

## Pressemitteilung



Das Unternehmensgebäude der Niggemann Group in Unna



Olaf Niggemann, Gründer und alleiniger Gesellschafter der Niggemann Group

### **ONLine Distributions GmbH feiert 15-jähriges Bestehen Von Beginn an dabei und weiter erfolgreich**

**Unna, 8. August 2008.** Vor 15 Jahren gründete Olaf Niggemann die Einzelfirma „ONLine Tele- und Datenkommunikation“ – heute heißt das Unternehmen Niggemann Group GmbH und beschäftigt rund 100 Mitarbeiter. Grund genug zum Feiern: Am 22. und 23. August 2008 lädt das Unternehmen Fachhändler, Partnerfirmen und Endkunden zur Jubiläumsveranstaltung nach Unna ein. Olaf Niggemann, alleiniger Gesellschafter und Gründer, gibt dabei einen Ausblick auf die Zukunft des Unternehmens, das aktuell am Aufbau neuer Geschäftsbereiche rund um das Thema „IP-Technologien“ und Lösungen arbeitet.

#### **Firmengründung mit Spezialisierung**

Die Erfolgsgeschichte beginnt am 1. August 1993: Der 23-jährige Olaf Niggemann gründet sofort nach seiner Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann die Einzelfirma „ONLine Tele- und Datenkommunikation“ in Dortmund. „Meine ursprüngliche Idee, Telefonanlagen in der Region zu verkaufen, ließ sich nicht verwirklichen, weil die meisten potenziellen Kunden in langfristigen Mietverträgen gebunden waren und ich nicht über das Kapital verfügte, Verträge vorzeitig abzulösen. Also bereitete ich gebrauchte Telefonanlagen auf und

verkaufte sie an Fachhändler, Wiederverkäufer und Systemhäuser. Das war zu diesem Zeitpunkt eine Marktnische – und hat sich gut entwickelt“, erinnert sich Niggemann.

Schon bald muss die junge Firma in größere Geschäftsräume nach Unna-Königsborn umziehen, und Niggemann stellt die ersten Mitarbeiter ein. Das selbst gesetzte Ziel, die Nummer eins auf dem Gebiet der gebrauchten TK-Anlagen zu werden, erreicht die ONLine in kürzester Zeit. Noch heute ist der Zweig TK-Anlagen-Aufbereitung unter dem Namen Refurbished GmbH (Gründung 1998) ein Tochterunternehmen der heutigen Niggemann Group GmbH & Co. KG – und Marktführer in diesem Segment. Denn die Refurbished hat sich über die Jahre zu einem Dienstleister entwickelt, der auch Telefonanlagen demontiert, nach Umweltgesichtspunkten entsorgt oder sie reinigt und aufbereitet. Auch Spezialumbauten gehören heute zum Dienstleistungsportfolio, so wurde beispielsweise ein elektronischer Hookswitch für Systemendgeräte, an die schnurlose Headsets angeschlossen werden, entwickelt und produziert.

### **Der Start als Distributor**

Angesichts der Kontakte zu Fachhändlern in ganz Deutschland und des profunden Know-hows der Mitarbeiter liegt es nahe, dass die ONLine sich auch der Distribution neuer TK-Anlagen widmet. Doch 1996 hatten die Hersteller noch kein Distributionskonzept. So lautet das nächste Ziel der ONLine: Pionierarbeit beim Aufbau einer Spezialdistribution für professionelle TK-Systeme. „Wir haben uns als freier Distributor ohne Vertragsbindung positioniert. Vor allem unseren Presales-Support schätzen die Fachhändler“, betont Niggemann. Das Distributionsgeschäft boomt, und 1997 siedelt sich die ONLine mit 500 Quadratmetern Geschäftsfläche im Industriepark Unna an.

1998 schließt die ONLine erstmals Distributionsverträge mit der Siemens AG für Hicom Produktfamilie und weiteren Lieferanten. Das Geschäft mit neuen und aufbereiteten Telefonanlagen wächst weiterhin stark, weshalb Olaf Niggemann den Bau eines eigenen Gebäudes im Unnaer Industriepark startet. Außerdem beginnt er, mit einem ITK-Systemhaus Dienstleistungen für TK-Anlagen an gewerbliche Endkunden zu vermarkten.

Im März 2000 ist die ONLine mit einem 150 Quadratmeter großen Stand auf der CeBIT vertreten. Niggemann blickt zurück: „Unser Stand hatte das Design eines Western Saloons und bot damit einen interessanten Kontrast zu dem von High Tech geprägten Alltag der CeBIT – schließlich ist es unser Prinzip, immer anders zu sein als andere. Viele Besucher erinnerte das an die Goldgräberstimmung vergangener Jahre.“

### **Repräsentatives Firmengebäude**

Im September des gleichen Jahres zieht das Unternehmen in das mittlerweile fertig gestellte innovative Gebäude, das neben den Büroräumen auch Platz für einen Präsentationsraum für sämtliche Kommunikations-Anlagen und Applikationen sowie Seminarräume und ein eigenes Call-Center hat. Hier können sich Systemhäuser und Fachhändler über die neuesten Entwicklungen informieren.

### **Neuorientierung: Multichannel-Strategie**

Die angespannte Marktsituation erfordert im Jahr 2001 eine Neuorientierung des Unternehmens, und erstmals müssen Stellen gestrichen werden. Eine sehr lehrreiche Zeit. Niggemann und sein Team bringen das Unternehmen aus eigener Kraft wieder auf Wachstumskurs und konzentrieren sich in der Folge auf Produkte der Siemens AG. „Siemens war Marktführer, und unsere Geschichte war eng mit Siemens verknüpft. Außerdem signalisierte der Hersteller, den indirekten Kanal weiter zu fördern. Hier war Wachstum erkennbar“, sagt Niggemann.

Gleichzeitig baut er im Sinne einer Multichannel-Strategie den Bereich Dienstleistungen für gewerbliche Endkunden aus. Die offensive und offene Kommunikation des Unternehmens war seinerzeit einzigartig. „Die Kunden in unserer Region können wir vor allem mit unserem guten Vor-Ort-Service begeistern. Damit grenzen wir uns gegen Direktvermarkter ab, die eher Techniker abbauen“, betont Niggemann. Zudem gibt das ITK-Systemhaus viele überregionale Serviceaufträge an Fachhändler weiter, und auch die Fachhändler untereinander kooperieren.

2006 erfolgt eine Neustrukturierung der Unternehmensgruppe: Die Niggemann Group GmbH & Co. KG wird als Holding gegründet. Sie führt die Tochterunternehmen ONLine Distributions GmbH, ITK-Systemhaus

GmbH und Refurbished GmbH. Außerdem wird die salestec GmbH & Co. KG als internationales Vertriebsunternehmen für neue und gebrauchte TK-Anlagen ins Leben gerufen.

### **Eigene Unified-Messaging-Lösung Office EDITION**

Anfang 2007 übernimmt die Niggemann Group den Geschäftsbereich „Unified Messaging“ von der Materna GmbH in Dortmund und geht damit einen ersten Schritt in Richtung Entwicklung und Vermarktung eigener Produkte. Diese Sparte wird seitdem in der Tochterfirma Niggemann Innovations GmbH weitergeführt. Hier arbeitet ein engagiertes Experten-Team an der Weiterentwicklung der hauseigenen Unified-Messaging-Lösung Office EDITION. Jüngster Erfolg ist die kürzlich vorgestellte neue Schnittstelle auf Basis der Exchange Web Services, die eine zukunftssichere Anbindung an den Microsoft™ Exchange Server 2007 ermöglicht. Darauf aufsetzend hat das Innovations-Team weitere Produkte wie „Inside CTI“ für die Sage Office Line entwickelt und arbeitet an zusätzlichen Add-ons für den Microsoft OCS. Die Produktpalette der eigenen Entwicklungen wird inklusive der entsprechenden Services über die ONLine Distributions an den Fachhandel, IT- und TK-Systemhäuser vermarktet.

Heute beschäftigt die Niggemann Group 100 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von 30 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote von mehr als 30 Prozent spricht eine deutliche Sprache. Das Alleinstellungsmerkmal der Gruppe sind die wechselseitigen Synergien der verschiedenen Tochterunternehmen und die ausgeprägte Innovativkraft.

### **Neue Geschäftsbereiche – zusätzliches Geschäft für den Fachhandel**

Einen deutlichen Fokus legt die Gruppe deshalb künftig auf die Entwicklung und Vermarktung eigener Produkte. Derzeit baut Niggemann im Rahmen seiner internationalen „Next IP Strategie“ neue Geschäftsbereiche auf, die dem Fachhandel die Möglichkeit bieten, durch die Adressierung neuer Märkte, zum Beispiel in der Industrie zusätzliches Geschäft zu generieren. Die ONLine Distributions GmbH wird dem Fachhandel auch in diesen Bereichen Dienstleistungen wie Pre- und Aftersales-Support und Seminare anbieten.

Für die Zukunft ist Niggemann vor diesem Hintergrund weiter optimistisch, trotz des anstehenden Verkaufs der Siemens Enterprise Communications Sparte zum 30. September 2008: „Das wird sicher noch einmal spannende Impulse auslösen. Aber wir werden auch weiterhin die intensiven Partnerschaften zu Siemens leben und sind sicher, dass die hervorragenden Produkte auch mit dem neuen Partner zu besten Ergebnissen führen.“

### Tag der offenen Tür am 22. August

Zum Tag der offenen Tür am 22. August mit interessanten Workshops und buntem Rahmenprogramm für die Familie freut sich Niggemann auf zahlreiche Besucher: „Die Feierlichkeiten sind auch ein kleines Dankeschön an alle Geschäftspartner, die diese Unternehmensgeschichte aktiv mit begleitet haben. Alle sind zu diesem spannenden und unterhaltsamen Programm herzlich eingeladen.“

Weitere Informationen:

Olaf Niggemann

Sylvia Berndt

Niggemann Group  
GmbH & Co. KG

**Bene Kom**  
:: Das Kompetenz-Netzwerk

Heinrich-Hertz-Str. 4, 59423 Unna  
Telefon: +49 (0) 2303-98601-117  
Fax: +49 (0) 2303-98601-222  
Mail: [Olaf.niggemann@niggemann-group.de](mailto:Olaf.niggemann@niggemann-group.de)  
Web: [www.niggemann-group.de](http://www.niggemann-group.de)

Meerbuscher Str. 64-78  
Alte Seilerei, Haus 4  
D-40670 Meerbusch  
Telefon: +49 (0) 2159-69429-4  
Mail: [sylvia.berndt@bene-kom.de](mailto:sylvia.berndt@bene-kom.de)  
Web: [www.bene-kom.de](http://www.bene-kom.de)

---

**Die Niggemann Group GmbH & Co. KG** in Unna ist ein inhabergeführtes, mittelständisches Unternehmen mit der Kernkompetenz Kommunikationssysteme und Applikationen. Das Unternehmen wurde 1993 von Olaf Niggemann gegründet und beschäftigt heute rund 100 Mitarbeiter.



Zu der Unternehmensgruppe gehören folgende Unternehmen:

**Niggemann Innovations GmbH:** Unter dem Namen „Niggemann Innovations“ führt die Niggemann Group den Communication Bereich „Office Edition“ mit den Abteilungen Entwicklung, Produktmanagement und Support als eigene Gesellschaft innerhalb des Unternehmens.

**ONLine Distributions GmbH:** Umsatzstärkster Distributor für professionelle Telekommunikations- und IP-Systeme, Endgeräte und Applikationen der Siemens Enterprise Communications GmbH & Co. KG in München.

**ITK-Systemhaus GmbH:** Systemhaus für komplette Informations- und Kommunikationslösungen, Dienstleister in den Bereichen Beratung, Planung, Installation, Finanzierung, Kostenanalyse, zertifiziert unter anderem von Siemens, Avaya und Microsoft.

**Refurbished GmbH:** Aufarbeitung gebrauchter TK-Systeme, Baugruppen, Endgeräte und Spezialumbauten.

**salestec GmbH & Co. KG:** Internationale Vertriebs- und Projektgesellschaft für Informations- und Kommunikationsprodukte.