

Unterwegs in Zukunftsfeldern

Die msg-Gruppe wuchs seit 1980 zum Familienunternehmen mit Milliardenumsatz

Durch ein organisches Wachstum mit gezielten Zukäufen hat sich msg zu einem Hidden Champion in der Informationstechnologie entwickelt. Insbesondere die vielfältigen Geschäftsfelder haben das Wachstum vorangetrieben. VON **TORSTEN HOLLER**



Foto: © msg systems ag

Der zentrale Firmensitz in Ismaning: Hier wuchs msg zu einem Hidden Champion heran.

Vom klassischen Softwareberatungshaus hat sich msg längst zu einem breit aufgestellten IT-Unternehmen entwickelt, das gezielt neue Zukunftsfelder erschließt. Wie weit diese Diversifizierung inzwischen reicht, zeigt ein Geschäftsfeld, das man mit dem Ismaninger Familienunternehmen zunächst kaum verbinden würde: Drohnentechnologie.

„Wir werden jetzt kein Drohnenproduzent, auch wenn wir im Bereich Defence in den letzten Jahren von 0 auf 50 Mio. EUR Umsatz durchgestartet sind und bis 2030 auf 100 Mio. EUR wachsen wollen“, sagt Dr. Jürgen Zehetmaier. „Vielmehr geht es darum, die vorhandene Hard- und Software erst einmal zu scannen und daraus ei-

gene Lösungen speziell für den Kunden zu entwickeln. Gerade im Bereich Infrastruktur gibt es vielfältigste Anwendungsmöglichkeiten und Anfragen unserer Kunden, beispielsweise aus der Versicherungswirtschaft oder der Kontrolle von Netzen.“

Mit seinem Team führt Dr. Zehetmaier das Unternehmen in der zweiten Generation. Er ist der Sohn von Firmengründer Hans Zehetmaier, der als Werkstudent von IBM mit seinen Kommilitonen Herbert Enzbrenner und Pius Pflügler msg als Softwareberatungshaus in München gründete. Gleich zu Beginn vergaben BMW und die Vereinigte Krankenversicherung, die später in der Allianz aufging, die ersten größeren Aufträge. Bereits zehn Jahre später war das Unternehmen auf 1.000 Mitarbeiter und einen Umsatz von 10 Mio. EUR gewachsen.

Das Geschäft mit Systemlösungen und Beratungsleistungen für die Versicherungswirtschaft macht immer noch 40 % des Gesamtumsatzes aus, in einigen Segmenten ist msg auch Marktführer. Durch zielgerichtete Zukäufe, etwa in Österreich, und die Gründung einer eigenen Landesgesellschaft in der Schweiz und den USA konnte dieser Ge-

schäftsbereich immer weiter gestärkt werden. 1998 gelang es, eine strategische Partnerschaft mit SAP aufzubauen, die bis zum heutigen Tag Bestand hat.

Anfang des Jahrtausends entdeckten die Firmengründer das Potenzial in der jungen, aufstrebenden rumänischen Softwareindustrie, die den Vorteil bot, dass viele der dort Arbeitenden Deutsch sprachen, woraus sich für die Münchner eine Erfolgsstrategie entwickelte. Mittlerweile unterhält das Unternehmen 34 Auslandsniederlassungen. Neben der Umwandlung in eine Akti- ➔



Vorstandsmitglied Dr. Frank Schlottmann mit Drohnenlösung zur Überwachung kritischer Infrastrukturen

KURZPROFIL

msg-Gruppe

Gründungs Jahr: 1980

Branche: Informationstechnologien

Firmensitz: Ismaning

Mitarbeiter: 10.000

Umsatz: 1,5 Mrd. EUR

www.msg.group

engesellschaft wurde auch die Unternehmensnachfolge gelöst. Die Anteile wurden teilweise an die Nachkommen übertragen. Aus den drei Gründern und anfänglichen Aktionären sind mittlerweile fünf geworden, von denen Dr. Zehetmaier und seine Familie die Mehrheit halten.

Den digitalen Euro für die EZB entwickelt

Auch die Branchen, in denen das Unternehmen tätig ist, wurde in den letzten Jahren stark diversifiziert. Zweitgrößter Bereich ist das Thema Banking. „Hier arbeiten wir im Rahmen der Innovationsplattform der EZB an der Entwicklung des digitalen Euro und unterstützen als Dienstleister dessen Umsetzung. Da sind vielfältige Themen zu bearbeiten. Es geht darum, vorhandene Bezahlssysteme daran anzubinden und neue Bezahlformen zu entwickeln“, so Dr. Zehetmaier.

Doch auch Automotive, Food, Consumer Products, Healthcare, Reisen und Logistik oder Defence und Security gehören zu den Branchen, in denen msg Lösungen entwickelt. „Unternehmen bei ihrer digitalen Souveränität zu unterstützen, ist Teil unserer DNA“, sagt

der Vorstandschef. Dabei ist das Unternehmen in vielfältigen Kooperationen und Netzwerken aktiv. Etwa beim HOFT – dem House of Finance & Tech, einem in Berlin ansässigen europäischen Fintech-Ökosystem, das innovative Lösungen im Banken- und Versicherungswesen beschleunigen soll.

Auch beim von der Niedax Group initiierten Infrastrukturprojekt Netz33 (Unternehmeredition 4/2025), das ein resilientes Hochsicherheitsglasfasernetz entlang des deutschen Schienennetzes aufbauen will, ist msg im Konsortium; hier soll unter anderem die Drohnentechnologie Anwendung zur Überwachung des Netzes vor möglichen Sabotageakten finden.

Umsatzwachstum auf 3 Mrd. EUR angepeilt

Die Vielfältigkeit der Branchen lässt dabei viele Turbulenzen abmildern, denen die deutsche Wirtschaft unterliegt. Automotive, einst ein großer Bereich, macht mittlerweile bedingt durch die Krise der Branche nur noch 5 % aus. Ein anderer, geradezu unscheinbarer Bereich wie Food ist ebenfalls im Wachstum begriffen. „Hier kommen viele neue Themen im Bereich der Qua-



Foto: © msg systems ag

Open Space: Arbeiten an vielfältigen Projekten in mehreren Branchen

litätssicherung und Lieferketten bei der Verarbeitung von Lebensmitteln“, sagt Dr. Zehetmaier.

Für die Zukunft setzt sich msg hohe Ziele: Ein jährliches Wachstum von 10 % soll weiterhin erreicht werden, organisch sowie durch geeignete Zukäufe und Beteiligungen. Durch den Einsatz von KI soll die Profitabilität weiter erhöht werden. Dabei will das Familienunternehmen seine Eigenständigkeit und Unabhängigkeit erhalten.

Am Ende soll eine Verdoppelung des Umsatzes auf 3 Mrd. EUR in den kommenden Jahren stehen, auch verstärkt durch ein weiteres Wachstum im Ausland. ■

„Wir wollen unseren Cashflow nicht durch Fremdkapital belasten“

Interview mit **Dr. Jürgen Zehetmaier**, Vorsitzender des Vorstands, msg systems ag

Unternehmeredition: Sucht man in Deutschland nach potenziellen neuen Börsenkandidaten, würde man aufgrund Ihrer Größe und des breiten Portfolios auf die msg stoßen. Sie streben weiterhin ehrgeizige Wachstumsziele an. Wäre der Börsengang eine Option, das notwendige Kapital dafür zu erlösen?

Dr. Jürgen Zehetmaier: Ein Börsengang wird auf absehbare Zeit keine Option sein. Uns interessieren in erster Linie unsere Eigenständigkeit und unsere Eigenfinanzierung; wir wollen ökonomisch nachhaltig agieren. Diese Ziele und damit verbundene Vorteile wollen wir nicht durch Fremdkapital verändern.

Wie soll dann die geplante Verdoppelung des Umsatzes in den kommenden Jahren finanziert werden?

Wachstum kostet Geld, das ist richtig. Wir haben in der Vergangenheit aus unseren Unternehmen kaum Gewinne entnommen, sondern damit regelmäßig in unsere Zukunft investiert. Das wird auch weiterhin so bleiben.

Sicher gab es auch einmal Phasen im Unternehmen, wo es nicht so dynamisch lief, aber dann wurden beispielsweise weniger Akquisitionen getätigt.

Mit dieser Strategie sind wir seit unserer Gründung vor über 45 Jahren sehr gut gefahren.



Dr. Jürgen Zehetmaier

Foto: © msg systems ag

Welche Prämissen haben Sie bei potenziellen Zukäufen?

Bei den Käufen achten wir auf strategische Passung und nachhaltige Zahlen. Oft haben wir auch erfolgreiche Modelle, bei denen die Gründer an Bord bleiben. Wir müssen nicht immer zu 100 % Anteilseigner sein. Das gibt dem Unternehmen Anreize, an einer positiven Weiterentwicklung zu partizipieren.

Ansonsten gibt es diverse weitere Möglichkeiten. So haben wir auch bereits bei einem Zukauf börsennotierte Unternehmen übernommen und im Rahmen eines Squeeze-out ein Delisting von der Börse durchgeführt. ■