix und Produktangebot wird weiterhin seine Kunden finden. Daneben beobachten wir auf Seiten der Kunden ein zunehmendes Bewusstsein bezüglich der Bedeutung von Akustik, Licht, Steuerung und Raumausstattung insgesamt in Verbindung mit wertigen Videokonferenzlösungen.

Grundsätzlich steigen mit der Vernetzung der Umwelt, den Technologieschüben, den Einflüssen aus der Consumer-Welt und dem Wissenstand der Kunden die Anforderungen an alle Kompetenzen eines Unternehmens wie das unsrige – fachlich, fachübergreifend, technologieübergreifend, prozesstechnisch, sprachlich, organisatorisch. Alles wächst ineinander und greift ineinander. Diesem Prozess sich zu stellen, ihn für das eigene Unternehmen, die Kunden und im Markt zu treiben, das ist anspruchsvoll für die Zukunft und wird zu weiteren Konsolidierungen im Anbietermarkt führen.

Wodurch werden die prognostizierten Entwicklungen maßgeblich getrieben?

Jörg Weisflog: Die Kombination aus immer schneller verlaufender Technologieentwicklung, einer starken (und damit investitions-

„Bei Videokonferenzen sehe ich kein Unternehmen, das mit unserer Kompetenz mithalten könnte."

freudigen) deutschen Wirtschaft und sehr anspruchsvolle deutsche Kunden mit einem, in den letzten fünf Jahren rasant gewachsenem, eigenem Know-how auf Kundenseite bringt die Entwicklungen schnell voran. Dazu kommen Konzepte und Technologien aus der Consumer-Welt (wie Smartphones, Tablets, Touch), über die Bedienerschnittstellen, welche die breite Akzeptanz neuer Technologien stark beeinflussen, sich deutlich benutzerfreundlicher präsentieren.

Letztendlich spielen die Ansprüche der Nutzer von Videokonferenz- und Medientechnik eine nicht unerhebliche Rolle. Auch im professionellen AV-Umfeld werden heute Verfügbarkeitsstandards gefordert, wie sie in der IT schon lange üblich sind.

Im professionelle AV-Umfeld betätigen sich vermehrt auch IT-Systemhäuser und qualifizierte Elektroinstallationsbetriebe. IT-Distributoren forcieren und unterstützen diese Entwicklung durch entsprechende Support-Angebote. Wie bewerten Sie diese Entwicklung?

Jörg Weisflog: Grundsätzlich heißen wir neue Marktteilnehmer willkommen. Zeigt es doch, dass wir uns auf dem richtigen Markt befinden. Jeder Einzelne investiert in Marketing und Kundenkommunikation und vergrößert somit den Markt. Qualitative Unterschiede werden schnell deutlich werden, was dann die nunmehr größere Kundengruppe schnell bei uns anfragen lässt. IT-Systemhäuser benötigen Fachpersonal, wenn sie in das AV-Umfeld einsteigen möchten. Dies ist schwierig zu finden und wohl derzeit nur mittels gezieltem Einkauf ganzer oder teilweiser Firmen möglich. Das im professionellen AV-Bereich zu beherrschende Portfolio ist außerordentlich groß und daher eine Herausforderung. Für Distributoren stellen sich diese Anforderungen noch größer dar, denn trotz relativ geringer Margen müssen sie für den AV-Bereich ebenfalls Fachpersonal vorhalten, um den Händler bzw. dessen Endkunden zu unterstützen.

Wie schätzen Sie die Bedeutung von Inhalten für größere Projekte in der Zukunft ein?

Jörg Weisflog: Diese Entwicklung finde ich sehr spannend. Wir haben schon vor circa zwei Jahren unsere Marketingagentur übernommen und in unser Unternehmen integriert. Damit sind wir sehr gut in der Lage, Inhalte für die unterschiedlichsten Anwendungen (wie DS, Web, Print, Interaktiv) zu produzieren.

Ausblick auf zukünftige Entwicklungen

Mit der Übernahme der insolventen Multivision aus Düsseldorf haben Sie zum Ende des letzten Jahres für einen Paukenschlag in der Branche gesorgt. Was waren für Sie die entscheidenden Faktoren, die Sie zu dieser Übernahme geführt haben?

Jörg Weisflog: Die DEKOM AG ist ein bundesweit agierender Full-Service-Dienstleister und Systemhaus für Videokonferenz-Netzwerke, AV-Integration und Managed- und Cloud-Lösungen im Videokonferenz- und AV-Bereich mit Hauptsitz in Hamburg und Technikstützpunkten in ganz Deutschland. Multivision war an vier für DEKOM sehr interessanten Regionen mit eigenen Standorten vertreten. DEKOM hat kurz-, mittel- und langfristige strategische Planungen. Zu den kurzfristigen Planungen für 2014 gehörte der Aufbau von lokalen Präsenzen im Bundesgebiet. Multivision, mit seinen Fachkräften und seiner Präsenz in Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart und München hat praktisch unsere Planung in diesem Bereich mit einem Schlag Realität werden lassen.

Traditionell ist Multivision auch ein starkes Handelshaus für mobile Präsentationstechnik (Projektoren) mit einer festen Verwurzelung bei einer Vielzahl von deutschen Großkonzernen. Können wir davon ausgehen, dass sich die DEKOM AG zukünftig auch stärker als klassisches Handelshaus betätigen wird?

Jörg Weisflog: Wir werden das traditionelle Multivision-Handelsgeschäft, welches immer noch in etwa die Hälfte des Umsatzes ausmacht, auf jetzigem Niveau fortführen. Daneben machen wir die Multivisions-Kunden mit dem Know-how, den Produkten, Dienstleistungen, Services, der Mehrsprachigkeit und Internationalität der DEKOM-Gruppe bekannt, mit dem Ziel, sie von den Kompetenzen der DEKOM AG zu überzeugen.

Derzeit ist die DEKOM AG mit Niederlassungen in acht Ländern vertreten. Welches sind Ihre nächsten Ziele für die internationale Expansion?

Jörg Weisflog: Aktuell reden wir über eine Niederlassung in Polen – einem für uns sehr interessanten Land. Weitere Regionen haben wir in der Vorprüfung.

Im Jahre 2016 wird die DEKOM AG „großjährig". Welche Vision haben Sie in diesem Zusammenhang?

Jörg Weisflog: Wir haben keinen konkreten Plan für unseren achtzehnten Geburtstag. Unsere Vision ist der 2020-Plan – dessen Inhalt ich hier aber nicht verraten werde. Generell ist es unser Ziel, in Europa zu einem der Top-3-Player im Markt zu gehören. Wir bilden massiv aus und leben das Prinzip des lebenslangen Lernens insbesondere durch kräftige Förderung von individuellen Weiterbildungsmaßnahmen – wer beruflich vorankommen will, ist bei der DEKOM genau richtig. Unseren Heimatmarkt werden wir, trotz aller europäischen Expansionspläne, auch in der Zukunft keinesfalls aus dem Auge zu verlieren.

Herr Weisflog, wir danken Ihnen für das Gespräch. //

www.dekom.com