



20  
19

**GEMEINSCHAFTLICH.  
GENOSSENSCHAFTLICH.  
EUROPÄISCH.**

**GFT**

Unternehmensverbund Telekommunikation



## 1.668 T€

### Genossenschaftliche Warenrückvergütung

Das ist die höchste Rückvergütung  
in der Geschichte der GFT.



## 3.775 T€

### Gesamtausschüttung

Jedes Jahr schüttet die GFT  
einen Großteil ihrer Erträge aus –  
das bedeutet planbare Erträge  
für die Mitglieder.



## 172

### Mitglieder

Unsere Mitglieder-Anzahl bleibt  
auf einem stabilen Kurs.



## 128 Mio. €

### Umsatz

Kontinuität auf hohem  
Niveau zeichnet auch  
unsere Umsatz aus.





# INHALT

## Unsere Genossenschaft

- 6 Bericht des Vorstands
- 10 Bericht des Aufsichtsrats
- 12 Vorteile der GFT Mitgliedschaft
- 16 Interview – Vier Jahrzehnte Partnerschaft
- 21 Die Beziehung zu unseren Lieferanten
- 24 Jahresrückblick 2019
- 34 Soziale Verantwortung

## Unser Lagebericht

- 38 Wirtschaftsbericht der GFT eG
- 48 ITK-Branche im Zahlenvergleich
- 56 Prognose-, Risiko- und Chancenbericht

## Unser Jahresabschluss

- 64 Bilanz der GFT eG
- 66 Gewinn-und-Verlust-Rechnung
- 67 Anhang





# 01

**UNSERE  
GENOSSEN-  
SCHAFT**

# BERICHT DES VORSTANDS



Die Vorstände von links nach rechts:  
Dr. Stefan Touchard und Rudolf H. Saken  
(Sprecher des Vorstands)



**18**

**Veranstaltungen**  
Immer in Kontakt.



**595**

**Mitgliederkontakte**  
GFT pflegt den ständigen  
Austausch mit seinen  
Mitgliedern.

Liebe Mitglieder,  
sehr geehrte Damen und Herren,

die GFT Gemeinschaft Fernmelde-  
Technik eG kann trotz widriger Umstände  
auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr  
2019 zurückblicken. Mit einem Jahres-  
überschuss vor Ausschüttung von  
ca. 3,81 Mio. € wurde im Berichtsjahr  
ein zufriedenstellendes Ergebnis erzielt.  
Wir setzen den Weg des Erfolges und  
des Wachstums beherzt fort und haben  
dazu im Jahr 2019 unser Dienstleistungs-  
portfolio modernisiert und erweitert.  
Mit Bank-, Finanz- und Assekuranz-  
dienstleistungen, Steuer-, Rechts- und  
Unternehmensberatung sowie der  
GFT-Akademie erhöhen wir den Mehr-  
wert der Mitgliedschaft für Sie deutlich  
und bauen ihn weiter aus.



5

**Round-Table-Gespräche**  
fanden über Deutschland  
verteilt statt, um den Dialog  
mit den Mitgliedern zu fördern.

Das Jahr 2019 war geprägt von internationalen Handelskonflikten, den Unwägbarkeiten des Brexits, sowie der allgemeinen Abkühlung der Weltkonjunktur. Die deutsche Wirtschaft befindet sich trotz aller wirtschaftlichen Kapiolen auch im Jahr 2019 weiter und damit im zehnten Jahr in Folge auf Wachstumskurs. So rechnet die Bundesregierung für das Jahr 2019 mit einem Wachstum des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts um 0,5 % – im Jahr 2020 wird ein Wachstum von 1,0 % erwartet. Gleichzeitig entwickeln sich der Arbeitsmarkt ebenso wie die Löhne weiterhin positiv.

Allerdings ist das Fachkräfteproblem der Bremsklotz der deutschen Wirtschaft. Hunderttausende Stellen können nicht besetzt werden – darunter allein 124.000 lukrative IT-Jobs in allen Branchen. Tendenz: rasant steigend. Laut Bitkom hat der Fachkräftemangel in der IT- und Telekommunikationsbranche einen historischen Höchststand erreicht und rangiert mit Abstand als wichtigstes Geschäftshemmnis vor fehlender Nachfrage und Finanzierungsschwierigkeiten. Mit der von uns – gemeinsam mit der INIFA-Initiative

GFT- / INIFA-Initiative

Fachkräftemangel, Düsseldorf – im Dezember 2019 gestarteten Initiative „Gemeinsam gegen den Fachkräftemangel“ versuchen wir unseren Mitgliedsunternehmen „einen Anpack“ für das Thema Arbeitgeberattraktivität zu geben, um auch zukünftig für junge Fachkräfte auf dem Arbeitsmarkt interessant zu bleiben bzw. zu werden.

struktur unserer Mitgliedsunternehmen – weitere Umsatzpotentiale in erheblichem Umfang für den GFT-Unternehmensverbund ausmachen können. Diese gilt es in 2020 über Partnerschaftsverträge in das System der GFT-Zentralfakturierung einzubinden.

## GFT bündelt die Energien der ITK-Branche und berücksichtigt dabei die Individualität des Einzelnen.

Einen weiteren Schwerpunkt bildete in 2019 der Ausbau der strategischen Partnerschaft zwischen Unify und der GFT. Unify hat in einer weiteren Tranche einen wesentlichen Anteil des Vertragsbestands ihrer gehobenen Mittelstandskunden an GFT-Mitglieder veräußert. Wir konnten Unify davon überzeugen, diese Verträge auf Mitgliedsunternehmen zu übertragen, um damit mittelfristig eine deutliche Erweiterung des Geschäftsvolumens für den GFT-Unternehmensverbund zu erreichen.

Deutlich erweitertes GFT-Dienstleistungsportfolio

Das zurückliegende Geschäftsjahr hat für viele Neuerungen innerhalb und außerhalb der GFT gesorgt: Neben unserem neuen, deutlich breiter aufgestellten Dienstleistungsportfolio haben wir die Wahrnehmung der GFT im Markt erhöhen können. Dazu diente der Relaunch des Internetauftritts ebenso wie die Intensivierung der Pressearbeit durch eine externe Unternehmenskommunikation. Der neue GFT-Arbeitskreis „Sicherheitstechnik“ wird zukünftig zweimal im Jahr zusammenkommen. Und auch das neue Geschäftsfeld Bürobedarfs- und Büromöbelversorgung über die SOENNECKEN eG wurde aufgebaut. Dadurch können unsere Mitglieder zukünftig Konferenzräume nicht nur mit Medientechnik, sondern ganzheitlich ausstatten. Da die Branchengrenzen immer mehr ineinander verschwimmen, lohnt es sich, antizyklisch neue kooperierende Geschäftsfelder in den Blick zu nehmen. Ebenfalls haben wir – dank Ihrer Unterstützung bei der Analyse der Lieferanten-

Genossenschaften liegen absolut im Trend, sind vielfältig in Bewegung und zugleich starke Wertegemeinschaften in einer sich ständig wandelnden Gesellschaft. Sie unterstützen den Mittelstand, sind fest verankert in der Region und fördern damit den Wettbewerb insgesamt. Zugleich sorgen sie für sozialen Zusammenhalt und gesellschaftlichen Frieden vor Ort. Seine Ziele gemeinsam besser zu erreichen als im Alleingang, ist der Grundgedanke einer jeden Genossenschaft.

Eine genossenschaftliche Kooperation wie die der GFT bietet sich immer dann an, wenn das Verfolgen eines wirtschaftlichen Ziels die Leistungsfähigkeit des Einzelnen übersteigt, zugleich aber die selbständige Existenz gewahrt werden soll. Man tritt gemeinsam am Markt auf, zum Beispiel um günstige Absatz- und Beschaffungskonditionen zu erlangen oder gemeinsam mit der Industrie Standardisierungen zu vereinbaren. Solche Maßnah-

men helfen, Risiken am Markt zu reduzieren oder betriebliche Funktionen effizienter und qualitativ besser ausüben zu können. Die GFT versteht sich dabei stets als Bindeglied zwischen Handel, Industrie und gewerblichem Endverbraucher und hat ein funktionierendes Netzwerk geschaffen, in dem alle Parteien profitieren. Auch zukünftig wird die GFT ihre Vorreiterstellung im ITK- / Sicherheitstechnikmarkt weiter ausbauen und lösungsorientierte, erfolversprechende Dienstleistungsansätze entwickeln, die in den jeweiligen Märkten Maßstäbe setzen.

Chancen zusammen erkennen, Herausforderungen gemeinsam angehen, Entscheidungen in gegenseitigem Einverständnis treffen – eine starke Kooperation bündelt die Energien von vielen und berücksichtigt dabei die Individualität des Einzelnen. Die GFT handelt nach diesem Prinzip und engagiert sich damit für ihre Mitglieder und den Fortbestand der mittelständischen ITK-Systemhäuser. Die Zukunft liegt in der (GFT-)Gemeinschaft und wir möchten allen Mitgliedern herzlichst für ihre engagierte Mitwirkung im zurückliegenden Geschäftsjahr danken!

Der Umsatz in den ersten drei Monaten des neuen Geschäftsjahrs 2020 entwickelt sich bislang positiv. Der Auftragsbestand und der Auftragseingang lassen aktuell eine stabile Geschäftsentwicklung für 2020 erkennen.

Der Ausblick auf den weiteren Jahresverlauf ist aufgrund der anhaltenden COVID-19-Krise jedoch sehr unsicher. Das Auftreten des neuen Coronavirus birgt besondere und in ihren Auswirkungen schwer absehbare Risiken für die Weltwirtschaft, von denen vermutlich auch die GFT nicht verschont bleiben wird.

Genossenschaftlich. Gemeinschaftlich. Europäisch – das ist der Titel des diesjährigen Geschäftsberichts. Die voranschreitende Globalisierung der Märkte macht es auch für die GFT erforderlich, international aktiv zu sein. Die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und anderen Innovationsakteuren hängt wesentlich von der Fähigkeit ab, Dienstleistungen zu entwickeln und erfolgreich am Markt umzusetzen. Dies bedeutet für Unternehmen sehr oft, Entwicklungsrisiken einzugehen und sich zusätzliche Kompetenzen anzueignen. Kooperationen bieten den großen Vorteil, diese Risiken zu minimieren und einen Marktvorsprung durch Erweiterung der eigenen Kompetenzen zu erreichen.

Die GFT analysiert zurzeit Nachbar-Märkte und prüft diese gründlich darauf, ob ein Einstieg für uns Sinn macht. Dabei können wir die Expansion nur im Schulterschluss mit unseren Lieferanten behutsam vorantreiben bzw. den ausschließlich in Deutschland tätigen Lieferanten den Weg in die „neuen Märkte“ ebnen.

Wir freuen uns auf ein Wiedersehen mit Ihnen auf der Generalversammlung in Bad Brückenau am 7. Mai 2020 und verbleiben mit den besten Grüßen

Hilden, den 11. März 2020

Ihr



**Rudolf H. Saken**  
Sprecher des Vorstands



**Dr. Stefan Touchard**  
Kaufmännischer Vorstand

**Neue Märkte stets im Blick – Zeichen stehen nach wie vor auf Wachstum**

**Generalversammlung am 7. Mai 2020 in Bad Brückenau**

# BERICHT DES AUF SICHTSRATS



## **Liebe Mitglieder, sehr geehrte Damen und Herren,**

der Aufsichtsrat hat die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben sorgfältig und gewissenhaft wahrgenommen.

Zu diesen Aufgaben gehören die regelmäßige Beratung sowie die kontinuierliche Überwachung des Vorstands. Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben sich durch diese Maßnahmen von der Recht-, Ordnungs- und Zweckmäßigkeit der Tätigkeit des Vorstands überzeugt. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat stets frühzeitig und umfassend in alle Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung eingebunden und über Abweichungen von Planungen sowie über die Risikolage des

Unternehmens und das Risikomanagement informiert. Demnach bestehen aus Sicht des Aufsichtsrats keine bestandsgefährdenden Risiken für die GFT.

Bei Entscheidungen, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen, haben wir die laut Satzung erforderlichen Beschlüsse gefasst sowie die vom Vorstand vorgelegte Budget- und Investitionsplanung nach eingehenden Beratungen genehmigt. Bei wichtigen Rücksprachen standen die Vorsitzenden von Aufsichtsrat und Vorstand auch außerhalb der Sitzungen regelmäßig in Kontakt. Darüber hinaus wurde der Aufsichtsratsvorsitzende im Falle von wichtigen, akuten Ereignissen

Keine bestands-  
gefährdenden Risiken  
für GFT erkennbar



**Thorsten Mayländer,**  
Geschäftsführer der  
fm best GmbH & Co. KG  
(Vorsitzender des  
Aufsichtsrats)

umgehend vom Vorsitzenden des Vorstands informiert.

Auch im Geschäftsjahr 2019 hat sich der Vorstand in vielfältiger Weise für die Interessen der GFT-Mitglieder eingesetzt. Vor allem die Neuausrichtung der Außendarstellung, die sinnvolle Ergänzung des Dienstleistungsportfolios sowie die Sondierung zusätzlicher Umsatzpotentiale innerhalb und außerhalb Deutschlands tragen erheblich dazu bei, die GFT auch weiterhin für die nächsten Jahre gut aufgestellt zu wissen.

Der Baden-Württembergische Genossenschaftsverband e. V. beurteilte die wirtschaft-

lichen Verhältnisse der GFT positiv. Die Ordnungsmäßigkeit der Geschäftsführung bestätigte er ohne Beanstandungen. Die Schlussbesprechung fand am 11. März 2020 statt: Der Jahresabschluss der GFT eG erhielt den uneingeschränkten Bestätigungsvermerk.

**Uneingeschränkter  
Bestätigungsvermerk  
erteilt**

Der Aufsichtsrat schließt sich diesen Feststellungen an und hat keine Einwände. Wir stimmen dem Lagebericht und der vorgeschlagenen Gewinnverwendung zu.

Frau Dipl.-Kffr. Sabine Keitel, München, und Herr Thorsten Mayländer, Hatten-Sandkrug, scheidern turnusmäßig mit Ablauf der diesjährigen Generalversammlung aus dem Aufsichtsrat aus. Beide stellen sich zur Wiederwahl.

**Wahlen zum Aufsichtsrat**

Dass die GFT trotz der Herausforderungen einer widrigen Marktlage und den Unwägbarkeiten von zunehmenden internationalen Handelskonflikten erneut ein gutes Geschäftsergebnis erwirtschaften konnte, ist nicht zuletzt auf den Einsatz aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurückzuführen, die in ihren Arbeitsbereichen täglich Großes leisten.

**Dank an die Mitarbeite-  
rinnen und Mitarbeiter**

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand und der gesamten Belegschaft seinen Dank für die erfolgreiche Arbeit aus.

Wir würden uns freuen, wenn wir uns anlässlich der Generalversammlung in Bad Brückenaunau persönlich begegnen, und verbleiben bis dahin mit den besten Grüßen

**Thorsten Mayländer**  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

# MEHRWERT – VORTEILE DER GFT- MITGLIEDSCHAFT

Als Genossenschaft ist die GFT stark, aber nur durch ihre Mitglieder bleibt sie es auch. Daher bieten wir unseren Mitgliedern eine Investition mit Zukunft, hohe Rendite, Mitgliedervorteile, Mitbestimmung und die Sicherheit einer großen Gemeinschaft.

Mitglieder profitieren von überdurchschnittlichen Serviceleistungen

Das Ziel unserer täglichen Arbeit sind dauerhaft zufriedene Mitglieder und Kunden in einer aktiven und soliden Geschäftsbeziehung. Zusammen mit bewährten und leistungsfähigen Lieferanten bieten wir eine hohe Produktqualität und einen überdurchschnittlichen Service.

Das Herz der Gruppe bildet die GFT-Zentrale, die den angeschlossenen Mitgliedsbetrieben mit effektiven Konzepten und professionellen Services einen permanenten Wettbewerbsvorteil verschafft, damit sie sich erfolgreich

am Markt behaupten können. Neben den traditionellen Dienstleistungen – wie z. B. Zentralfakturierung, Projektfinanzierung, Datenmanagement und Einkauf – bietet die GFT inzwischen ein stark erweitertes Portfolio an Serviceleistungen an. Dazu gehören Services in den Bereichen Finanzen und Versicherungen, Bürobedarf und Büromöbel, betriebswirtschaftliche, Steuer- und Rechts-Beratung, GFT-Akademie, Datenservice und v. a. Sonderkonditionen für Autos, Strom, Gas, Kreditauskünfte, Datenschutz und vieles mehr.



**Professionelle  
Dienstleistungen**



**Beste  
Konditionen**



**Umfassende  
Beratung**



|  | Einkauf <u>über</u> GFT |             | Einkauf <u>ohne</u> GFT |             | Ihr Vorteil<br>in € |
|--|-------------------------|-------------|-------------------------|-------------|---------------------|
|  | €                       | %           | €                       | %           |                     |
| Einkaufsvolumen p. a.                        | 716.000                 |             | 716.000                 |             |                     |
| Genossenschaftliche Rückvergütung            | 9.315                   | 1,30        | 0                       | 0,00        |                     |
| Bonus für Datenaustausch                     | 3.580                   | 0,50        | 0                       | 0,00        |                     |
| Boni aus Umsatzzielerreichung                | 10.282                  | 1,44        | 3.580                   | 0,50        |                     |
| Einkaufsvorteile bei Dienstleistungspartnern | 5.007                   | 0,70        | 0                       | 0,00        |                     |
| Einkaufsvorteile aus Rahmenverträgen         | 7.695                   | 1,07        | 0                       | 0,00        |                     |
| Zeitgewinn bei den Beschaffungsprozessen     | 7.425                   | 1,04        | 0                       | 0,00        |                     |
| Skonto                                       | 0                       | 0,00        | 14.320                  | 2,00        |                     |
| <b>Ertrag (Standardzahlungsziel)</b>         | <b>43.304</b>           | <b>6,05</b> | <b>17.900</b>           | <b>2,50</b> | <b>25.404 €</b>     |
| Aufwand für Zahlungsziel von 30 Tagen        | -3.452                  | -0,48       | -14.320                 | -2,00       |                     |
| <b>Ertrag II (verlängertes Zahlungsziel)</b> | <b>39.851</b>           | <b>5,57</b> | <b>3.580</b>            | <b>0,50</b> | <b>36.271 €</b>     |

Die Werte basieren auf Mittelwerten der GFT sowie Erfahrungswerten aus der ITK-Branche.  
Der Ertrag beinhaltet nur Vorteile, die einen direkten Bezug zum Einkauf haben.

Die GFT bietet exklusiv für ihre Mitglieder herausragende Serviceleistungen und Sonderkonditionen bei verschiedenen Partnern an, die Sie hier in der Übersicht sehen:



Wir knüpfen für unsere Mitglieder auch branchenübergreifend wertvolle Kontakte und unterstützen sie dabei, bares Geld zu sparen. Die Abrechnung erfolgt in den meisten Fällen wie gewohnt über die Zentralfakturierung der GFT.

Unsere wichtigsten Dienstleistungspartner sind:



#### **CRONBANK AG**

Als GFT-Mitglied profitieren Sie ab sofort von der Kooperation mit der CRONBANK. Egal ob Unternehmensfinanzierung, Projektfinanzierung, Geldanlage oder Absatzfinanzierung: Die Produkte und Dienstleistungen sind genau auf die Bedürfnisse und Anforderungen der ITK-Branche abgestimmt. Die CRONBANK ist die ideale Zweitbankverbindung.



#### **WSG Wirtschaftsberatung Steuerberatungsgesellschaft m.b.H.**

Die WSG betreut von Bielefeld aus bundesweit Mandanten und sorgt für effiziente Prozesse. Dazu analysiert sie die individuellen Strukturen ihrer Mandanten und nutzt sie optimal. Das Ziel ist nicht eine kurzfristige Verringerung der Steuerlast, sondern die langfristige, wirtschaftlich sinnvolle Betreuung ihrer Mandanten. Die WSG ist eine Tochtergesellschaft der ek/servicegroup eG.



#### **hagebau Versicherungsdienst GmbH**

Mit dem hagebau Versicherungsdienst bieten wir unseren Mitgliedern erstklassige Versicherungskonzepte im geschäftlichen und privaten Bereich an, die maßgeschneidert zum Unternehmen passen. Ein am Markt einzigartiges Angebot ist die speziell auf den Bedarf der ITK-Branche zugeschnittene „MultiRisk-Police“ – ein spezieller Rundumschutz, der alle relevanten Risikofelder der GFT-Mitgliedsunternehmen absichert.



#### **Soennecken eG**

Als GFT kümmern wir uns um alles, was den Arbeitsalltag unserer Mitglieder besser und angenehmer macht. Durch unsere SOENNECKEN-Mitgliedschaft haben unsere Mitglieder Zugriff auf ein Sortiment von über 20.000 sofort verfügbaren Artikeln aus den Bereichen Bürobedarf, -einrichtung und -technik sowie Catering, Food und mehr. Von namhaften Marken zu Großhandelspreisen.



#### **Ampere AG**

Ampere bietet günstige Preise für Strom und Erdgas und senkt nachhaltig die Energiekosten von über 43.000 Unternehmen aus Gewerbe, Handwerk und Industrie in ganz Deutschland. Ampere kümmert sich um alles und vermittelt für unsere Mitglieder immer den für sie besten Tarif.



#### **DRWZ Mobile GmbH**

Mit der DRWZ Mobile GmbH profitieren unsere Mitglieder von äußerst attraktiven Rabatten und Großkundenkonditionen beim Autokauf. Unser Rahmenvertragspartner bietet Ihnen Zugang zu über 25 Automobilherstellern von Alfa Romeo bis Volvo.

➤ **DIE KONTAKTE ZU DEN  
IN DER GFT AKTIVEN  
TOP-ENTSCHEIDERN  
SIND VON SEHR  
HOHEM NUTZEN.** Klaus Hirzel



Klaus Hirzel (Geschäftsführer Novar GmbH) im Gespräch mit Dr. Stefan Touchard (Vorstand GFT) und Asmus Schütt (Bereichsleiter Presse, Genossenschaftsverband)

# VIER JAHRZEHNTE PARTNERSCHAFT

Die Novar GmbH bietet Produkte und Services der Marke ESSER aus dem Geschäftsbereich Honeywell Building Technologies (HBT) sowie Intelligent Life Care Produkte aus dem Geschäftsbereich Safety and Productivity Solutions (SPS). Seit dem Jahr 2005 gehört die Novar GmbH zum amerikanischen Mischkonzern Honeywell.

Die Marke ESSER steht seit mehr als 40 Jahren für maßgeschneiderte Komplettlösungen im Bereich des leistungsfähigen Brandschutzes. Daneben zählen professionelle Sprachalarmanlagen sowie intelligente Managementsysteme zum Kerngeschäft. Dank eines umfangreichen und zukunftsweisenden Portfolios ist ESSER der führende Experte für Sicherheit im Gebäude.

Das Unternehmen ist Lieferant bei der GFT seit 1980.

**Honeywell**  
THE POWER OF **CONNECTED**

## Interview

Klaus Hirzel empfängt uns am Firmenstandort in Neuss zum Interview. Neben Büroräumen finden sich hier auch zahlreiche Schulungsräume und eine Ausstellung der ESSER-Produkte. „Wir bieten zuverlässige Sicherheitslösungen überall dort, wo viele Menschen



zusammenkommen. Das können beispielsweise Flughäfen und Krankenhäuser sein“, erläutert Klaus Hirzel den Kern der Produkte des Unternehmens.

Über 40 Jahre zuverlässiger Partner der GFT

### Herr Hirzel, seit wann ist die Novar GmbH bzw. ESSER Lieferant der GFT?

Wir sind seit mehr als 40 Jahren Lieferant der GFT. Für uns ist die GFT ein verlässlicher Partner und ein großes institutionalisiertes Netzwerk. Die Zahlen sprechen für sich: 180 Mitgliedsunternehmen mit rund 9.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an 230 Standorten und mit einem aggregierten Umsatz von 1,3 Mrd. €. Das ist einmalig in Europa.

### Welche Leistungen schätzen Sie besonders?

Da ist zunächst einmal die Tatsache, dass wir es hier ausschließlich mit sehr solventen und kompetenten Partnern zu tun haben. Das schafft Vertrauen und Sicherheit. Wir arbeiten ausschließlich mit Fachfirmen und spezialisierten Errichterbetrieben zusammen.

Dazu kommen Haftungs- und Liquiditätsvorteile, weil die GFT die Zentralfakturierung und damit das Delkredere übernimmt. Unser Risikomanagement wird dadurch erleichtert und die Risikokosten minimiert. Gut ist für uns auch, dass wir nicht zahllose Einzelkonditionen verhandeln müssen, sondern gemeinsam Rahmenverträge entwickeln. Davon haben alle etwas: wir als Lieferant, die Unternehmen, die unsere Produkte verbauen, und auch die GFT. Wenn Sie so wollen eine „Win-win“-Situation.

Gerade für uns als Entwickler und Anbieter von sicherheitstechnischen Produkten ist es sehr wichtig, mit unseren Kunden in einem

Netzwerk zu arbeiten – so wie es die GFT heute darstellt. Das erhöht das Vertrauen und stellt hohe Qualitätsstandards sicher.

### Bei diesen einzelnen Facetten unterschiedlicher Vorteile: Welcher Vorteil wiegt für Sie am stärksten?

Es ist der verlässliche Zahlungsprozess mit gesicherter Liquidität, niedrigen Transaktionskosten und einer Fehlerrate von weniger als einem Prozent bei Rechnungen. Das könnten wir mit einer eigenen Buchhaltung kaum in derselben Qualität leisten, schon gar nicht zu diesen Konditionen.

### Die GFT versteht sich als Bindeglied zwischen Errichterbetrieben, Industrie und gewerblichen Endverbrauchern. Sie analysiert zurzeit europäische Nachbar-Märkte, zum Beispiel in Österreich, dahingehend, ob ein Einstieg Sinn machen könnte. Wie sehen Sie diese Entwicklung?

Uneingeschränkt positiv. Die Markterweiterung muss im Schulterschluss mit den Errichterbetrieben und Lieferanten vor Ort behutsam vorangetrieben werden. Denn unser gemeinsamer Erfolg ist davon abhängig, dass alle beteiligten Akteure profitieren.

### Was meinen Sie damit?

Für uns ist klar, dass wir bei unserer Kernkompetenz bleiben wollen: Produktion von Sicherheitstechnik und Schulung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Errichterbetriebe. Diese sind unsere Partner. Wir brauchen sie an unserer Seite. Also müssen auch sie aus der Zusammenarbeit im Netzwerk der GFT Vorteile gewinnen. Wir wollen dort, wo möglich, die gleichen Strukturen wie in Deutschland etablieren. Honeywell kann erstklassige Produkte entwickeln, der Service vor Ort muss jedoch durch heimische Errichterfirmen erfolgen. Unter diesen Bedingungen unterstützen wir die Erschließung neuer europäischer Märkte.

Minimierung der Risikokosten durch Zusammenarbeit mit der GFT



# ➤ DIE GFT MUSS DAS, WAS SIE IN DER ANALOGEN WELT STARK GEMACHT HAT, AUF DIE DIGITALE REALITÄT ANPASSEN. Klaus Hirzel

## Hegen Sie da Zweifel?

Nein, ganz und gar nicht. Im Gegenteil. Der Grundstein für ein vertrauensvolles Miteinander ist gelegt, erste Gespräche mit uns in Österreich haben stattgefunden. Das wünschen wir uns für ganz Europa. Gerade bei den traditionell längeren Zahlungszielen in Osteuropa wären die Leistungen unserer Genossenschaft in der Fakturierung wichtig und hilfreich.

## Herr Hirzel, blicken wir auf das Thema der Produktentwicklung. Wie sehr erleichtert der über die GFT ermöglichte Kontakt zu den Top-Entscheidern die marktadäquate Weiterentwicklung Ihrer Produkte?

Wir leben bei der Produktentwicklung schon lange einen standardisierten „Voice-of-the-Customer-Prozess“: Wir laden unsere Kunden zwei- bis dreimal im Jahr zu Info-Veranstaltungen ein, stellen ihnen unsere Ideen vor und nehmen Impulse auf. In einem frühen Stadium der Produktentwicklung testen unsere Kunden unsere Systeme. Dabei steht die Benutzerfreundlichkeit im Fokus. Feedback wird in einem agilen Prozess verarbeitet. Für diese eher operativen Prozesse brauchen wir die Netzwerke der GFT nicht.



Durch „Voice-of-the-Customer-Prozess“ im stetigen Austausch



GFT ermöglicht uns Kontakte zu den Top-Entscheidern

Wenn es aber darum geht, strategische Themen zu entscheiden, sind die Kontakte zu den in der GFT aktiven Top-Entscheidern von sehr hohem Nutzen. Durch das langjährige Miteinander in der Genossenschaft – gerade hier im Branchencluster in und um Düsseldorf – sind belastbare Vertrauensverhältnisse entstanden. Das ist gut so und das schätzen wir sehr an unserer Zusammenarbeit.

#### **Und wo sehen Sie Entwicklungsmöglichkeiten?**

Ganz klar im Bereich der Digitalisierung zur Senkung von Transaktionskosten. Wir brauchen einen leistungsfähigen Datenaustausch, der eine komplett verzahnte, digitale Dokumentation ermöglicht – von der Bestellung über die Lieferung bis hin zur Rechnungslegung. Ein digitales Cockpit wünsche ich mir.

Weiter muss sich die Form der Zusammenarbeit in der GFT auf das Nutzer- und Kommunikationsverhalten der nächsten Generation ausrichten. Der persönliche Kontakt und der klassische Handschlag werden an Wichtigkeit verlieren, Onlineschäfte werden zunehmen. Wir brauchen dann auch keine Hotlines mehr, sondern leistungsfähige Chatfunktionen. Bestellt wird nicht mehr per Anruf, sondern via WhatsApp. Auch für die GFT wird es darum gehen, das, was sie in der analogen Welt stark gemacht hat, auf die digitale Realität anzupassen. Herausfordernd, aber ganz sicher möglich!

# DIE BEZIEHUNG ZU UNSEREN LIEFERANTEN

Bei der Frühjahrstagung in Magdeburg nutzten mehrere Lieferanten und Partner der GFT die Chance zum Dialog mit unseren Mitgliedern. Das durchweg positive Echo geben wir hier in ausgewählten Statements wieder.



„Die Branche boomt! Wir sind auch als Unify gemeinsam mit der GFT um 10% gewachsen. Unify ist die letzten 3 Jahre um ca. 10% gewachsen. Und einer der Treiber dieses Wachstums waren die Systemhäuser der GFT.“

**Thomas Schmieske,**  
**Head of Channels Central Europe,**  
**Unify Software and Solutions GmbH & Co. KG**



„Ich denke, dass wir nach 20 Jahren ein verlässlicher Partner der GFT sind, auch der GFT zugeordneten Systemhäuser. Und das wollen und werden wir auch bleiben.“

**Martin Kleiner,**  
**Mitel Deutschland GmbH**



„Die GFT ist für uns natürlich ein Multiplikator. Die GFT lädt ihre Mitglieder ein, die sich auf Entscheidungsebene hier einfinden. Also Geschäftsführer oder bei anderen Veranstaltungen auch Vertriebsleiter oder Technische Leiter. Und für uns ist wichtig, mit Entscheidern in den Partner-Unternehmen in Kontakt zu kommen und ihnen unser Geschäftsmodell vorstellen zu können.“

**Bernd Becker,**  
Vertriebsleiter, Voiceworks GmbH



„Der Austausch untereinander ist einfach wichtig. Das ist der große Mehrwert der GFT, die es immer wieder schafft, die Partner zusammenzubringen und auf Augenhöhe miteinander diskutieren zu lassen. So entsteht das Geschäft für morgen.“

**Maik Goldschmidt, Geschäftsführer,**  
KOMSA Systems GmbH



„Wir als Konstrukteins vertreten exklusiv die Firma Ericsson-LG hier in Deutschland. Die Zusammenarbeit mit der GFT bedeutet für uns, dass wir einen leistungsstarken Partner an der Seite haben, der ein enorm großes Portfolio an Partnern hat. So können wir unsere Produkte natürlich intensiver und besser am Markt vertreiben.“

**Dr. Markus Kramer, Geschäftsführer,**  
Konstrukteins AG



„Die GFT mit ihren Mitgliedern ist natürlich ein Multiplikator für uns. Von kleinen Mitgliedern bis zu den ganz großen – das sind viele Systemhäuser, die sehr breit aufgestellt sind. Und alle diese Mitglieder sind für uns Multiplikatoren. Davon profitieren wir enorm, denn wir sind genau das Bindeglied zwischen Telekommunikation und IT. Aus all diesen Gründen sind wir begeistert von dem, was die GFT hier auf die Beine stellt.“

**Michael Wanzke, Vertriebsgebietsleiter,**  
LANCOM Systems GmbH



„Die Zusammenarbeit ist in erster Linie von Kontinuität geprägt. Wir kennen uns sehr lange, intensiv und gut. Das hilft ungemein in schwierigen Situationen, gemeinsam Lösungen zu finden. Zum Beispiel gibt es gerade in Deutschland das Thema Herstellerhaftung, wo wir mit der GFT einen Lösungsvorschlag unterbreitet haben, um als international agierender Hersteller der deutschen Rechtsprechung gegenüber konform zu sein. Daran arbeiten wir sehr intensiv. Das zeichnet einfach eine langfristige und kontinuierliche Partnerschaft aus.“

Es hat sich in der GFT vieles verändert, immer im Einklang mit dem Marktfortschritt. Ich sehe die GFT mit ihren Mitgliedern als absolut innovatives Go-to-Market für uns an. Wir sind glücklich darüber, dass wir so viele Partner über die GFT erreichen und haben natürlich auch die Möglichkeit, über die GFT neue Partner zu erschließen.“

**Jürgen Reintjes, Geschäftsführer,  
ALE Deutschland GmbH**



„Wir sind seit 20 Jahren Hersteller einer IP-basierten Telefonlösung, heute heißt das Unified Communications. Wir sind hier – als relativ neuer GFT-Partner – weil wir einfach die Kontaktplattform zu Telefonie-Fachhändlern nutzen wollen, die uns die GFT bietet“

UC aus der Cloud wird in Deutschland immer noch stiefmütterlich behandelt, international dagegen machen das ganz viele. Das wird sich aber in Deutschland im Laufe der nächsten Monate signifikant verändern.“

**Roland Elster, Leiter Fachhandelsvertrieb,  
Swyx Solutions GmbH**

**So entsteht  
das Geschäft  
von morgen.**

# JAHRESRÜCKBLICK 2019

Der intensive Austausch mit unseren Mitgliedern führte auch dieses Jahr wieder zu wertvollen Diskussionen und interessanten Resultaten.

## MRZ



### Round-Table-Gespräche 2019

Rund 50 GFT-Mitglieder besuchten die Round-Table-Gespräche, die die GFT in der Zeit vom 6. bis 14. März 2019 deutschlandweit an fünf Orten veranstaltete. Die GFT präsentierte mit ihrem Team eine Fülle an Themen rund um Lieferanten-News, Geschäftsentwicklung und Branchentrends. Bei einem anschließenden gemütlichen Get-together bestand neben dem Tagesgeschäft ausreichend Gelegenheit zum Austausch mit Mitgliedern, Mitarbeitern und Vorstand.

## MRZ



### Mitgliederbefragung 2019

Für unseren nachhaltigen Erfolg und die künftige Entwicklung der GFT ist die Zufriedenheit unserer Mitglieder ein entscheidendes Kriterium. Im Frühjahr 2019 haben wir deshalb den Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e. V. als unabhängige Beratungsinstanz mit der Durchführung und Auswertung einer (digitalen) Mitgliederbefragung betraut, die wir im Abstand von zwei bis drei Jahren regelmäßig durchführen. Das Ergebnis: Kompetent, lösungsorientiert und partnerschaftlich erledigt die GFT ihre Aufgaben mit hoher bis sehr hoher Qualität und großem bis sehr großem Nutzen für die Mitglieder – dies attestierten jetzt die Mehrzahl der Mitglieder der GFT und würden den Beitritt zum Verbund auch anderen ITK-Systemhäusern empfehlen.

# MAI



## **GFT- /VAF-Frühjahrstagung am 9./10. Mai 2019 in Magdeburg**

Ein Highlight des Jahres war die Frühjahrstagung am 9. und 10. Mai 2019, an der mehr als 130 Mitglieder und Gäste im DORINT Herrenkrug Parkhotel Magdeburg teilnahmen. Begleitet wurde die Generalversammlung wie in den vergangenen Jahren durch einen Fachkongress und eine Fachmesse. Schwerpunkte waren hier insbesondere der neue „DigitalPakt Schule“, „Blockchain-Technologie und ihre Potenziale“ sowie „SIP-Trunk: Signalisierung neu verstehen“.

**ALLE MITGLIEDER  
HIER SIND UNTER-  
NEHMEN, DIE  
DIE HAND AM PULS  
DER ZEIT HABEN.**

Jürgen Reintjes,  
ALE Deutschland GmbH

# JUN



## **Leistungskreis „Alcatel-Lucent Enterprise (ALE)“**

In Kornwestheim trafen sich im Juni 2019 17 Unternehmen zum Dialog mit Alcatel. Schwerpunktthemen des vergangenen Jahres waren die Regelungen zur Herstellerhaftung, das GFT- /VAF-Whitepaper zur Auftragsdatenverarbeitung, der Eskalationsprozess für GFT-Partner sowie allgemeine Produktneuheiten rund um Rainbow Voice aus der Cloud vs. PBX.





# IMPRESSIONEN DER FRÜH- JAHRSTAGUNG

Magdeburg bot die erste  
Gelegenheit des Jahres,  
unseren Mitgliedern frische  
Impulse für ihre Geschäfts-  
entwicklung zu geben.



# JUN



## ES2000-ESWAWI

Im Juni 2019 wurde ES2000 beauftragt, der GFT mit ESWAWI eine Web-Schnittstelle zur Verfügung zu stellen, die als Vermittler zwischen den GFT-Lieferanten und dem ERP-System esoffice der GFT-Mitglieder fungieren soll. ESWAWI wandelt dabei das Datenmodell von „esoffice“ in das individuelle Datenmodell der GFT-Lieferanten um und umgekehrt, um die elektronische Kommunikation – hier insbesondere den Bestellprozess (Bestellung > Bestellbestätigung > Lieferavis > Rechnung) sowie den Austausch von Artikeldaten – zu automatisieren.

# JUL



## Strategieklausur von Vorstand und Aufsichtsrat

Die Weiterentwicklung der GFT-Unternehmensstrategie sowie die mittelfristigen Wachstumsziele wurden gemeinsam mit Vorstand und Aufsichtsrat im Rahmen einer 2-tägigen Strategieklausur in Fulda vorgestellt und diskutiert. Schwerpunktfelder waren dabei insbesondere die Internationalisierung, die weitere Marktdurchdringung in verwandte Branchen, die Produktentwicklung wie z. B. Cloud-Geschäftsmodelle sowie die Marktpräsenz der GFT.

# JUN



## Leistungskreis Controlling

18 Mitglieder trafen sich im Juni zum Leistungskreis Controlling in Fulda. Dieser Leistungskreis erfreut sich von Jahr zu Jahr zunehmender Beliebtheit. Digitalisierung, Prozessmanagement, elektronische Rechnungsabwicklung sowie Arbeitszeitmodelle und Fachkräftemangel waren die Leitmodelle der Tagung.

# AUG



## Presse und Öffentlichkeitsarbeit

Mitte des Jahres wurde der Bereich „Unternehmenskommunikation“ neu geschaffen. Über klassische, digitale sowie neue Kommunikationskanäle unterstützt der Bereich sowohl bei internen als auch bei externen Kommunikationsmaßnahmen. Hierdurch soll die Wahrnehmung und Aufmerksamkeit des GFT-Unternehmensverbundes im Markt weiter erhöht werden.

# AUG



## Start der GFT-Akademie

Im August ging die „GFT-Akademie“ an den Start. Die GFT-Akademie konzentriert sich auf die Weiterbildungsaktivitäten von Geschäftsführern, Führungskräften sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern unserer Anschluss Häuser in den Bereichen Betriebsführung, Konfliktmanagement, Moderation & Rhetorik, Qualifizierung, Recht und Vertrieb. Erstmals bietet die GFT-Akademie neben Präsenzseminaren auch die Möglichkeit, Beschäftigte über Web Based Trainings (WBT's), zu Themen wie Arbeitssicherheit, Erste Hilfe, Arbeitsorganisation etc. zu schulen.

# AUG

**GENO Risk Solutions**

## GFT-Rating und Betriebsvergleich

Zum elften Mal in Folge führte die GFT gemeinsam mit der GENO-Risk Solutions GmbH den jährlichen Betriebsvergleich mit dem Bilanz-Rating durch, an dem sich rd. 52 Mitgliedsunternehmen mit einem Umsatz von über 500 Mio. € beteiligt haben. Der Betriebsvergleich ist ein wichtiges Medium, um anhand der ermittelten Durchschnittswerte die eigenen Stärken und Schwachstellen des Unternehmens zu erkennen.

# SEP



## GFT- /VAF-Herbsttagung am

**26. / 27. September 2019 in Bad Neuenahr**

Den Jahresabschluss bildete die GFT- /VAF-Herbsttagung im STEIGENBERGER Hotel Bad Neuenahr. Es nahmen über 120 Mitglieder und Gäste teil. Diesmal stand die Tagung mit begleitender Fachausstellung unter dem Motto „Den ITK-Markt im Blick – Geschäftsperspektiven für ITK-Systemhäuser 2020“.

# IMPRESSIONEN DER HERBST- TAGUNG

Wichtige Gesprächs-Plattform,  
inspirierende Leistungsschau  
und familiäres Come-together  
in Bad Neuenahr.





## FÜR UNS IST ES WICHTIG, MIT DEN TOP-ENTSCHEIDERN DER PARTNERUNTERNEHMEN IN KONTAKT ZU KOMMEN.

Bernd Becker,  
Vertriebsleiter, Voiceworks GmbH

# SEP



### Relaunch der GFT-Website

Rund sieben Jahre nach dem letzten Relaunch startete im September der neue Online-Auftritt der GFT. Er bietet allen Interessierten, Mitgliedern und Partnern aktuelle Informationen und Aktivitäten rund um die GFT. Im Fokus stehen dabei unsere unternehmensspezifischen Informationen sowie eine einfache, übersichtlich gegliederte Bedienoberfläche, mit der man schnell einen Einblick in das Produkt- und Dienstleistungsspektrum der GFT erhält. Diese wird teilweise durch Erklär- und Imagefilme illustriert. Zusätzlich bieten wir hier unseren Mitgliedern die Möglichkeit, regelmäßig über Produkt- und Technologieerneuerungen zu berichten.

# OKT



### 1. Leistungskreis „Sicherheitstechnik“ tagt in Hilden

Brand-, Einbruch- und Überfallmeldeanlagen, Notruf-, Videoüberwachungs- und Türöffnersysteme sowie Rettungswege-Technik boomen. Allein 2018 wuchs der Markt für Sicherheitstechnik in Deutschland um 5,6% auf ein jährliches Gesamt-Umsatzvolumen von 4,4 Mrd. €. Am 30. Oktober tagte zum ersten Mal der Leistungskreis Sicherheitstechnik mit 12 Teilnehmern in Hilden.

# NOV



## **GFT- / INIFA „Fachkräftemangel“**

Infolge des Fachkräftemangels fällt es Unternehmen der Informations-, Kommunikations- und Sicherheitstechnikbranche zunehmend schwer, Wachstumschancen zu nutzen. Die GFT unterstützt daher ihre Mitglieder gemeinsam mit der „INIFA – Initiative Fachkräfte“ aus Düsseldorf, die Herausforderungen des Fachkräftemangels zu meistern.

# DEZ



## **GFT-Verbundgruppenzertifikat**

Verbundgruppenmitglieder weisen tendenziell ein geringeres Risiko auf als strukturell vergleichbare nicht-kooperierende Unternehmen – gemessen durch den Creditreform-Bonitätsindex. Diese Tatsache wird jährlich durch ein Zertifikat über die „GFT-Verbundmitgliedschaft“ ausgedrückt, welches sich zu einem Qualitätszeichen der in der GFT organisierten ITK-Systemhäuser etabliert hat.

# DEZ



## **Unify schärft Channel-Strategie durch Verkauf mittelständischer Kundenverträge**

Aufgrund der Ausrichtung seiner Vertriebs- und Markenstrategie im SMB-Segment strebt die Unify Software & Solutions GmbH & Co. KG die Betreuung der gehobenen Mittelstandskunden durch zertifizierte Partner an. Aus diesem Grunde wurde Ende 2019 nach intensiven Verhandlungen eine dritte Tranche von Kundenverträgen des gehobenen Mittelstandes an GFT-Mitgliedsunternehmen verkauft. Der GFT und ihren Mitgliedern verschafft dieses Projekt insgesamt eine deutlich breitere Aufstellung im Markt und damit auf mittelfristige Sicht eine Erweiterung des Geschäftsvolumens.

# SOZIALE VERANTWORTUNG

## Erste Hilfe für Kinder – Spielend helfen lernen

### Wir sind dabei!

Was mache ich bei Verbrennungen, einem Zeckenbiss oder einer Vergiftung? Und vor allem: Wie kann ich anderen im Notfall helfen? Die kindgerechte Beantwortung dieser Fragen haben sich der Förderverein Freunde und Förderer des Rettungshubschraubers Christoph 9 e. V. und der K&L Verlag zum Ziel gesetzt und ein leichtverständliches Mal- und Arbeitsbuch für Kinder im Grundschulalter herausgegeben. Wir finden: Das ist eine gute Sache!

GFT unterstützt  
„Erste Hilfe für Kinder“

### Deshalb unterstützen wir das Projekt

Das Buch mit vielen auszumalenden Bildern vermittelt spielerisch die Fähigkeiten, bei Notfällen Erste Hilfe leisten zu können. Es erzählt von den Geschwistern Mario und Olivia, die gemeinsam mit ihrem Dackel Waldi durch verschiedene Episoden führen. Auf 32 Seiten geben sie Tipps und Ratschläge zu Verbrennungen, Hitzschlag, Zeckenbissen, Vergiftungen oder Schocks. So erhalten die Kinder altersgerechtes Wissen, um sich im Notfall richtig zu verhalten und Hilfe herbeirufen zu können. Gleichzeitig können Pädagogen, Erzieher und Eltern die Abbildungen mit den Kindern besprechen und Maßnahmen einüben.

Mithilfe der Unterstützung vieler örtlicher Unternehmen können die Mal- und Arbeitsbücher kostenlos an Grundschulkindern im Kreis Mettmann ausgegeben werden. Ein Engagement, dem wir uns sehr gerne anschließen.



Bildnachweis: K&L Verlag

## Mal- und Arbeitsbuch zur Radfahrausbildung hilft sicher durch den Straßenverkehr

### Wir sind dabei!

Wie verhalte ich mich richtig im Straßenverkehr? Um Kindern ein sicheres Verhalten mit dem Fahrrad zu vermitteln, führt die Verkehrswacht/Jugendverkehrsschule regelmäßig Radfahrausbildungen mit Grundschulern durch. Zur Vertiefung hat der K&L Verlag mit der Kreisverkehrswacht Mettmann e.V. ein neues kindgerechtes Mal- und Arbeitsbuch mit digitalen Inhalten und Lernerfolgskontrolle herausgegeben. Eine gute Idee für mehr Sicherheit von Kindesbeinen an.

### Deshalb unterstützen wir das Projekt

Das Buch vermittelt Kindern der dritten und vierten Klasse altersgerecht und spielerisch die Gefahren des Straßenverkehrs, lehrt richtiges Verhalten und bereitet auf die Fahrradprüfung vor. Die Kinder lernen, dass Verkehrsschilder zu beachten sind, wann ein Fahrradverkehrssicher ist oder warum es sinnvoll ist, beim Radfahren einen Schutzhelm zu tragen. Auch das richtige Verhalten bei einem Verkehrsunfall wird ihnen vermittelt.

Eine digitale Lernerfolgskontrolle zeigt den Kindern, ob sie die Aufgaben im Buch richtig gelöst haben.

Möchten Sie mehr über die Projekte erfahren?  
Hier finden Sie weitere Informationen:  
[www.kl-verlag.de](http://www.kl-verlag.de).



Bildnachweis: K & L Verlag





02

UNSER  
LAGE-  
BERICHT

# WIRTSCHAFTSBERICHT DER GFT EG

**Rüchläufige Herstellervergütungen beeinflussen Boni an Mitglieder. Trotz eines leichten Umsatzrückganges, Steigerung der genossenschaftlichen Rückvergütung und der Eigenmittel.**

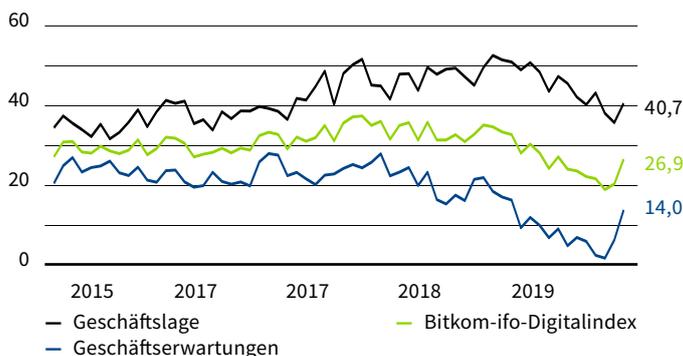
## Konjunkturelle Lage

Wirtschaftsklima für Handel wird schwieriger

Das Jahr 2019 war geprägt von internationalen Handelskonflikten, den Unwägbarkeiten des Brexits sowie der allgemeinen Abkühlung der Weltkonjunktur: Das wirtschaftliche Klima für den Handel wird somit rauer. Befragt nach den aktuellen Herausforderungen, gibt eine Mehrheit von 56 % der Handelsunternehmen in Deutschland an, dass das Geschäft derzeit durch die konjunkturellen Unsicherheiten beeinträchtigt wird. Fast jedes dritte Unternehmen (29 %) fühlt sich zudem explizit von den internationalen Handelskonflikten verunsichert (vgl. BITKOM).

Das Geschäftsklima in der Digitalbranche hat sich zum Jahresende deutlich verbessert. Der Bitkom-ifo-Digitalindex erzielte im Dezember 26,9 Punkte, ein Plus von 6,3 Punkten im Vergleich zum Vormonat. Sowohl die aktuelle Geschäftslage (40,7 Punkte, +4,9) als auch die Geschäftserwartungen (14,0 Punkte, +7,7) werden von den Unternehmen deutlich besser bewertet als zuletzt. Die Geschäftserwartungen erreichen damit fast das Niveau vom Dezember 2018 (15,9 Punkte). Die Preis-erwartungen steigen ebenfalls merklich (15,5 Punkte, +6,2), die Erwartungen an die Beschäftigungsentwicklung bleiben annähernd stabil (29,4 Punkte, +0,6).

**Bitkom-ifo-Digitalindex**  
Geschäftsklima, Geschäftslage und Geschäftserwartungen in der ITK-Branche



Stand: Dezember 2019  
Quelle: <https://www.bitkom.org/Digitalindex>

Die deutsche Wirtschaft befindet sich trotz aller wirtschaftlichen Kapriolen auch im Jahr 2019 weiter und damit das zehnte Jahr in Folge auf Wachstumskurs. So rechnet die Bundesregierung für das Jahr 2019 mit einem Wachstum des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts um 0,5 % – im Jahr 2020 wird ein Wachstum von 1,0 % erwartet. Gleichzeitig entwickeln sich der Arbeitsmarkt ebenso wie die Löhne weiterhin positiv. Das führt durch Entlastungen bei Steuern und Abgaben zu steigenden privaten Einkommen.

Das Wachstum der Bitkom-Branche wird weiter maßgeblich durch die Informationstechnik bestimmt. Die Umsätze in diesem größten



## +9,6 %

### Marktvolumen für TK-Endgeräte

erhöht sich auf 12,5 Mrd. € (2019)



## +5,8 %

### Marktvolumen für elektronische Sicherheitstechnik

steigt auf 4,6 Mrd. € (2019)

Teilmarkt steigen laut Bitkom-Prognose 2019 um 2,8% auf 92,9 Mrd. €. Software wächst am kräftigsten mit einem Plus von 6,2% auf 26,0 Mrd. €. Ebenfalls überdurchschnittlich wächst der Markt für IT-Dienstleistungen, inklusive Projektgeschäft und IT-Beratung, mit einer Steigerung um 2,4% auf 40,9 Mrd. €. IT-Dienstleistungen sind quer durch alle Branchen gefragt. Jedes Unternehmen braucht IT-Beratung und Software-Lösungen, wenn es darum geht, neue Produkte und Services anzubieten und Geschäftsprozesse zu optimieren. Das Geschäft mit IT-Hardware stieg laut Bitkom um 0,4% auf 26,0 Mrd. €. Aber auch der Bereich TK-Endgeräte hat im abgelaufenen Geschäftsjahr von 11,3 um 9,6% auf 12,5 Mrd. € deutlich zugelegt. Damit hat sich das Marktvolumen in diesem Segment seit 2017 um 18,4% bzw. 2,3 Mrd. € erhöht.

Auch die Anbieter elektronischer Sicherheitstechnik rechnen nach Angaben des BHE Bundesverband Sicherheitstechnik e.V. für das Jahr 2019 erneut mit einem Umsatzplus von 5,8% auf über 4,6 Mrd. €. Spitzenreiter werden mit jeweils rund 7% Zuwachs voraussichtlich die Brandmeldetechnik, Videosicherheit und Zutrittssteuerung sein. Die Brandmeldetechnik ist aufgrund der gesetzlichen Vorschriften traditionell der absatzstärkste Markt. Im Bereich der Videosicherheit dürfte die Ankündigung von Deutscher Bahn und Bundesregierung, die

Videosicherheit an Bahnhöfen auszubauen, auch in 2020 Auswirkungen zeigen, und der Bereich Zutrittssteuerung profitiert von ihren vielfältigen Einsatzmöglichkeiten. Auch die Umsätze in anderen sicherheitstechnischen Gewerke werden weiter steigen. Die Einbruchmeldetechnik, Sprachalarmsysteme sowie Rauch- und Wärmeabzugsanlagen und sonstigen Systeme erwarten jeweils ein Plus von mindestens 3%.

Videosicherheit und Zutrittssteuerung erwarten Wachstum

Sicherheitstechnische Gewerke erwarten einen Umsatzzuwachs von 3%

## Sicherheitsfirmen blicken zuversichtlich in die Zukunft.

Wie stark die aktuelle COVID-19-Krise die gesamtwirtschaftliche Entwicklung eintrüben wird, ist derzeit noch nicht absehbar. Das Coronavirus kann die Umsätze in der IT- und Telekommunikationsbranche belasten. Viele Unternehmen unterhalten Beziehungen zu Herstellern, Lieferanten und Kunden im asiatischen Raum. Für die Unternehmen stehen Gesundheit und Sicherheit ihrer Mitarbeiter an erster Stelle, dies hat zwangsläufig Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung für das Gesamtjahr.

## Geschäftsverlauf

Umsatz behält Vorjahresniveau nahezu bei

Fachkräftemangel wirkt sich auf Umsatz der ITK-Branche aus

Die ITK-Marktdaten zur konjunkturellen Lage sind vergleichbar mit der Entwicklung des abgelaufenen GFT-Geschäftsjahrs 2019. Die Umsatzerlöse vor Erlösschmälerungen liegen mit 128,2 Mio. € um 1,0 % unter dem Vorjahreswert. Damit verfehlte die GFT allerdings nur knapp die Umsatzmarke von 130 Mio. €. Während die Hälfte unserer Mitglieder ihren Einkaufsumsatz gesteigert haben, verzeichnete die andere Hälfte der Mitglieder Einkaufsumsatzrückgänge. Ausschlaggebend für die Veränderungen sind oft zeitliche Verschiebungen bei einzelnen größeren Projekten in den Bereichen „ITK“ und „Sicherheitstechnik“. Die Projektverzögerungen haben ihre Ursachen zum einen in der Zurückhaltung bzw. Verschiebung betrieblicher Investitionen aufgrund der konjunkturellen Eintrübung zur Jahresmitte. Zum anderen konnten, bedingt durch den Fachkräftemangel, Aufträge nur verspätet oder gar nicht ausgeführt werden. Insgesamt verlief das Jahr 2019 – mit sieben Monaten Umsatzrückgängen – und fünf Monaten Umsatzzuwächsen relativ durchwachsen, wobei das vierte Quartal das stärkste und das zweite das schwächste Quartal war.

122 bzw. 69 % unserer Mitgliedsunternehmen tätigten ein Einkaufsvolumen von bis zu 500 T€. Insgesamt 56 Mitglieder überschritten

diese Grenze. Davon erreichten 22 Mitglieder einen Einkaufsumsatz von jeweils bis zu 1.000 T€ und 34 Mitglieder von über 1.000 T€. Der Umsatzanteil dieser 34 Unternehmen ist auf 75 % gestiegen. Der durchschnittliche Einkaufsumsatz pro Mitglied ist von 727 T€ im Vorjahr auf 720 T€ bzw. um 1,0 % im Berichtsjahr gesunken.

Alle Geschäftsfelder mit Ausnahme des Bereiches Informationstechnik | Telekommunikation der GFT haben leichte Umsatzrückgänge zu verzeichnen (s. u.). Der traditionell größte Bereich Informationstechnik | Telekommunikation stagnierte nahezu auf Vorjahresniveau. Der Anteil am Gesamtumsatz stieg von 64,7 % auf 65,4 %. Der Anteil des Geschäftsbereichs Sicherheitstechnik beträgt trotz eines Umsatzrückganges um 1,5 % wie im Vorjahr 23,9 %. Der Geschäftsbereich Passive Netzwerktechnik hat mit einem Umsatzanteil von 7,6 % einen Umsatzrückgang von 4,0 % zu verzeichnen, und der Bereich Medientechnik | Sprechanlagen trägt mit einem Anteil von 2,3 % zum Gesamtumsatz bei, was einen Umsatzrückgang von 1,0 % bedeutet. Die Dienstleistungsumsätze beinhalten im Wesentlichen Umsätze aus Provisionen und Rahmenverträgen.

| Warengruppe                             | 2019<br>T€     | 2018<br>T€     | ±<br>%      |
|---|----------------|----------------|-------------|
| Informationstechnik   Telekommunikation | 83.796         | 83.773         | 0,0         |
| Sicherheitstechnik                      | 30.453         | 30.921         | -1,5        |
| Medientechnik   Sprechanlagen           | 2.979          | 3.010          | -1,0        |
| Passive Netzwerktechnik                 | 9.704          | 10.111         | -4,0        |
| Dienstleistungen   Sonstiges            | 1.265          | 1.663          | -23,9       |
| <b>Gesamtumsatz</b>                     | <b>128.197</b> | <b>129.478</b> | <b>-1,0</b> |

Warengruppenentwicklung per 31.12.2019

## DIE STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT MIT UNIFY ERMÖGLICHT ES, DEN VERTRAGSBESTAND AUSSCHLISSLICH AN GFT-MITGLIEDER ZU ÜBERTRAGEN.

Rudolf H. Saken, Sprecher des Vorstands

Auch die Wahl des Vertriebsweges unterlag 2019 durch die Anpassung der Vertriebsmodelle der Hersteller weiteren Veränderungen in Richtung des indirekten Vertriebsweges. Unverändert erfolgen 45 % aller Bestellungen im Geschäftsbereich ITK direkt bei den Herstellern (Vorjahr: 45 %), da für die GFT-Mitglieder der direkte und umfassende Support sowie zielgerichtete Produktschulungen wichtige Erfolgsfaktoren im Tagesgeschäft sind. Kleinere ITK-Anlagen und Zubehör werden über Distributionspartner bezogen. Dieser Anteil verharrte im abgelaufenen Geschäftsjahr bei 55 % aller Bestellungen.

Im Bereich **Informationstechnik | Telekommunikation** hat Unify Ende 2019 in einer weiteren Tranche den Vertragsbestand ihrer mittelständischen Kunden veräußert. Aufgrund der strategischen Partnerschaft mit Unify ist es gelungen, diesen Vertragsbestand ausschließlich an GFT-Mitglieder zu übertragen. Wir gehen davon aus, dass dies nachhaltig zu einer weiteren Erhöhung des Geschäftsvolumens in diesem Segment führen wird und die beteiligten Mitgliedsunternehmen ihre Kundenbasis im gehobenen Mittelstand hierdurch deutlich verbreitern konnten. Das Geschäftssegment stellt 65 % des Gesamtumsatzes dar.

Der Geschäftsbereich **Sicherheitstechnik** konnte an den positiven Trend des Vorjahres nicht anschließen. Der Umsatz sank um 1,5 % auf 30.453 T€, der Anteil am GFT-Gesamtumsatz beträgt jedoch wie im Vorjahr 24 %. Den Schwerpunkt bildete wie bisher die Produktgruppe Brandmeldeanlagen, die einen Umsatzrückgang von 2,2 % hinzunehmen hatte. Der Anteil am Geschäftsfeldumsatz betrug 61,9 %. Der Anteil von Einbruch- und Überfallmeldeanlagen ist mit 10,8 % gegenüber dem Vorjahr leicht steigend. Der Bereich Lichtruf trägt mit rd. 12,3 % zum Geschäftsfeldumsatz bei und war mit 1,7 % umsatzmäßig leicht rückläufig.

Sicherheitstechnik mit -1,5 % leicht rückläufig



### 83,8 Mio. €

#### IT, Telekommunikation

Telekommunikations-Endgeräte, Informations- und Kommunikationstechnik



### 30.453 T€

#### Sicherheitstechnik

Brandmelde-, Einbruch- und Überfallmeldeanlagen, Notrufsysteme, Videoüberwachung, Zutrittstechnik, Lichtruf

Passive Netzwerk-  
technik -4 %

Im Geschäftsfeld **Passive Netzwerktechnik** ist der Umsatz um 4,0 % auf 9.704 T€ beziehungsweise um 407 T€ gesunken. Der Hauptumsatz in diesem Bereich entfällt auf Anschlusstechnik und Schaltschranksysteme sowie Kabel und Leitungen. Die Passive Netzwerktechnik konnte ihren Anteil am Gesamtumsatz mit knapp 8 % gegenüber dem Vorjahr verteidigen.

Der Umsatz im Bereich **Medientechnik | Sprechanlagen** ist nach einer zweistelligen Steigerung in 2018 im nunmehr abgelaufenen Geschäftsjahr um 1,0 % auf 2.979 T€ gesunken. Der Anteil am GFT-Gesamtumsatz verringerte sich marginal auf 2,3 %. Schwerpunkt ist weiterhin mit 1.916 T€ die Produktgruppe Sprechanlagen, bei der sich der Umsatz allerdings um 12,7 % gegenüber dem Vorjahr reduziert hat. Der Umsatz in der Produktgruppe Medientechnik stieg um 31 % auf 1.039 T€.

Der Bereich **Dienstleistungen & Sonstiges** ist um 398 T€ bzw. 23,9 % auf 1.265 T€ gesunken. Der Rückgang resultiert vornehmlich aus der Vermarktung von Mobilfunk- und Festnetzprodukten, welche sich in 2019 von 928 T€ auf 676 T€ beziehungsweise um 27 % reduziert haben.

## AM ENDE HABEN WIR ALLE ZUSAMMEN EIN BESSERES STANDING IM MARKT.

Rudolf H. Saken, Sprecher des Vorstands



9.704 T€

### Passive Netzwerktechnik

Passive Netzwerktechnik,  
Reparatur- und Tauschgruppen,  
Installationsmaterial, Sonstiges



2.979 T€

### Medientechnik | Sprechanlagen

Personensuchanlagen,  
Sprechanlagen | Medientechnik



1.265 T€

### Dienstleistungen & Sonstiges

Mobilfunk- und Festnetzprodukte,  
Airtime-Provisionen, sonstige  
Dienstleistungen

## Ertragsverlauf

Die Umsatzerlöse der GFT eG sind mit rd. 1,3 Mio. € auf 128.197 T€ leicht rückläufig. Dies entspricht einem Rückgang von 1,0%.

Die Ertragslage der GFT ist zufriedenstellend. Die Gesamtausschüttung beträgt 3.775 T€ (Vorjahr: 4.218 T€). Der rückläufige Umsatz bei größeren Mitgliedern führte dazu, dass die Bonusstaffeln der Lieferanten nicht ausgeschöpft werden konnten, was im Endeffekt insgesamt zu niedrigeren Lieferantenboni geführt hat. Die Ausschüttung entspricht einem Umsatzanteil von 2,94 % gegenüber 3,26 % im Vorjahr. Schwerpunkt der Ausschüttung ist mit einem Anteil von 1,44% der Warenbonus der Lieferanten, der von 2.266 T€ auf 1.841 T€ gesunken ist.

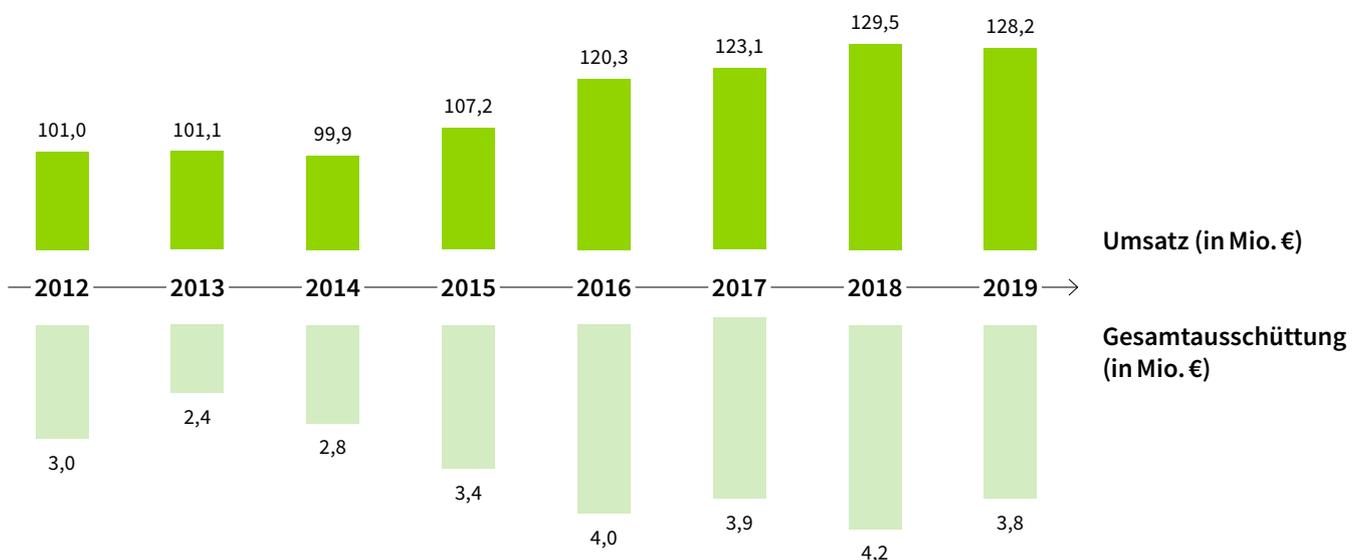
Die genossenschaftliche Rückvergütung konnte um 30 T€ auf 1.668 T€ beziehungsweise 1,30 % vom Umsatz nochmals leicht gesteigert werden.

Im Berichtsjahr erhielten 36 Mitglieder einen EDV-Bonus in Höhe von durchschnittlich 0,45 % vom Umsatz eingeräumt, sofern sie

ihre Bestellungen per Datenaustausch an die GFT übermittelten. Entsprechend der jeweiligen Umsatzentwicklung des Mitglieds ist der Wert um 48 T€ auf 266 T€ beziehungsweise 0,21 % vom Gesamtumsatz gesunken, da ein Teil des EDV-Bonus in 2019 zur Anschubfinanzierung der ESWAWI-Lösung verwendet worden ist.

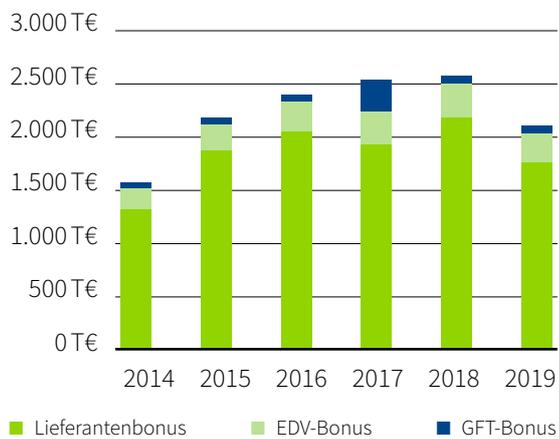
Die sonstigen betrieblichen Erträge liegen mit 138 T€ um 20 T€ über dem Vorjahreswert. Ursächlich hierfür sind Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen sowie Erträgen aus der Frühjahrs- und Herbsttagung. Darüber hinaus beinhaltet diese Position Erträge aus Vorjahres-Boni in Höhe von 11 T€. Der Restbetrag betrifft Erträge aus dem Sachbezug betrieblich genutzter Kraftfahrzeuge.

Das Rohergebnis ist um 42 T€ auf 2.492 T€ gestiegen. Der Personalaufwand in Höhe von 1.634 T€ liegt um 58 T€ unter dem Vorjahreswert. Am 31. Dezember 2019 waren in der GFT-Geschäftsstelle 22 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (Vorjahr: 21) beschäftigt, davon ein Auszubildender.





**Entwicklung der GFT-Bonusausschüttung  
(ohne genossenschaftliche Warenrückvergütung)**



**Entwicklung der genossenschaftlichen  
Warenrückvergütung der GFT**





## 2,94 %

### **Genossenschaftliche Gesamtausschüttung**

entspricht 2,94 % des Gesamtumsatzes

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich um 198 T€ auf 870 T€. Ursächlich hierfür war einerseits die Umstellung des Ausweises bei den Marketingkosten, wobei die Erträge nicht mehr mit den Aufwendungen saldiert worden sind, sodass hierdurch die Vergleichbarkeit gegenüber dem Vorjahr eingeschränkt ist.

Darüber hinaus ist hierin der Aufwand für die Instandhaltung der Geschäftsstelle sowie die Erneuerung der Außendarstellung enthalten. Durch die rege Inanspruchnahme der GFT-Projektfinanzierung erhöhte sich das Zins-

ergebnis um 61 T€ auf 194 T€ und trägt somit ebenfalls positiv zum Gesamtergebnis bei. Der Jahresüberschuss von 43.604 € reduziert sich noch um die Verzinsung der freiwilligen Geschäftsguthaben der Mitglieder in Höhe von 5.258 €. Der restliche Betrag wurde auf Vorschlag des Vorstands mit 25.000 € der gesetzlichen Rücklage und mit 13.346 € den anderen Ergebnissrücklagen zugeführt.

## Vermögens- und Finanzlage

Das Anlagevermögen in Höhe von 502 T€ wird in vollem Umfang durch eigene Mittel gedeckt. Ein Eigenkapitalanteil von 2.479 T€ steht außerdem zur Finanzierung von Teilen des Umlaufvermögens zur Verfügung.

Die im abgelaufenen Geschäftsjahr getätigten Investitionen in Höhe von 76 T€ betreffen neben dem Ersatz von Betriebs- und Geschäftsausstattung vornehmlich die Modernisierung der IT-Ausstattung im Hinblick auf die weitere Digitalisierung der Geschäftsprozesse.

Die im Geschäftsjahr 2019 erworbenen Unify-Lizenzen im Wert von insgesamt 5,0 Mio. € konnten per Ende Dezember 2019 vollständig mit aktuellen Projekten verrechnet werden.

Stichtagsbedingt und aufgrund erhöhter Inanspruchnahme von GFT-Valuten sind die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 3.914 T€ auf 11.953 T€ gestiegen. Sie stellen mit 87 % der Bilanzsumme den größten Einzelposten der Aktiva dar. Hierdurch kam es zu einer Bilanzverlängerung, sodass sich die Bilanzsumme insgesamt um 2.760 T€ auf 13.746 T€ erhöht hat.

In den sonstigen Vermögensgegenständen sind Bonusforderungen gegen Lieferanten in Höhe von 891 T€ enthalten.

Das Eigenkapital ist absolut betrachtet weiter gestiegen und liegt mit 2.989 T€ um 78 T€ über dem Vorjahreswert. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten bestanden zum Stichtag in Höhe von 2.386 T€. Die Ursache liegt im erhöhten Liquiditätsbedarf aufgrund der von den Mitgliedern zum Jahresende verstärkt in Anspruch genommenen GFT-Projektfinanzierung. Die GFT verfügt jederzeit über ausreichende finanzielle Mittel sowie freie Kreditlinien, um ihren Zahlungsverpflichtungen fristgerecht nachkommen zu können.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich abrechnungs- und stichtagsbedingt auf 3.797 T€ und wurden gegenüber den Lieferanten stets in der wirtschaftlich günstigsten Weise reguliert.

In den sonstigen Verbindlichkeiten in Höhe von 3.516 T€ ist die Restausschüttung an die Mitgliedsunternehmen in Höhe von 2.670 T€ enthalten. Sie besteht aus der genossenschaftlichen Rückvergütung, dem DFÜ-Bonus für das zweite Halbjahr 2019 und den restlichen Zielerreichungsboni der Lieferanten.

Investitionen in Modernisierung der IT-Ausstattung und Digitalisierung

Mitglieder nutzten stichtagsbedingt erhöhte GFT-Valuten

### Eigenkapitalentwicklung der GFT eG



**Vermögens- und Kapitalstruktur der GFT**

| Aktiva  | 2019            |              | 2018            |              | Veränderung    |             |
|---|-----------------|--------------|-----------------|--------------|----------------|-------------|
|   | T€              | %            | T€              | %            | T€             | %           |
| <b>Anlagevermögen</b>   | <b>501,6</b>    | <b>3,6</b>   | <b>486,3</b>    | <b>4,4</b>   | <b>15,3</b>    | <b>3,1</b>  |
| Vorräte   | 0,0             | 0,0          | 0,0             | 0,0          | 0,0            | 0,0         |
| Warenforderungen  | 11.953,0        | 87,0         | 8.039,3         | 73,2         | 3.913,7        | 48,7        |
| Sonstige Aktiva   | 1.291,8         | 9,4          | 2.460,9         | 22,4         | -1.169,1       | -47,5       |
| <b>Umlaufvermögen</b>   | <b>13.244,8</b> | <b>96,4</b>  | <b>10.500,2</b> | <b>95,6</b>  | <b>2.744,6</b> | <b>26,1</b> |
| <b>Bilanzsumme</b>  | <b>13.746,4</b> | <b>100,0</b> | <b>10.986,5</b> | <b>100,0</b> | <b>2.759,9</b> | <b>25,1</b> |
| <b>Passiva</b>  |                 |              |                 |              |                |             |
|   |                 |              |                 |              |                |             |
| Geschäftsguthaben   | 1.423,0         | 10,3         | 1.384,4         | 12,6         | 38,6           | 2,8         |
| Kapital- u. Ergebnismrücklage,<br>Bilanzgewinn und<br>sonstige Eigenkapitalbestandteile | 1.565,8         | 11,4         | 1.526,5         | 13,9         | 39,3           | 2,6         |
| <b>Eigenkapital</b>   | <b>2.988,8</b>  | <b>21,7</b>  | <b>2.910,9</b>  | <b>26,5</b>  | <b>77,9</b>    | <b>2,7</b>  |
| Rückstellungen  | 1.008,9         | 7,3          | 518,7           | 4,7          | 490,2          | 94,5        |
| Kurzfristige Bankschulden   | 2.385,5         | 17,4         | 0,0             | 0,0          | 2.385,5        | 100,0       |
| Lieferantenverbindlichkeiten  | 3.797,0         | 27,6         | 4.044,3         | 36,8         | -247,3         | -6,1        |
| Sonstige Verbindlichkeiten  | 3.566,2         | 26,0         | 3.512,6         | 32,0         | 53,6           | 1,5         |
| <b>Fremdmittel</b>  | <b>10.757,6</b> | <b>78,3</b>  | <b>8.075,6</b>  | <b>73,5</b>  | <b>2.682,0</b> | <b>33,2</b> |
| <b>Bilanzsumme</b>  | <b>13.746,4</b> | <b>100,0</b> | <b>10.986,5</b> | <b>100,0</b> | <b>2.759,9</b> | <b>25,1</b> |

**Mitgliederentwicklung**

Zum 31. Dezember 2019 gehörten der GFT 172 Mitglieder an. Die sieben Abgänge setzen sich aus drei Kündigungen sowie vier Ausschlüssen zusammen. Demgegenüber stand ein Zugang. Die GFT ist weiter bestrebt, interessante Unternehmen im In- und Ausland als Mitglieder zu gewinnen, denn jedes ITK-Systemhaus, das der GFT beitrifft, stärkt die Marktposition des GFT-Unternehmensverbunds.

Jedes Mitglied ist nicht nur Kunde, sondern gleichzeitig auch Eigentümer der GFT. In Abhängigkeit von dem mit der GFT getätigten Umsatz zeichnen die Mitglieder Geschäftsanteile von je 3.100,00 €. 100 Mitglieder sind mit einem Anteil beteiligt, 27 Mitglieder halten zwei und 45 Mitglieder halten mehr als zwei Anteile an der GFT. Die Geschäftsguthaben sind mit einem Anteil von 48 % ein beachtlicher Teil des Eigenkapitals.

Ergebnisse aus dem GFT-Betriebsvergleich 2018



**5,0%**

Durchschnittliche  
Umsatzrendite 2018



**12,5 Mio. €**

Durchschnittsumsatz der  
ITK-Unternehmen in der GFT



**+2,1%**

Steigerung des  
Rohertrags auf 58,7%



# ITK-BRANCHE IM ZAHLENVERGLEICH

**Der ITK-Branche geht es gut. Die GFT-Mitgliedsunternehmen zeichnen sich aus durch eine solide Eigenkapitalausstattung, eine steigende Rohertragsquote sowie eine überdurchschnittliche Umsatzrendite.**

Der im Jahr 2019 durchgeführte Betriebsvergleich der GFT-Mitgliedsunternehmen basiert auf den Bilanzdaten zum 31.12.2018. Für diesen Betriebsvergleich wurden insgesamt 53 Unternehmen mit einem Gesamtumsatz von über 530 Mio. € sowie 3.630 Mitarbeitern berücksichtigt. Damit gleichzeitig ein wirklicher Jahresvergleich vorgenommen werden konnte, wurden zudem nur die Unternehmen berücksichtigt, bei denen die Daten beider Jahre vorlagen und ausgewertet werden konnten. Die Ergebnisse dieses Betriebsvergleiches sind somit nicht mit den Gegenüberstellungen aus anderen Jahren vergleichbar, da die Zusammensetzung der Grundgesamtheit abweichen kann.

Die GFT bietet seit vielen Jahren einmal jährlich diesen Branchenbetriebsvergleich, basierend auf den Bilanzdaten des Vorjahres und kombiniert mit einem externen Bilanzrating, für die Mitgliedsunternehmen an.

Der Betriebsvergleich listet, unterteilt in Größenklassen, die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen der ITK-Branche auf. So können die Unternehmer ihre Werte mit denen gleichartiger Betriebe vergleichen. Gleichzeitig bietet die Analyse die Chance, betriebsinterne Fehlerquellen zu finden und Maßnahmen zur Beseitigung zu erarbeiten.



## 3.630

**Mitarbeiter**  
in den Mitgliedsunternehmen  
dieses Sektors

**➤ NACH WIE VOR IST DIE  
AUSLASTUNG UNSERER  
MITGLIEDSUNTERNEHMEN  
SEHR HOCH.**

Dr. Stefan Touchard, Vorstand der GFT



**12.519 T€**

**Durchschnittsumsatz**  
in 2018 über alle Betriebe

### Gesamtvergleich

Über alle Betriebe war in 2018 eine Umsatzsteigerung in Höhe von 14,9% zu verzeichnen. In den einzelnen Umsatzgrößenklassen sind jedoch abweichende Entwicklungen festzustellen. Insbesondere die kleineren Betriebe in der Größenklasse bis 5 Mio. € Nettoumsatz haben im Durchschnitt einen Umsatzrückgang von 9,5% zu verzeichnen, während hingegen die Betriebe in der Größenklasse über 5 Mio. € mit 1,9% leicht zugelegt haben. Der Durchschnittsumsatz aller Betriebe belief sich in 2018 auf 12.519 T€.

Die Kalkulation und damit der Rohertrag konnten in 2018 weiter um 2,1%-Punkte auf nunmehr 58,7% gesteigert werden. Die Personalkosten stiegen – trotz des rasanten Umsatzzuwachses – nur moderat von 39,1% auf 39,8%.

Die Gesamtkosten legen um 1,5%-Punkte auf 55,0% vom Netto-Umsatz leicht zu. Das steuerliche Betriebsergebnis erhöhte sich aufgrund des Umsatz- und Rohertragswachstums von 4,5% vom Umsatz um 0,5% auf 5,0% vom Umsatz.



| ITK-Branche GFT – Durchschnitt                        | 2018                | 2017                | Veränderung<br>2018 zu 2017 |
|---|---------------------|---------------------|-----------------------------|
| <b>Durchschnittlicher Umsatz, netto</b>               | <b>12.518.758 €</b> | <b>10.892.344 €</b> | <b>14,9%</b>                |
| ./. Wareneinsatz                                      | 41,3%               | 43,4%               | -2,1%                       |
| dav.: bezogene Waren                                  | 31,4%               | 33,0%               | -1,6%                       |
| dav.: bezogene Leistungen                             | 9,9%                | 10,5%               | -0,5%                       |
| <b>= Rohertrag</b>                                    | <b>58,7%</b>        | <b>56,6%</b>        | <b>2,1%</b>                 |
| <b>Sonstige betriebl. Erträge</b>                     | <b>2,2%</b>         | <b>2,5%</b>         | <b>-0,3%</b>                |
| ./. Personalkosten                                    | 39,8%               | 39,1%               | 0,7%                        |
| ./. Abschreibungen                                    | 2,4%                | 2,0%                | 0,4%                        |
| ./. Raumkosten  | 1,9%                | 1,7%                | 0,2%                        |
| ./. Versicherungen, Beiträge                          | 0,4%                | 0,3%                | 0,1%                        |
| ./. Reparaturen, Instandhaltung                       | 0,2%                | 0,1%                | 0,1%                        |
| ./. Fahrzeugkosten                                    | 3,3%                | 2,5%                | 0,8%                        |
| ./. Werbe- und Reisekosten                            | 1,1%                | 0,9%                | 0,2%                        |
| ./. Kosten der Warenabgabe                            | 0,2%                | 0,1%                | 0,1%                        |
| ./. Zinsaufwand                                       | 0,5%                | 0,5%                | 0,0%                        |
| ./. Verschiedene betriebliche Aufwendungen            | 5,2%                | 6,2%                | -1,0%                       |
| <b>= Gesamtkosten</b>                                 | <b>55,0%</b>        | <b>53,5%</b>        | <b>1,5%</b>                 |
| + Zinsen u. sonstige Erträge                          | 0,6%                | 0,4%                | 0,2%                        |
| <b>= Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b> | <b>6,5%</b>         | <b>6,0%</b>         | <b>0,5%</b>                 |
| ./. Steuern   | 1,5%                | 1,5%                | 0,0%                        |
| <b>= Jahresüberschuss</b>                             | <b>5,0%</b>         | <b>4,5%</b>         | <b>0,5%</b>                 |
| Durchschnittliche Anzahl Mitarbeiter (nach Köpfen)    | 84                  | 75                  | 12,9%                       |
| Umsatz pro Mitarbeiter (in €/Kopf)                    | 148.171 €           | 145.490 €           | 1,8%                        |
| Personalkosten pro Mitarbeiter (in €)                 | 58.933 €            | 56.898 €            | 3,6%                        |
| Durchschnittliche Eigenkapitalquote (in %)            | 35,0%               | 36,9%               | -5,1%                       |
| Eigenkapitalrentabilität (in %)                       | 29,8%               | 27,1%               | 10,0%                       |
| Umsatz je € Personalaufwand (in €)                    | 2,51 €              | 2,56 €              | -1,7%                       |
| Debitorenlaufzeit (in Tagen)                          | 58                  | 43                  | 34,9%                       |
| Kreditorenlaufzeit (in Tagen)                         | 52                  | 35                  | 49,3%                       |



**57,5 %**

**Rohhertrag**  
in Betrieben mit  
bis zu 5 Mio. € Umsatz

Personalkosten reduzieren sich um 1,1 % gegenüber dem Vorjahr

**Die Ergebnisse im Detail I:  
Umsatzgrößenklasse bis 5 Mio. €**

Die Betriebe in dieser Umsatzgrößenklasse stellen die anzahlmäßig größte Gruppe dar. Das Jahr 2018 hat in dieser Umsatzgrößenklasse zu einem Umsatzrückgang von 9,5 % geführt. Allerdings weisen diese Unternehmen aufgrund einer geringeren Gesamtkostenbelastung mit 5,3 % vom Netto-Umsatz das höchste steuerliche Betriebsergebnis auf. Der Rohhertrag steigt in dieser Gruppe von 57,2 % auf 57,5 % vom Nettoumsatz.

Die Personalkosten reduzieren sich um 1,1 % auf 35,9 %. Die Gesamtkosten betragen 51,6 % im Vergleich zu 52,6 % zum Vorjahr. Auch die Personalkosten pro Mitarbeiter dieses Betriebstyps tendieren mit 53.136 € pro Kopf um 5,0 T€ unter dem Durchschnitt aller Betriebe. Die Mitarbeiterproduktivität kann problemlos mit der von größeren Unternehmen der Branche mithalten.

Wie sehen die weiteren Zukunftsaussichten für Betriebe dieser Betriebsgröße aus?

„Unter dem Strich“ lässt sich in dieser Betriebsgröße ohne weiteres ein Unternehmerlohn verdienen, wie er sich auch in größeren Unternehmen im Angestelltenverhältnis erzielen lässt – wenn auch dort wahrscheinlich mit einer geringeren wöchentlichen Arbeitszeit. Dennoch bietet diese Betriebsgröße genügend Perspektiven für eine positive Weiterentwicklung.

Letztendlich entscheidet nicht die Umsatzgröße allein über den Erfolg der kleineren Betriebstypen. Die Wendigkeit, sich neuen Entwicklungen schneller anzupassen, als es größere Unternehmen können, sowie eine ausgewogene Rohertrags- und Gesamtkostenstruktur sind noch wesentlicher für den Markterfolg kleinerer bis mittlerer ITK-Unternehmen.

Gleichzeitig wird es aber auch immer schwieriger, überhaupt Mitarbeiter zu finden. Nicht immer reicht heute das „gute und familiäre“ Betriebsklima als Argument zur Mitarbeitergewinnung aus. Auf Dauer werden notwendige Anpassungen in der Gehaltsstruktur über

**Umsatzentwicklung**

| Betriebe Durchschnitt  | Betriebe < 5 Mio. € Umsatz | Betriebe > 5 Mio. € Umsatz |                |  |      |                     |   |      |                    |               |  |      |                    |   |      |                     |               |  |      |                     |
|--|----------------------------|----------------------------|----------------|--|------|---------------------|---|------|--------------------|---------------|--|------|--------------------|---|------|---------------------|---------------|--|------|---------------------|
| <table border="1"> <tr> <td>2018</td> <td><b>12.518.758 €</b></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"><b>+14,9 %</b></td> </tr> <tr> <td>2017</td> <td><b>10.892.344 €</b></td> </tr> </table> | 2018                       | <b>12.518.758 €</b>        | <b>+14,9 %</b> |  | 2017 | <b>10.892.344 €</b> | <table border="1"> <tr> <td>2018</td> <td><b>1.626.490 €</b></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"><b>-9,5 %</b></td> </tr> <tr> <td>2017</td> <td><b>1.797.837 €</b></td> </tr> </table> | 2018 | <b>1.626.490 €</b> | <b>-9,5 %</b> |  | 2017 | <b>1.797.837 €</b> | <table border="1"> <tr> <td>2018</td> <td><b>25.044.866 €</b></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"><b>+1,9 %</b></td> </tr> <tr> <td>2017</td> <td><b>24.577.625 €</b></td> </tr> </table> | 2018 | <b>25.044.866 €</b> | <b>+1,9 %</b> |  | 2017 | <b>24.577.625 €</b> |
| 2018   | <b>12.518.758 €</b>        |                            |                |  |      |                     |   |      |                    |               |  |      |                    |   |      |                     |               |  |      |                     |
| <b>+14,9 %</b>   |                            |                            |                |  |      |                     |   |      |                    |               |  |      |                    |   |      |                     |               |  |      |                     |
| 2017   | <b>10.892.344 €</b>        |                            |                |  |      |                     |   |      |                    |               |  |      |                    |   |      |                     |               |  |      |                     |
| 2018   | <b>1.626.490 €</b>         |                            |                |  |      |                     |   |      |                    |               |  |      |                    |   |      |                     |               |  |      |                     |
| <b>-9,5 %</b>  |                            |                            |                |  |      |                     |   |      |                    |               |  |      |                    |   |      |                     |               |  |      |                     |
| 2017   | <b>1.797.837 €</b>         |                            |                |  |      |                     |   |      |                    |               |  |      |                    |   |      |                     |               |  |      |                     |
| 2018   | <b>25.044.866 €</b>        |                            |                |  |      |                     |   |      |                    |               |  |      |                    |   |      |                     |               |  |      |                     |
| <b>+1,9 %</b>  |                            |                            |                |  |      |                     |   |      |                    |               |  |      |                    |   |      |                     |               |  |      |                     |
| 2017   | <b>24.577.625 €</b>        |                            |                |  |      |                     |   |      |                    |               |  |      |                    |   |      |                     |               |  |      |                     |

**Rohhertrag**

| Betriebe Durchschnitt   | Betriebe < 5 Mio. € Umsatz | Betriebe > 5 Mio. € Umsatz |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |
|---|----------------------------|----------------------------|---------------|--|------|---------------|---|------|---------------|---------------|--|------|---------------|---|------|---------------|---------------|--|------|---------------|
| <table border="1"> <tr> <td>2018</td> <td><b>58,7 %</b></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"><b>+2,1 %</b></td> </tr> <tr> <td>2017</td> <td><b>56,6 %</b></td> </tr> </table> | 2018                       | <b>58,7 %</b>              | <b>+2,1 %</b> |  | 2017 | <b>56,6 %</b> | <table border="1"> <tr> <td>2018</td> <td><b>57,5 %</b></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"><b>+0,3 %</b></td> </tr> <tr> <td>2017</td> <td><b>57,2 %</b></td> </tr> </table> | 2018 | <b>57,5 %</b> | <b>+0,3 %</b> |  | 2017 | <b>57,2 %</b> | <table border="1"> <tr> <td>2018</td> <td><b>58,9 %</b></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"><b>+2,4 %</b></td> </tr> <tr> <td>2017</td> <td><b>56,5 %</b></td> </tr> </table> | 2018 | <b>58,9 %</b> | <b>+2,4 %</b> |  | 2017 | <b>56,5 %</b> |
| 2018  | <b>58,7 %</b>              |                            |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |
| <b>+2,1 %</b>   |                            |                            |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |
| 2017  | <b>56,6 %</b>              |                            |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |
| 2018  | <b>57,5 %</b>              |                            |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |
| <b>+0,3 %</b>   |                            |                            |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |
| 2017  | <b>57,2 %</b>              |                            |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |
| 2018  | <b>58,9 %</b>              |                            |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |
| <b>+2,4 %</b>   |                            |                            |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |
| 2017  | <b>56,5 %</b>              |                            |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |   |      |               |               |  |      |               |

eine weitere Erhöhung der Kalkulationsgrundlagen im Unternehmen verdient werden müssen. Hierbei gilt es, den Faktor der sogenannten nicht-verrechenbaren Arbeitszeiten weiter zu reduzieren. In vielen Fällen wären diese Zeiten durchaus verrechenbar, hierzu sind aber vielfach die internen Betriebsabläufe auf den Prüfstand zu stellen.

### Die Ergebnisse im Detail II:

#### Umsatzgrößenklasse über 5 Mio. €

Die Betriebe mit einem Umsatz von mehr als 5 Mio. € erzielen 2018 ein Plus von 1,9%. Der Rohertrag erhöht sich im Vergleich zum Vorjahr um 2,4% auf durchschnittlich 58,9% vom Nettoumsatz. Nichtsdestotrotz wird allerdings deutlich, dass es insbesondere den größeren Betriebsformen deutlich besser gelungen ist, höhere Stundenverrechnungssätze am Markt durchzusetzen, die letztendlich hier zu einer höheren Rohertragsquote führen.

Die Umsatzsteigerung geht gleichzeitig mit einer weiteren Steigerung der Arbeitskosten in Form von Personalkosten einher. Die Gesamt-

kosten erhöhen sich um 1,5%-Punkte auf 55,3%, wesentlich getrieben von Personal-, Fahrzeug- und sonstigen Kosten. Das Betriebsergebnis steigt gegenüber dem Vorjahr auf 5,0% vom Umsatz. Vielfach werden die noch vorhandenen Kosteneinsparungspotentiale der sog. „Eh-da“-Kosten wie z. B. Fuhrpark, Versicherungen, Steuer- und Rechtsberatung, Bürobedarf, Aus- und Weiterbildung etc. zu wenig analysiert. Die GFT bietet hier interessante Ansätze, die genau auf die Kostenminimierung in diesen Bereichen abzielen.

Es fällt auf, dass scheinbar die Unternehmen mit einem Umsatz von über 5 Mio. € ihre Mitarbeiter deutlich produktiver einsetzen, als es kleinere Unternehmen tun. Durchschnittlich werden in dieser Betriebsgröße Pro-Kopf-Umsätze von 148.194 €/Mitarbeiter (+0,1% gegenüber dem Vorjahr) erzielt. Mit einem Euro Personalaufwand erwirtschaften diese Unternehmen durchschnittlich 2,49€ an Umsatz. Die Unternehmen bis 5 Mio. € Umsatz erreichen sogar einen durchschnittlichen Umsatz von 2,78€ pro 1€ Personalaufwand.

Größere Betriebe können höhere Stundenverrechnungssätze durchsetzen



# 58,9%

**Rohertrag**  
in Betrieben  
mit mehr als  
5 Mio. € Umsatz

### Personalkosten

Betriebe Durchschnitt

|              |       |
|--------------|-------|
| 2018         | 39,8% |
| <b>+0,7%</b> |       |
| 2017         | 39,1% |

Betriebe <5 Mio. € Umsatz

|              |       |
|--------------|-------|
| 2018         | 35,9% |
| <b>-1,1%</b> |       |
| 2017         | 37,0% |

Betriebe >5 Mio. € Umsatz

|              |       |
|--------------|-------|
| 2018         | 40,2% |
| <b>+0,9%</b> |       |
| 2017         | 39,3% |

### Pro-Kopf-Umsatz

Betriebe Durchschnitt

|              |           |
|--------------|-----------|
| 2018         | 148.171 € |
| <b>+1,8%</b> |           |
| 2017         | 145.490 € |

Betriebe <5 Mio. € Umsatz

|               |           |
|---------------|-----------|
| 2018          | 147.863 € |
| <b>+15,1%</b> |           |
| 2017          | 128.417 € |

Betriebe >5 Mio. € Umsatz

|              |           |
|--------------|-----------|
| 2018         | 148.194 € |
| <b>+0,1%</b> |           |
| 2017         | 148.058 € |

Überdurchschnittliche Eigenkapitalausstattung

**Insgesamt**

Die wirtschaftliche Lage der ITK-Branche ist zufriedenstellend. Die Unternehmen verfügen über eine überdurchschnittliche Eigenkapitalausstattung, die einerseits hilft, sich ergebende Marktchancen zu nutzen, andererseits aber auch die Auswirkungen eines Konjunkturerinbruches abmildern kann.

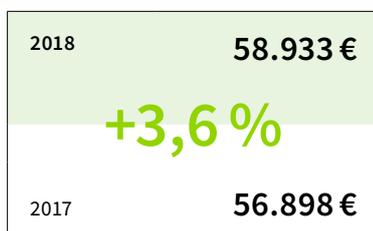
Nach wie vor ist die Auslastung unserer Mitgliedsunternehmen sehr hoch, was im Wesentlichen der nachhaltig positiven Baukonjunktur und der niedrigen Zinsen geschuldet bleibt. Dennoch werden viele Unternehmen im Umsatzwachstum ausgebremst, da nicht ausreichend Fachkräfte zur Verfügung stehen, um den notwendigen Personalbedarf in der Branche zu decken. Dies wird auch zukünftig leichte Bremsspuren in den Bilanzen hinterlassen, da nicht jedes Unternehmen bereit sein wird, um jeden Preis neue Mitarbeiter einzustellen.

Dem Fachkräftemangel ist neben einem weiterhin hohen Engagement unserer Mitgliedsunternehmen im Bereich der Ausbildung auch durch eine Steigerung der eigenen Arbeitgeberattraktivität beizukommen, um auch zukünftig für junge Fachkräfte auf dem Arbeitsmarkt interessant zu bleiben oder zu werden.

Die Arbeitgebermarke ist auch entscheidend für den Verbleib von Mitarbeitern in einem Unternehmen, hier geht es im Wesentlichen um die Thematik der „Mitarbeiterbindung“. „Employer Branding“ ist in Zeiten des „War for talents“, des immer härter werdenden Kampfes um qualifizierte Fach- und Führungskräfte, im aktuellen Jahr weiterhin eine enorme Herausforderung für unsere Mitgliedsunternehmen.

**Personalkosten pro Mitarbeiter**

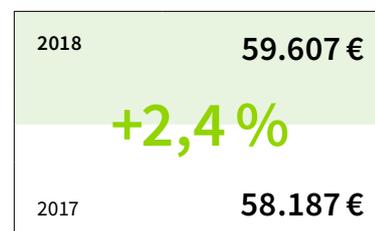
Betriebe Durchschnitt



Betriebe <5 Mio. € Umsatz



Betriebe >5 Mio. € Umsatz



**Umsatz je € Personalaufwand**

Betriebe Durchschnitt



Betriebe <5 Mio. € Umsatz



Betriebe >5 Mio. € Umsatz



# SCHLAGLICHTER 2019



89.563

**In- / Out-E-Mails**  
Zeichen für den  
kontinuierlichen Dialog



76

**Lieferanten**  
Übersichtliche  
Struktur, starke Partner



20.109

**Logins im GFT-Intranet**  
Immer up-to-date  
dank der Plattform



58.190

**Telefonate**  
Persönliche Beratung  
ist unersetzlich



117.232

**Rechnungen**  
Zeitnah und korrekt abgerechnete Leistungen

376,9 %

**Dividenden-Rendite**  
Die GFT-Mitgliedschaft ist eine profitable Investition.



18

**Veranstaltungen**  
Immer in Kontakt

3.775.753

**GFT-Artikelbestand**  
Auswahl und Breite des Angebots sind einzigartig

128.196.667 €

**Umsatz 2019**  
Ein überzeugender Erfolg für alle Mitglieder

243

**Anzahl vermittelter KFZ**  
Ein weiterer Vorteil für unsere  
Mitgliedsunternehmen: Mobilität

# PROGNOSE-, RISIKO- UND CHANCENBERICHT

Die Risikopolitik der GFT ist darauf ausgerichtet, den Unternehmenswert und den Nutzen für die Genossenschaftsmitglieder systematisch und kontinuierlich zu steigern.

## Prognosebericht

### Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Telekommunikation setzt ihr Wachstum in 2020 voraussichtlich mit einem Plus von 0,9% bei 68,8 Mrd. € fort. Der Markt für TK-Endgeräte wächst um 2,5% auf 12,8 Mrd. €. Und auch die Investitionen in Telekommunikationsdienste sowie Telekommunikationsinfrastruktur steigen in 2020 – mit einem moderaten Wachstum – um 0,4% auf 48,8 Mrd. € bzw. um 2,0% auf 7,2 Mrd. €.

Auch der europäische Markt für Produkte und Dienste der Informationstechnik und Telekommunikation (ITK) wuchsen 2019 stabil, aber langsamer als im Vorjahr. Die ITK-Umsätze in den EU-Staaten werden dieses Jahr voraussichtlich um 2,4% auf 653 Mrd. € zunehmen. Im vergangenen Jahr war das Plus mit 2,9% noch etwas höher ausgefallen. Das

teilt der Digitalverband Bitkom auf Grundlage einer aktuellen Studie des European Information Technology Observatory (EITO) mit. Wie in den Vorjahren entwickelt sich das IT-Geschäft besser als der Telekommunikationsmarkt. Die Umsätze mit IT-Hardware, IT-Dienstleistungen und Software steigen der Prognose zufolge um 3,0% auf 357 Mrd. €, wobei unter den nord- und westeuropäischen Staaten Irland (plus 6,6%), Finnland (plus 4,1%) und Schweden (plus 4,0%) die stärksten Wachstumsraten verzeichnen. In den östlichen EU-Ländern liegen die Tschechische Republik (plus 6,6%), Bulgarien (plus 6,5%) und Kroatien (plus 5,2%) vorn. Der Telekommunikationsmarkt in der EU wächst dagegen schwächer um 1,7% auf 296 Mrd. €.

Der Markt für Telekommunikation und Infrastruktur wächst



**68,8 Mrd. €**

Marktvolumen Telekommunikation  
in Deutschland



**+2,5 %**

Marktwachstum  
bei TK-Endgeräten

## Risikobericht

### GFT-Risikomanagementsystem

Um den Vorstand bei der frühzeitigen Identifizierung unternehmerischer Risiken und der Einleitung notwendiger Maßnahmen zur Abwendung potenzieller Schäden zu unterstützen, verfügt GFT über ein ganzheitliches Risikomanagementsystem.

Der Risikomanagementprozess ist gegenüber den Vorjahren unverändert. Das Risikomanagementsystem der GFT wird durch ein schriftlich dokumentiertes Qualitätsmanagementsystem (QMS) unterstützt.

Seit dem letzten Audit wurde auf die neue ISO 9001:2015-Norm umgestellt. Dies hatte eine Neustrukturierung der QM-Dokumentation und der Risikobeurteilung zur Folge. Im Oktober 2018 wurde die GFT durch die TÜV Rheinland Cert GmbH, Köln, nach einem Audit rezertifiziert und bestätigt, dass ein Qualitätsmanagementsystem etabliert ist und ordnungsgemäß angewendet wird.

Die GFT verfügt über ein System zur Erfassung und Kontrolle von geschäftlichen und finanziellen Risiken. Die Elemente des Risikomanagementsystems sind dafür ausgelegt, die unternehmerischen Risiken frühzeitig zu erkennen und zu steuern sowie die Erreichung der geschäftlichen Ziele abzusichern.

### Einzelrisiken aus Tagesgeschäft

Es bestehen aktuell keine für GFT potenziell bestandsgefährdenden Einzelrisiken und auch die gesamte Risikolage ist unverändert stabil. Um die internen Risiken zu minimieren, wird das Qualitäts- und Risikobewusstsein der Führungskräfte und Mitarbeiter kontinuierlich gefördert und eingefordert. Dazu existieren in allen Unternehmensbereichen verbindliche Richtlinien und Verfahrensanweisungen. Die Grundsätze, Richtlinien, Prozesse und Verantwortlichkeiten des internen Kontrollsystems sind dabei so definiert und etabliert, dass sie eine vollständige, richtige und zeitnahe Erfassung aller geschäftlichen Transaktionen gewährleisten sowie verlässliche Informationen über die finanzielle Situation des Unternehmens zur internen und externen Verwendung liefern.

**Keine bestandsgefährdenden Einzelrisiken für GFT**



Qualitäts- und Kreditmanagement der GFT sind DIN-ISO-zertifiziert

Zusätzlich bestehen Versicherungen mit marktüblichen Deckungssummen und Selbst-behalten, u. a. gegen Elementar- und Haft-pflichtschäden. Ein aktueller Versicherungs-spiegel gibt Auskunft über den Umfang der Verträge. Externe und damit kaum beeinfluss-bare Risiken durch rechtliche und politische Entwicklungen des Markt- und ITK-Umfelds unterliegen einer fortlaufenden Beobach-tung. Soweit notwendig, werden Szenarien und Maßnahmenkataloge entwickelt, um die Leistungsfähigkeit der GFT auch bei negativen externen Einflüssen uneingeschränkt auf-rechterhalten zu können.

## Qualitäts- und Kreditmanagementsystem arbeiten Hand in Hand.

Die Geschäftsrisiken werden dadurch ge-mindert, dass Umsätze und Auftragsbestände einer täglichen Überwachung unterliegen. Aktuelle Trends und Mitgliederentwicklungen werden durch regelmäßige Kommunikation mit unseren Mitgliedsunternehmen anlässlich von Round-Table-Gesprächen, Info-/Erfa-Kreisen, Arbeits- und Leistungskreissitzungen sowie Managementbesuchen bei Mitgliedern und Lieferanten aufgenommen und bei der Bewertung der Geschäftsrisiken entsprechend gewürdigt. Darüber hinaus dient der Intranet-Auftritt der GFT sowohl Mitgliedern als auch der Geschäftsleitung dazu, sich mit den wesentlichen Informationen aus Umsatz- und Debitorenmanagement zu versorgen.

**Niedrige Geschäftsrisiken dank intensiven Dialogs mit den Mitgliedern**

Die IT-Infrastruktur ist darauf ausgerichtet, dass technische Risiken keinen wesentlichen Einfluss auf den Betrieb haben. Durch konti-nuierliche Instandhaltungen und Wartungen werden Ausfallrisiken minimiert. Darüber hinaus sind zahlreiche Systeme redundant ausgelegt. Kurzfristige Unterbrechungen können zuverlässig überbrückt werden, bei-spielsweise mithilfe von Notstromaggregaten. Das Risiko von unbefugten Zugriffen auf die Datenbestände wird durch Zugriffsberechtigungen, Verschlüsselungen und die Einhal-tung von höchsten IT-Sicherheitsstandards eingeschränkt. Die Planungs- und Wirtschaft-lichkeitsrisiken werden durch monatliche Er-folgsrechnungen und Fortschreibung der Pla-nungsrechnung des aktuellen Geschäftsjahres mit entsprechenden Vorjahresvergleichen überwacht. Darüber hinaus werden quartals-weise Mitglieder- und Lieferantenstatistiken erstellt, um Abweichungen hinsichtlich Umsatzveränderungen oder zu erwartender Bonuszahlungen der Lieferanten frühzeitig zu erkennen und gegenzusteuern. Am Ende des Geschäftsjahres wird eine Investitionsplanung für das neue Geschäftsjahr erstellt und den Gremien zur Kenntnis vorgelegt.

Als Risiken aus dem Personalbereich sind u. a. Engpässe bei der Personalbeschaffung und die unerwünschte Fluktuation von Fach-kräften zu nennen. Diesen Risiken wird durch frühzeitige Rekrutierungsmaßnahmen, geziel-te Personalentwicklungen sowie ein variables und erfolgsabhängiges Vergütungssystem begegnet.

### Liquiditäts- und Finanzrisiken

Die Liquiditätsrisiken werden durch kurzfristige Liquiditätsvorschauen, die tägliche Dokumentation der Bankkontostände und ausreichende Kreditlinien minimiert. Negative Auswirkungen von künftigen Zinssteigerungen können durch zum Teil langfristige Finanzierungen gering gehalten werden.

Aus der Delkredere-Zusage für unsere Mitglieder gegenüber unseren Vertragslieferanten resultiert ein wesentliches Forderungsausfallrisiko. Dieses wird weitgehend durch eine Warenkreditversicherung begrenzt. Außerdem ist ein umfassendes Debitoren- und Kreditorenmanagement eingerichtet. Hinzu kommt die Überwachung der Altersstruktur der Außenstände und die restriktive Handhabung bei zweifelhaften Forderungen. Um unsere Ziele zu erreichen, wird das Qualitätsmanagementsystem durch ein zertifiziertes Kreditmanagementsystem unterstützt.

Für das Kreditmanagement erfolgte im Oktober 2018 zeitgleich mit dem QMS-Audit ein Re-Zertifizierungsaudit durch die TÜV Rheinland Cert GmbH. Basis hierfür ist neben den Anforderungen des Standards „Credit Management Certification“ auf Basis der Mindestanforderungen an das Credit Management (MaCM) des Bundesverbandes Credit Management e. V. eine Kreditrichtlinie. Diese umfasst Aussagen zu Kundenstammdaten, Bonitätsprüfung und -überwachung, Kreditlimit und -überwachung, Sicherheiten für Forderungen, Zahlungsverkehr und -bedingungen, Mahnwesen und Liefersperr sowie Forderungsbeitreibung.

Risiken, welche die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage erheblich beeinflussen können, liegen zurzeit nicht vor.



### Risikolage

Zu den maßgeblichen Risiken zählen abgesehen von der sich eintrübenden Konjunkturlage und einer auf Dauer damit einhergehenden Erhöhung der Risikokosten nach wie vor Rohertragsrisiken wie eine sinkende Handelsspanne, Kürzungen der Einkaufskonditionen durch die Hersteller sowie der Fachkräftemangel in der ITK-Branche und die dadurch entgangenen Umsatzchancen.

Risikopotenzial sieht GFT auch in der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO), da im Falle einer Verletzung juristische Folgen zu befürchten sind. Aufgrund dessen wurden die technischen Sicherheitsstufen der IT entsprechend ausgebaut und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für den verantwortungsvollen Umgang mit persönlichen Daten sensibilisiert.

**DSGVO als Risikopotenzial erkannt**

### Gesamtaussage zur Risikosituation der GFT

Der Vorstand erwartet in Kenntnis der erläuterten Risiken und auf Basis der Planungen gegenwärtig keine gravierenden Risiken für die Unternehmensentwicklung. Eine dauerhafte Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens durch einzelne Risiken oder durch deren Wechselwirkungen liegt nicht vor. Der Fortbestand der GFT-Gruppe ist in keiner Weise gefährdet.

## Chancenbericht

### Strategische Partnerschaften

Durch den weiteren Ausbau der strategischen Partnerschaft zwischen Unify und GFT im abgelaufenen Geschäftsjahr bietet diese Partnerschaft den Mitgliedern eine deutlich breitere Aufstellung im Markt und auf Sicht eine deutliche Geschäftsvolumenerweiterung für den GFT-Unternehmensverbund.

Darüber hinaus ergeben sich durch erfolgreiche Mitgliederbearbeitung und -werbung, die Modernisierung des GFT-Außenauftritts, die weitere Investition in die Digitalisierung zugunsten unserer Mitglieder und Lieferanten sowie die geplante Internationalisierung neue Umsatzpotentiale, die zu verstetigten Erträgen und Kostendegression führen werden.

Investition in weitere Digitalisierung und Internationalisierung

### Genossenschaft bedeutet Chance

Chancen wahrzunehmen, das bedeutet auch eine Wahl der richtigen Partner. Das genossenschaftliche Modell, auf dem GFT aufbaut, schützt Mitglieder im Fall von Änderungen der politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Die Mitgliederinteressen stehen hier ohne Wenn und Aber im Mittelpunkt, während kapitalgesteuerte Konzerne die Bedürfnisse ihrer Aktionäre priorisieren. Die Besonderheiten einer Genossenschaft bestehen – abgesehen von ihrem mitgliederorientierten Handlungsschwerpunkt – zudem darin, die erwirtschafteten Leistungen an ihre Mitglieder weiterzugeben.

GFT schüttet seit vielen Jahren eine überdurchschnittliche Warenrückvergütung aus. Genossenschaftliche Ausrichtung bedeutet auch ständige Weiterentwicklung: Die GFT unterstützt die Interessen ihrer Mitglieder daher gemeinsam mit dem VAF Bundesverband Telekommunikation e.V., Hilden, mit einer umfassenden politischen Kampagnenarbeit sowie mit zukunftsweisenden Initiativen wie der „Initiative Gemeinsam gegen den Fachkräftemangel“ oder wertvollen Herstellerkooperationen. Dazu gehören z. B. der Ausbau der strategischen Partnerschaft zwischen Unify und GFT, die Schaffung einer Branchenlösung im Bereich des Gewährleistungsrechts oder auch die Vereinheitlichung der DSGVO-konformen Auftragsbedingungen zwischen Hersteller und GFT-Mitgliedsunternehmen.





**Genossenschaft: Die Mitgliederinteressen stehen im Mittelpunkt – ohne Wenn und Aber.**

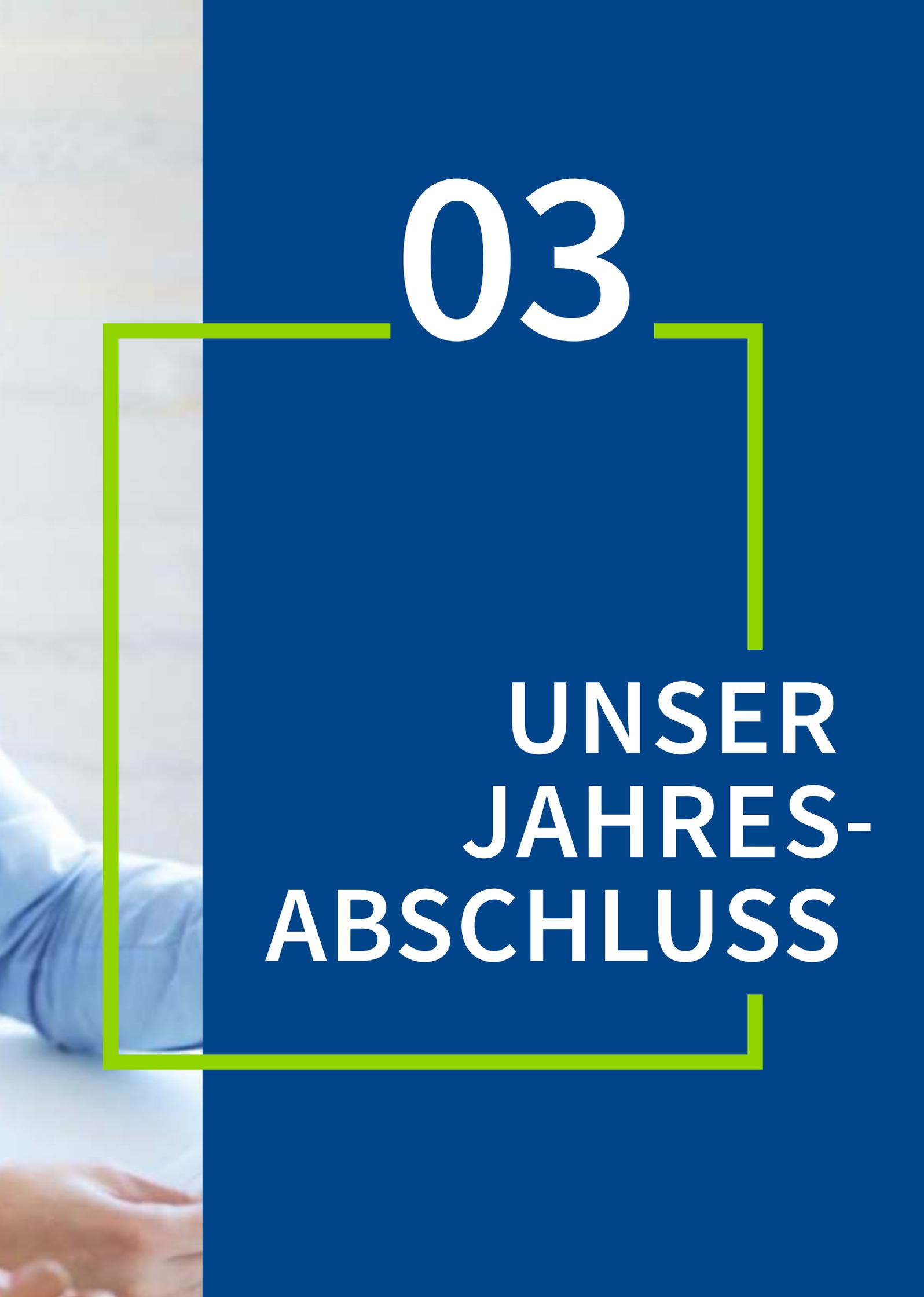
## **Danke für Engagement und Verbundenheit**

GFT – das sind mehr als 180 Unternehmerinnen und Unternehmer, die den Wert des genossenschaftlichen Konzepts für sich erkannt haben und sich für zukunftsorientiertes, eigenverantwortliches Handeln mit der Unterstützung einer starken Gemeinschaft entschieden haben. Unser besonderer Dank geht daher an alle Mitglieder und Partner für ihr Vertrauen und ihre Verbundenheit.

Hilden, 11. März 2020

Der Vorstand





03

UNSER  
JAHRES-  
ABSCHLUSS

# BILANZ DER GFT EG

Aktiva für die Zeit vom 01.01. bis 31.12.2019

|   | 2019<br>€            | 2018<br>€            |
|---|----------------------|----------------------|
| <b>A. Anlagevermögen</b>  |                      |                      |
| <b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>   |                      |                      |
| 1. Entgeltlich erworbene Software-Lizenzen  | 119.452,50           | 104.861,50           |
| <b>II. Sachanlagen</b>  |                      |                      |
| 1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte u. Bauten<br>einschl. der Bauten auf fremden Grundstücken | 280.059,46           | 280.059,46           |
| 2. Betriebs- u. Geschäftsausstattung  | 48.033,00            | 49.818,00            |
| <b>III. Finanzanlagen</b>   |                      |                      |
| 1. Anteile an verbundenen Unternehmen   | 50.000,00            | 50.000,00            |
| 2. Geschäftsguthaben bei Genossenschaften   | 4.100,00             | 1.600,00             |
| <b>Anlagevermögen gesamt</b>  | <b>501.644,96</b>    | <b>486.338,96</b>    |
| <b>B. Umlaufvermögen</b>  |                      |                      |
| <b>I. Vorräte</b>   |                      |                      |
| 1. Fertige Erzeugnisse und Waren  | 0,00                 | 0,00                 |
| <b>II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>  |                      |                      |
| 1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen   | 11.952.926,21        | 8.039.349,02         |
| 2. Sonstige Vermögensgegenstände  | 1.218.845,80         | 854.715,98           |
| <b>III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten</b>  | 66.747,93            | 1.599.534,93         |
| <b>Umlaufvermögen gesamt</b>  | <b>13.171.772,01</b> | <b>10.493.599,93</b> |
| <b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>  | 6.291,50             | 6.512,48             |
| <b>Summe aller Aktiva</b>   | <b>13.746.456,40</b> | <b>10.986.451,37</b> |

## Passiva für die Zeit vom 01.01. bis 31.12.2019

|  | 2019<br>€            | 2018<br>€            |
|--|----------------------|----------------------|
| <b>A. Eigenkapital</b>                                 |                      |                      |
| <b>I. Geschäftsguthaben</b>                            |                      |                      |
| 1. der verbleibenden Mitglieder                        | 1.339.261,71         | 1.381.335,32         |
| 2. der ausscheidenden Mitglieder                       | 55.800,00            | 3.100,00             |
| 3. aus gekündigten Geschäftsanteilen                   | 27.900,00            | 0,00                 |
| <b>II. Kapitalrücklage</b>                             | 282.787,76           | 281.787,76           |
| <b>III. Ergebnismrücklagen</b>                         |                      |                      |
| 1. Gesetzliche Rücklage                                | 525.000,00           | 500.000,00           |
| 2. Andere Ergebnismrücklagen                           | 758.046,90           | 744.700,90           |
| <b>IV. Bilanzgewinn</b>                                |                      |                      |
| 1. Jahresüberschuss                                    | 43.603,60            | 75.698,91            |
| 2. Einstellung in Rücklagen                            | 38.346,00            | 70.441,31            |
| 3. Verzinsung Geschäftsguthaben                        | 5.257,60             | 5.257,60             |
| <b>Eigenkapital gesamt</b>                             | <b>2.988.796,37</b>  | <b>2.910.923,98</b>  |
| <b>B. Rückstellungen</b>                               |                      |                      |
| 1. Steuerrückstellungen                                | 0,00                 | 6.542,00             |
| 2. Sonstige Rückstellungen                             | 1.008.915,03         | 512.182,53           |
| <b>Rückstellungen gesamt</b>                           | <b>1.008.915,03</b>  | <b>518.724,53</b>    |
| <b>C. Verbindlichkeiten</b>                            |                      |                      |
| 1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten        | 2.385.528,46         | 0,00                 |
| 2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen    | 3.797.011,76         | 3.994.163,38         |
| 3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen | 50.100,16            | 50.074,91            |
| 4. Sonstige Verbindlichkeiten                          | 3.516.104,62         | 3.512.564,57         |
| <b>Verbindlichkeiten gesamt</b>                        | <b>9.748.745,00</b>  | <b>7.556.802,86</b>  |
| <b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>                   |                      |                      |
|  | 0,00                 | 0,00                 |
| <b>Summe aller Passiva</b>                             | <b>13.746.456,40</b> | <b>10.986.451,37</b> |

# GEWINN-UND- VERLUST-RECHNUNG

für die Zeit vom 01.01. bis 31.12.2019

|   | 2019<br>€           | 2018<br>€           |
|---|---------------------|---------------------|
| 1. Umsatzerlöse   | 128.196.667,30      | 129.477.694,76      |
| 2. Ausschüttungen an die Mitglieder   | 3.775.135,66        | 4.217.816,95        |
| 3. Umsatzerlöse nach Ausschüttung   | 124.421.531,64      | 125.259.877,81      |
| 4. Sonstige betriebliche Erträge  | 138.049,79          | 118.214,00          |
| 5. Materialaufwand  | 122.067.614,79      | 122.928.146,14      |
| <b>6. Rohergebnis</b>   | <b>2.491.966,64</b> | <b>2.449.945,67</b> |
| 7. Personalaufwand  |                     |                     |
| a) Löhne und Gehälter   | 1.390.594,31        | 1.451.587,87        |
| b) Soziale Abgaben und Aufwendungen<br>für Altersversorgung und für Unterstützung<br>davon für Altersversorgung: 5.884 € (Vorjahr: 3.174 €) | 243.432,51          | 240.720,54          |
| 8. Abschreibungen   |                     |                     |
| a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des<br>Anlagevermögens und Sachanlagen   | 62.397,04           | 62.501,88           |
| 9. Sonstige betriebliche Aufwendungen   | 869.552,11          | 671.829,50          |
| 10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge  | 193.850,78          | 132.649,03          |
| 11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen  | 39.155,35           | 35.243,61           |
| <b>12. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>   | <b>80.686,10</b>    | <b>120.711,30</b>   |
| 13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag  | 31.270,18           | 39.616,07           |
| 14. Sonstige Steuern  | 5.812,32            | 5.396,32            |
| <b>15. Jahresüberschuss</b>   | <b>43.603,60</b>    | <b>75.698,91</b>    |
| 16. Einstellung in Rücklagen  | 38.346,00           | 70.441,31           |
| 17. Verzinsung Geschäftsguthaben  | 5.257,60            | 5.257,60            |
| <b>18. Bilanzgewinn</b>   | <b>0,00</b>         | <b>0,00</b>         |

# ANHANG

## A. Allgemeine Angaben

In der Gliederung der Bilanz und der Gewinn- und-Verlust-Rechnung ergaben sich keine Veränderungen. Der Jahresabschluss wurde nach den Bestimmungen des 3. Buches des Handelsgesetzbuches erstellt. Bei der Gewinn- und-Verlust-Rechnung wurde das Gesamtkostenverfahren gemäß § 275 Absatz 2 HGB angewandt.

Die in der Bilanz und in der Gewinn- und-Verlust-Rechnung angegebenen Vorjahresbeträge sind grundsätzlich vergleichbar. Abweichungen ergeben sich durch den Bruttoausweis der Aufwendungen der Frühjahrs- und Herbsttagung im Berichtsjahr. Hierdurch hatten sich die GuV-Posten 4. und 8. im Berichtsjahr um jeweils 83 T€ erhöht. Im Vorjahr waren die Erstattungen in Höhe von 85 T€ mit den Aufwendungen im GuV-Posten 8. saldiert worden.

Die nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung bestehenden Wertberichtigungen gemäß § 253 Absatz 4 HGB (alte Fassung) betragen 75 T€.

## B. Erläuterungen zu den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die entgeltlich erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände wurden mit den Anschaffungskosten abzüglich planmäßiger linearer Abschreibung bewertet.

Die Bewertung der Sachanlagen erfolgte zu Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten und, soweit abnutzbar, vermindert um planmäßige Abschreibungen. Zugänge geringwertiger Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens wurden im Jahr der Anschaffung vollständig abgeschrieben, dabei wird die Fiktion des Abgangs unterstellt. Die Finanzanlagen sind zu Anschaffungskosten bilanziert.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wurden mit dem Nennwert abzüglich einer Pauschalwertberichtigung bewertet. Im Rahmen der kaufmännischen Vorsicht wurden Einzelwertberichtigungen gebildet. Daneben besteht eine zusätzliche versteuerte Wertberichtigung. Die übrigen Vermögensgegenstände wurden mit dem Nennwert bilanziert. Die flüssigen Mittel wurden mit dem Nennwert angesetzt.

Die Bilanz wurde unter vollständiger Verwendung des Jahresergebnisses nach § 268 Absatz 1 HGB aufgestellt. Rückstellungen wurden in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrags kalkuliert. Die Verbindlichkeiten wurden mit dem Erfüllungsbetrag angesetzt.

Von den Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden des Vorjahrs wurde nicht abgewichen.

**C. Erläuterungen zur Bilanz**

Die GFT ist zu 100 % an der IPnova AG beteiligt. Das Grundkapital in Höhe von 50 T€ wurde unter den Finanzanlagen ausgewiesen. Es wurde kein operatives Geschäft aufgenommen. In den sonstigen Vermögensgegenständen sind Bonusforderungen gegen Lieferanten in Höhe von 891 T€ (Vorjahr: 804 T€) enthalten.

Das Geschäftsguthaben in Höhe von 1.422.961,71 € unterteilt sich wie folgt:

|   |                |
|---|----------------|
| Geschäftsguthaben der verbleibenden Mitglieder: | 1.339.261,71 € |
| der ausscheidenden Mitglieder:                  | 55.800,00 €    |
| aus gekündigten Geschäftsanteilen:              | 27.900,00 €    |

Die Kapitalrücklage beinhaltet die Eintrittsgelder der Mitglieder.

Der Jahresüberschuss in Höhe von 43.603,60 € soll auf Vorschlag des Vorstands mit 25.000,00 € der gesetzlichen Rücklage und mit 13.346,00 € den anderen Ergebnismrücklagen zugeführt werden. 5.257,60 € wurden für die Verzinsung der freiwilligen Geschäftsguthaben verwandt.

Für die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen bestehen die üblichen Eigentumsvorbehaltsrechte.

Bei den Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen handelt es sich um ein von der IPnova AG erhaltenes verzinsliches Darlehen. In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Sicherheitsleistungen für Bestellungen von Kunden in Höhe von 150 T€ enthalten sowie die Ausschüttungen an die Mitgliedsunternehmen in Höhe von 2.670 T€.

**D. Sonstige Angaben**

Die Genossenschaft ist im Genossenschaftsregister beim Amtsgericht Düsseldorf unter GenR 481 eingetragen. Vorgänge von besonderer Bedeutung, die im Jahresabschluss zu berücksichtigen sind, haben sich nach dem Bilanzstichtag nicht ergeben.

Es bestehen folgende, nicht in der Bilanz ausgewiesene oder vermerkte finanzielle Verpflichtungen, die für die Beurteilung der Finanzlage von Bedeutung sind:

|   |         |
|---|---------|
| 1. Leasingverpflichtungen für Kraftfahrzeuge p. a.: | 33,0 T€ |
| 2. Miet- und Serviceverträge für Bürotechnik p. a.: | 10,9 T€ |

**Entwicklung des Anlagevermögens**

|                                    | <b>Anschaffungs-</b> | <b>Zugänge</b> | <b>Abgänge</b> | <b>Kumulierte</b>     | <b>Buchwerte</b> | <b>Abschreibungen</b> |
|------------------------------------|----------------------|----------------|----------------|-----------------------|------------------|-----------------------|
|                                    | <b>kosten</b>        |                |                | <b>Abschreibungen</b> |                  | <b>Geschäftsjahr</b>  |
|                                    | 01.01.2019           | 2019           | 2019           | 31.12.2019            | 31.12.2019       | 2019                  |
|                                    | T€                   | T€             | T€             | T€                    | T€               | T€                    |
| Immaterielle Vermögensgegenstände  | 378,3                | 44,6           | 0,0            | 303,5                 | 119,4            | 30,0                  |
| Grundstücke und Bauten             | 1.354,8              | 0,0            | 0,0            | 1.074,7               | 280,1            | 0,0                   |
| Betriebs- und Geschäftsausstattung | 423,7                | 31,2           | 35,5           | 371,4                 | 48,0             | 32,4                  |
| Finanzanlagen                      | 51,6                 | 4,0            | 1,5            | 0,0                   | 54,1             | 0,0                   |
| <b>Gesamt</b>                      | <b>2.208,4</b>       | <b>79,8</b>    | <b>37,0</b>    | <b>1.749,6</b>        | <b>501,6</b>     | <b>62,4</b>           |

**Entwicklung der Ergebnisrücklagen**

Die Ergebnisrücklagen haben sich wie folgt entwickelt:

|  | <b>Gesetzliche Rücklage (in €)</b> |                   | <b>Andere Ergebnisrücklagen (in €)</b> |                   |
|--|------------------------------------|-------------------|--|-------------------|
|  | 2019                               | 2018              | 2019                                   | 2018              |
| Anfangsbestand                                 | 500.000,00                         | 450.000,00        | 744.700,90                             | 724.259,59        |
| Einstellung aus dem Bilanzgewinn Vorjahr       | 0,00                               | 0,00              | 0,00                                   | 0,00              |
| Entnahme für Bilanzverlust Vorjahr             | 0,00                               | 0,00              | 0,00                                   | 0,00              |
| Einstellung aus Jahresüberschuss Geschäftsjahr | 25.000,00                          | 50.000,00         | 13.346,00                              | 20.441,31         |
| <b>Endbestand</b>                              | <b>525.000,00</b>                  | <b>500.000,00</b> | <b>758.046,90</b>                      | <b>744.700,90</b> |

**Anzahl der durchschnittlich  
beschäftigten Arbeitnehmer**

31.12.2019 19 Mitarbeiter,  
zusätzlich 1 Auszubildender

31.12.2018 19 Mitarbeiter,  
zusätzlich 1 Auszubildende



**Zuständiger Prüfungsverband**

Der vollständige Jahresabschluss wurde im Auftrag des Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e. V., Düsseldorf, vom Baden-Württembergischen Genossenschaftsverband e. V., Stuttgart, geprüft. Der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk wurde erteilt.

Die Veröffentlichung des vollständigen Jahresabschlusses erfolgt im Anschluss an die am 7. Mai 2020 stattfindende Generalversammlung der GFT Gemeinschaft Fernmelde-Technik eG im elektronischen Bundesanzeiger.

Name und Anschrift des  
zuständigen Prüfungsverbandes:  
Genossenschaftsverband –  
Verband der Regionen e. V.  
Verwaltungssitz Düsseldorf  
Peter-Müller-Str. 26  
40468 Düsseldorf

**Aufsichtsrat**

Thorsten Mayländer (Vorsitzender),  
Hatten-Sandkrug  
Sabine Keitel (stellvertr. Vorsitzende),  
München  
Gerhard Förtsch, Breitengüßbach  
Oliver Fries, Siegen  
Wolfgang Gallin, Dessau-Roßlau

**Vorstand**

Rudolf H. Saken, Hilden  
Sprecher des Vorstandes

Dr. Stefan Touchard, Erkrath  
Kaufmännischer Vorstand

## **Impressum**

Verantwortlich für den Inhalt:

Vorstand der GFT Gemeinschaft Fernmelde-Technik eG

Konzept und Design: Moon Werbeagentur, Düsseldorf

Fotos: iStock, AdobeStock, GFT, Max Brunnert, Christoph Papsch,  
Mediacolor.TV

Auflage: 500 Stück

Stand: 04/2020

Hinweis: Zur besseren Lesbarkeit des Textes wurde auf die Verwendung der gendergerechten Schreibweise zugunsten der generalisierten männlichen Form verzichtet.

# **GFT**

**Unternehmensverbund Telekommunikation**

**GFT Gemeinschaft Fernmelde-Technik eG**

Otto-Hahn-Straße 16  
40721 Hilden

Telefon: 02103 700-0  
Telefax: 02103 700-100  
info@gft-eg.de  
**www.gft-eg.de**