

Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Sonderdruck aus der Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 29. Juni 2020

DAS UNTERNEHMERGESPRÄCH:

„Wer bietet schon sicheres Internet am Amazonas?“

Die Nicos AG aus Münster hilft deutschen Mittelständlern auf schwierigem Terrain. Das nächste große Ding: der Kampf gegen Cyberkriminelle.

Wie ein Abenteurer wirkt Thomas Brosch nicht gerade. Eher nüchtern und sachlich, Typ bodenständiger Unternehmer. Sein Gebiet sind IT-Netzwerke und Datenleitungen, der Sitz seiner Nicos AG ist Münster in Westfalen. Nichts Abenteuerliches weit und breit. Aber wenn er von Hindernissen auf dem Weg zu einer sicheren Internet-Datenleitung berichtet, sieht das anders aus: Da ist von Kabelklau in Afrika die Rede, wo die Aussicht auf Kupfer mitunter Langfinger anlockt, von Affen in Thailand, die Glasfaser durchbeißen, von Erdbeben und Terrorangriffen. Mit solchen Unwägbarkeiten muss Nicos mitunter klar kommen, ein Unternehmen, das einer auf den ersten Blick simplen Aufgabe nachgeht: die Datenverbindung zwischen zwei Punkten herzustellen und sicher zu machen. Im Detail ist das nicht ganz so simpel: „In gut entwickelten Ländern oder Regionen eine sichere Internetverbindung auf zu bauen ist keine große Sache“, sagt er. „Am Amazonas oder in Krisengebieten sieht das schon anders aus.“ Wer könne das schon bieten.

Es ist nicht so, dass Nicos ausschließlich an den Brennpunkten dieser Welt aktiv wäre. Aber Expertise auf schwierigem Terrain ist eine Spezialität des gerade mal zwanzig Jahre alten Unternehmens. Die Westfalen haben rund 60 deutsche Mittelständler als Kunden, Unternehmen also, die oft mehrere Standorte auf verschiedenen Kontinenten betreiben. Da sind dann Verbindungen zwischen mehr als zwei Punkten gefragt, und das ist durchaus anspruchsvoll. Zumal die Bedingungen und technischen Voraussetzungen überall unterschiedlich sind, die lokalen Internet-Provider inklusive. Mit dem Verlegen von ein paar Kabeln ist es da nicht getan.

Planung, Aufbau und Betrieb solcher internationaler Datennetze sind eine komplexe Aufgabe, und an keinem Ort



Foto Holde Schneider

Das Unternehmen

Die im Jahr 2000 gegründete **Nicos AG** aus Münster mit rund 160 Beschäftigten gehört mehrheitlich dem Gründer **Thomas Brosch**, der rund 40 Prozent der Anteile hält, einem stillen Teilhaber sowie Vorstandsmitglied **Axel Metzger** (5 Prozent) und weiteren Mitarbeitern des Unternehmens. Nicos baut für deutsche Kunden, in erster Linie mittelständische Unternehmen, sichere Datenleitungen auf - oft in Gegenden mit schwacher IT-Infrastruktur oder unsicheren Verhältnissen. Der Umsatz lag 2019 bei 26,3 Millionen Euro, mittelfristig traut sich Nicos das Doppelte zu.

wird das sichtbarer als im sogenannten „Operation Center“ in Münster. Hier findet sich die Nicos-Welt auf Bildschirmen wieder: 4000 Netzwerklösungen an mehr als 2000 Standorten in 130 Ländern, rund um die Uhr kontrolliert in einem Drei-Schicht-Betrieb. Auf einer Weltkarte finden sich

Die Unternehmer

Thomas Brosch (links), Jahrgang 1971, wollte eine Lehre zum Maschinenschlosser machen, bekam aber nichts Passendes und sattelte um auf Datenverarbeitungskaufmann. Seine Erfahrungen als Angestellter im Systemhausgeschäft mündeten in die Gründung der Nicos AG. Geplant sei das nicht gewesen, sagt der zweifache Vater. **Axel Metzger**, Jahrgang 1962, ist Diplom-Kaufmann, hat in Frankfurt BWL studiert und war nach mehreren Stationen vor dem Wechsel zu Nicos bei der internationalen Anwaltskanzlei Baker McKenzie. Er ist Gesellschafter und Vorstandsmitglied.

dort auch Wetterdaten, Informationen über Naturkatastrophen oder den Verkehr, gespeist vor allem aus öffentlichen Datenbanken. Hier sei eine Menge Big Data im Spiel, sagt Brosch. „Eine 24-Stunden-Überwachung, wie wir sie haben, können viele Unternehmen mit ihren IT-Abteilungen gar

nicht leisten.“ Welche Daten Kunden übertragen, könne Nicos nicht sehen. Es gehe nur um die Sicherheit der Leitungen mittels VPN-Technologie. Pointiert formuliert: Wenn am anderen Ende der Welt eine Putzkraft aus Versehen einen Stecker zieht und eine Leitung ausfällt, leuchten in Münster sofort die Warnlampen.

„Wir stellen den Unternehmen gewissermaßen die Nervenbahnen zur Verfügung“, sagt Axel Metzger. Die wenig technische Beschreibung ist kein Wunder. Metzger ist zwar wie der Gründer Thomas Brosch Vorstandsmitglied und Gesellschafter, aber er ist Quereinsteiger. Ein Betriebswirt, der aus der internationalen Großkanzlei Baker McKenzie in Frankfurt nach Münster wechselte, weil er mit Ende fünfzig noch mal was Neues probieren wollte und weil er an das Nicos-Geschäftsmodell glaubt. Aus seiner anfangs beratenden Tätigkeit ist im vergangenen Jahr ein Vorstandsposten geworden. Der Techniker und der Kaufmann, so ließe sich die Konstellation an der Unternehmensspitze zusammenfassen.

Brosch, Ende vierzig, hat vor mehr als zwanzig Jahren mit einer Ausbildung im Systemhausgeschäft angefangen, der Aufbau lokaler Netze war damals seine Sache. Es war die Zeit der ISDN-Technologie, extrem hoher und schwankender Telefonkosten und, etwas später, erster Internet-Standleitungen. Als Idee wurde Nicos damals geboren. Inzwischen leiten die beiden ein Unternehmen mit einem Jahresumsatz von zuletzt 26 Millionen Euro. Metzger sagt: „Wir arbeiten derzeit zwar mit deutschen Mittelständlern zusammen und sehen in Deutschland auch noch weiteres Potential.“ Schließlich gebe es hierzulande Hunderte solcher Unternehmen, oft Weltmarktführer mit globaler Ausrichtung. „Mittelfristig

aber hat Nicos auch international eine Perspektive.“ In den nächsten vier bis fünf Jahren seien gut und gerne 50 Millionen Euro Jahresumsatz möglich. Er habe gerade, förmlich aus dem Nichts, eine Anfrage aus Österreich erhalten, erzählt Brosch. Auch die Schweiz, der Norden Italiens oder Skandinavien seien in dieser Hinsicht vielversprechend.

Es sind alles in allem Erfolge in einer Nische, denn natürlich können die großen Telekommunikationskonzerne überall auf der Welt Internetprovider zur Verfügung stellen. Internetverbindungen unter schwierigen Bedingungen herzustellen, notfalls mittels Satellitenkommunikation, von Schiffen oder Flugzeugen aus, ist schließlich kein technologisches Hexenwerk. Nicos aber hat seine Klientel gefunden und betreibt dabei offensichtlich einen Aufwand, den andere scheuen. Und zwar speziell für fernere Gegenden. Metzger sagt, dass die ambitionierten Wachstumspläne allenfalls dann in Gefahr wären, wenn der deutsche Mittelstand so stark unter Kostendruck gerät, dass er für seine globale Datenkommunikation auf Billiglösungen umschwenkt. Das könnte Nicos das Leben schwerer machen. Aber er sagt auch: „Preistreiberei machen wir nicht mit.“

Auf ein anderes, sehr reales Problem haben die beiden schon reagiert. Fachkräfte findet auch Nicos nur nach intensiver Suche, der Mangel sei bedenklich. In der Belegschaft sind 16 Nationen vertreten, und inzwischen gibt es einen Standort auf den Philippinen mit einem Dutzend und einen in Australien mit einer Handvoll Mitarbeitern. „Wir konnten in Deutschland nicht mehr genügend Leute rekrutieren“, sagt Brosch. „Deshalb haben wir die beiden Standorte eröffnet.“

Weil Nicos immer schon eine AG war, halten viele Mitarbeiter Anteile an ihrem Unternehmen. Erster Hauptgesellschafter ist Gründer Brosch mit 40 Prozent, ein zweiter - im Unternehmen aktiv, allerdings nicht in führender Position - hält 30 Prozent, Metzger kommt auf 5 Prozent. Das AG-Modell stehe für die Wertschätzung der Mitarbeiter, sagt Brosch, sei aber auch so etwas wie ein „Qualitätsattribut“.

Die beiden Vorstände müssen die Attraktivität des Unternehmens hochhalten, stellen sie doch gerade einen neuen Geschäftsbereich auf die Beine: den Schutz vor Attacken Krimineller im Internet. „Cyber Defense steht bei uns noch am Anfang, aber wir werden uns in diese Richtung entwickeln“, sagt Metzger. Die Nicos-Kernkompetenz mit dem Thema Cyber Security zu untermauern sei „total sinnvoll“. Schließlich gebe es reichlich Mittelständler, die von eingeschmuggelter Schadsoftware in ihren Systemen berichten können, von Erpressungen durch Kriminelle und der Sorge, geheime Geschäftsdaten zu verlieren. Nicos, das bisher 10 Prozent seines Umsatzes durch Einmalgeschäft und 90 Prozent durch wiederkehrende Gebühren erzielt, könnte hier deutlich hinzugewinnen, glauben Brosch und Metzger. Eine schöne Aussicht. Vor allem, weil die beiden Vorstandsmitglieder sich „frei von jedem Druck“ fühlen, „Ergebnisse abliefern zu müssen“.

Von Uwe Marx, Frankfurt.

© Alle Rechte vorbehalten. Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt. Zur Verfügung gestellt vom Frankfurter Allgemeine Archiv. www.faz-rechte.de/sonderdrucke.htm.

Dieses Exemplar wird Ihnen überreicht mit freundlicher Empfehlung von



www.nicos-ag.com

Kontakt: aneudek@nicos-ag.com