

Neue Akzente für Managed Services schaffen

GFT: Genossenschaft im Wandel

27.10.2023 · Von [David Binnig](#) · 6 min Lesedauer · 

Mit dem Launch der Hersteller-offenen Billing-Plattform Asteria möchte der genossenschaftliche Einkaufsverbund GFT seinen Mitgliedern eine zentrale Anlaufstelle für ihr Cloud-Business bieten. Gemeinsam sollen so in Zukunft die Herausforderungen des TK-Marktes erfolgreich gemeistert werden.



„Mit unserer neuen Plattform Asteria stellen wir unseren Mitgliedern ein starkes Markteintritts-Tool für Cloud-Telefonie zur Verfügung“, so Birger T. Aasland, Vorstand Markt & Vertrieb bei der GFT.

(Bild: GFT)

Ein permanenter Wandel ist für Birger Aasland, Vorstand (Markt und Vertrieb) der GFT (Group for ICT & Building Solutions), nichts Neues. Schließlich kommt der gebürtige Essener mit norwegischen Wurzeln selbst aus der IT-Branche und hat über die Jahre hinweg immer wieder erlebt wie Telefonie und IT zusammenwachsen. Zu seinen beruflichen Stationen zählten unter anderem [IBM](#) und Arvato Group/Bertelsmann und DXC-Technologie Deutschland (ehemals Hewlett Packard Enterprise).

Seit einem Jahr leitet er gemeinsam mit dem [Finanzvorstand](#), Dr. Stefan Touchard, die Geschicke der GFT. Der Name GFT Fernmelde-Technik verweist auf die Ursprünge und die DNA des Unternehmens. Um die Internationalität der Genossenschaft in den Vordergrund zu

rücken, tritt der Einkaufsverbund derzeit primär unter dem Namen „Group for ICT and Building Solutions“ auf.

Das Geschäftsmodell der GFT im Überblick

Bei der GFT handelt es sich um einen genossenschaftlichen Einkaufsverbund von mittelständischen Unternehmen. Dieser bedient die Branchen Informationstechnik- und Telekommunikation, sowie Sicherheitstechnik, Medientechnik und passiver Netzwerktechnik. Im vergangenen Jahr kamen die Sparten Photovoltaik- und Solartechnik hinzu. Die Genossenschaft betreut im DACH-Raum über 200 Mitgliedsunternehmen. Diese repräsentieren einen Außenumsatz von über 2,3 Milliarden Euro und beschäftigen mehr als 27.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die Hauptaufgabe der Genossenschaft liegt in der Zentralfakturierung, der Übernahme des Delkredere für seine Mitglieder sowie der Aushandlung von attraktiven Basiskonditionen und Bonusvereinbarungen für die Mitgliedsunternehmen. Bedeutet: Die Mitglieder bestellen im Namen und auf Rechnung der GFT. Die Lieferanten reichen die Rechnungen direkt bei GFT ein. Diese prüft, fängt und stimmt Falschrechnungen ab, fakturiert an die Mitgliedsunternehmen und stellt ihnen ihre Rechnungen – je nach Wunsch elektronisch oder auf Papier – zur Verfügung. Datenmanagement, Artikelpflege, Finanz- und Bankdienstleistungen sowie Versicherungsservices zählen ebenso zum Leistungsumfang der GFT. „Damit erweitern wir sukzessive die Wertschöpfung“, merkt Aasland an.

Benefits für die Mitglieder

Durch das genossenschaftliche Prinzip profitieren die Mitglieder auf unterschiedlichen Ebenen. Zum einen haftet die GFT voll gegenüber dem Lieferanten. Gerade für kleine Mittelständler, die von großen Lieferanten sonst nicht betreut werden, ist dies ein großer Mehrwert. Mitglieder können aber auch bei der GFT je nach Bonität ein Zahlungsziel bis zu 90 Tagen erwirken und so die Liquidität erhöhen. Außerdem partizipiert das Mitglied durch attraktive Bonifizierungen und Warenrückvergütungen. Diese werden umsatzbezogen, einmal im Jahr oder auch unterjährig, an die Mitglieder ausgeschüttet. Die Rückvergütung ist Ausdruck des Grundgedankens, dass eine Genossenschaft nicht auf Gewinnmaximierung ausgerichtet ist. Für die Unternehmen sind die Ausschüttungen „purer Profit“. Im Geschäftsjahr 2022 hat die GFT in Summe 4,3 Millionen Euro an seine Mitglieder ausgeschüttet.

Auf neuem Terrain

Der genossenschaftliche Einkaufsverbund, der inzwischen über 50 Jahre alt ist, hatte sich vor zwei Jahren entschlossen in neue Märkte zu expandieren und begann zum 1. Januar 2021 das operative Geschäft in Österreich. Da bei Expansionen immer auch sprachliche und kulturelle Hürden zu berücksichtigen sind, war der Markteintritt nach Österreich ein erster Schritt. Im Nachbarland nehmen der Bereich Sicherheits- und Elektrotechnik inklusive Photovoltaik eine wichtige Rolle ein. Zum 1. Januar 2022, also genau ein Jahr später, folgte dann der Beginn des operativen Geschäfts in den Niederlanden. Dort sei man, so Aasland, mehr „Hands-on“ unterwegs und auch bei innovativen Themen etwas weiter, als der restriktive deutsche Markt. Eine Expansion in weitere Länder sei zum jetzigen Zeitpunkt nicht geplant.

TK-Welten im Wandel

Die zunehmende Konsolidierung im [TK-Markt](#) hat man indessen auch bei GFT genau im Blick. „Eine Herausforderung unserer Genossenschaft ist, dass immer mehr [ITK](#)-Systemhäuser fusionieren und zum anderen, dass Lieferanten und Hersteller ebenfalls dem Konsolidierungstrend unterliegen“, erklärt Aasland. Ein aktuelles Beispiel ist die kürzlich abgeschlossene Übernahme von Unify durch [Mitel](#). Für die gesamte ITK-Branche stellt dies eine Herausforderung dar, da aus ehemaligen Wettbewerbern nun ein großer Partner entstanden ist. Wenn Lieferanten wachsen, hat dies einen unmittelbaren Einfluss auf den Einkaufsverbund.

Gleichzeitig stellt sich auch die Frage wie die Systemhauslandschaft selbst dem Wandel in der ITK-Welt begegnet. Die GFT steht hier nach eigenen Angaben im ständigen Austausch mit ihren Mitgliedern und ist zuversichtlich, dass sich ein Großteil auch in Zukunft den Veränderungen der ITK-Branche mit innovativen Lösungen erfolgreich stellen wird.

Wissen, was läuft

Täglich die wichtigsten Infos aus dem ITK-Markt

Geschäftliche E-Mail

Mit Klick auf „Newsletter abonnieren“ erkläre ich mich mit der Verarbeitung und Nutzung meiner Daten gemäß [Einwilligungserklärung](#) (bitte aufklappen für Details)

einverstanden und akzeptiere die [Nutzungsbedingungen](#). Weitere Informationen finde ich in unserer [Datenschutzerklärung](#).

[Aufklappen für Details zu Ihrer Einwilligung](#)

Asteria – The next (big) thing?

Gelingen soll dies unter anderem mit der Hersteller-offene Billing-Plattform-Asteria, eine SaaS-Lösung, über die Mitglieder ihren Kunden [Cloud](#)-PBX und TK-Dienste verschiedener Provider anbieten und diese in ihrem Namen in Rechnung stellen können. Damit möchte die GFT in der Branche neue Akzente setzen und den Mitgliedern die Möglichkeit bieten, sich gegenüber ihren Kunden als Telekommunikations-Dienstleister in ihrer Region stark zu positionieren. Asteria wurde von der GFT in Kooperation mit dem VAF – Bundesverband Telekommunikation entwickelt. Das Angebot ist konform mit den Anforderungen des Telekommunikationsgesetzes (TKG) und der Bundesnetzagentur. Asteria wird in Deutschland gehostet und erfüllt vollständig alle [EU-DSGVO](#)-Vorgaben.

Zur Einordnung: Viele Cloud-Anbieter strömen aktuell auf den Markt. Diese suchen sich zwar auch ITK-Systemhäuser, dabei erhalten diese jedoch lediglich Provisionsverträge. Der Vertrag gehört dem Cloud-Anbieter, sprich der [Kunde](#) gehört nicht mehr dem Systemhaus. Auf der zentralen Plattform kann das GFT-Mitglied anbieterübergreifende Produkte verwalten, abrechnen sowie zusätzliche [Services](#) dahinter anbieten. Der Unterschied zu einem herkömmlichen [Reseller](#)-Modell liegt darin, dass das GFT-Mitglied den Kunden „in der Hand behält“ und seine zusätzlichen Services dahinter schalten kann. Die Plattform soll eine einfache Verwaltung und Abrechnung bieten, ist Hersteller-offen, rechtssicher und TKG-zertifiziert. „Dieses neue Cloud-Angebot ebnet den Mitgliedern den Auf- und Ausbau ihres ITK-Geschäftsfeldes“, so Aasland.

Der offizielle Launch von Asteria fand im September dieses Jahres statt. Nun will man mit der neuen Plattform in die aktive Vermarktung gehen. Bei Asteria bereits gelistet sind unter anderem [Alcatel-Lucent](#) Enterprise, GnTel und Kwebbl aus den Niederlanden. Weitere Provider sollen schon bald folgen. Wie das neue Cloud-Angebot am Markt ankommt, wird sich zeigen. Schließlich war in den vergangenen beiden Jahren bereits eine erhöhte Nachfrage für Cloud-Telefonie am Markt festzustellen. Einige Mitglieder der GFT dürften also bereits in das Reseller-Modell verschiedener [Hersteller](#) eingestiegen sein oder eigene Lösungen entwickelt.

Laut Aasland sei man zwar hier zwar etwas spät dran, jedoch bestehe der Vorteil von Asteria darin, dass das Mitglied alle Cloud-Anbieter nun in einem System bündeln könne. Ein zentrales System biete neben dem Billing zudem auch den Vorteil, dass es eine komplette Anbindung an die Sub-Systeme des Mitglieds ermöglicht. Dadurch fallen dann viele administrative Aufwände weg. Bei einem Wechsel soll sich so ein Kostenvorteil ergeben. Zudem profitiert das Mitglied durch die Abwicklung der Umsätze über Asteria von Bonifizierung und Warenrückvergütung.

Aasland merkt an, dass Asteria auch für Distributoren spannende Synergiepotenziale biete, da auch dort Managed Services in Zukunft deutlich an Bedeutung gewinnen und man zudem bereits mit den TK-Distributoren erfolgreich zusammenarbeite. Bei der Zielsetzung möchte die GFT aber zuerst die Mitglieder auf die neue Plattform holen, und diese dann sukzessive um Distributoren und den Drittmarkt zu erweitern. Eine Benchmark setzte sich die Genossenschaft dabei nicht.

Ausblick

Für das kommende Jahr soll bei der GFT neben der neuen Billing-Plattform auch ein starker Fokus auf den Bereich der Sicherheitstechnik gelegt werden. Die Priorität gilt jedoch zunächst dem ITK-Bereich, da sich dort die angestammten Geschäftsmodelle ändern und die Komplexität und Geschwindigkeit weiter an Fahrt aufnehmen. Die GFT und ihre Mitglieder befinden sich hier im Spannungsfeld des Zusammenwachsens von TK zu integrierten ITK-Systemhäusern, auf deren Weg die GFT ihre Mitglieder proaktiv begleiten möchte. Mit Asteria hat die Genossenschaft den Mitgliedern hier neue Möglichkeiten geschaffen, um sich mit Cloud-Technologie und Managed Services zu befassen.

Das heißt laut Aasland zwar keinesfalls, dass es On-Premises-Lösungen in Zukunft nicht mehr geben wird, nichtsdestotrotz ist er sich sicher: „Wer sich mit dem Cloud-Geschäft nicht auseinandersetzt, der wird es in Zukunft am Markt vermutlich schwerer haben. Eine Möglichkeit, sich diesem Feld zu widmen ist, mit einem hybriden Modell zu starten und sich somit den Kundenanforderungen individuell zu nähern. Möglicherweise ist Telefonie, abgesehen von einzelnen Bereichen, zukünftig ein Teil eines modernen Workplace-Modells.“

(ID:49659383)