

Erfolgsgeschichten



Marcel Streithoven

Inhaber,
DATADEXX Managed Services



„Wenn mich mal ein Kunde fragt, ob ich Angestellte habe, antworte ich wahrheitsgemäß: Ja, SYNAXON Services.“

„SYNAXON Services haben mein Leben verändert“ – Wie ein ehemaliger Soldat zum IT-Einzelkämpfer wurde und seine berufliche Erfüllung fand

Marcel Streithoven, Inhaber und gleichzeitig einziger Mitarbeiter der DATADEXX aus Willich am Niederrhein, hatte eigentlich nie vor, sich als IT-Dienstleister selbstständig zu machen. Heute ist er damit glücklicher denn je – und SYNAXON Services hat sich für ihn als absoluter „Gamechanger“ erwiesen.

Ursprünglich startete Marcel Streithoven seinen Werdegang als Zeitsoldat bei der Bundeswehr – wobei er sich auch dort schon vornehmlich um „das ganze IT-Zeug“ kümmerte. Er entschied sich gegen die Verlängerung seiner Zeit beim Bund und schnupperte eine kurze Zeit ins Angestellten-Leben hinein. Aber auch daraus wurde keine Erfolgsgeschichte. Schließlich machte sich Marcel als IT-Dienstleister selbstständig. Seinen ersten Kunden konnte er so überzeugen, dass dieser ihn weiterempfahl – und so nahm das Schicksal seinen Lauf. Marcel wurde ein selbständiger Vollzeit-Einzelkämpfer, Schwerpunkt: Klassisches Break-Fix-Geschäft. Aus dem Soldaten war ein IT-Feuerwehrmann geworden, der irgendwann an seine kapazitären Grenzen stieß – und auch seine Freude am Job verlor. Zum Gamechanger wurde schließlich ein Gast, den er niemals eingeladen hatte ...

Wenn plötzlich jemand aus Schloß Holte klingelt ...

Der (unangekündigte) Besuch eines Außendienstmitarbeiters brachte Marcel die Wendung, sodass er heute sagt: „SYNAXON Services haben mein Leben verändert!“ Durch Produkte wie **SYNAXON Managed Firewall, Managed Backup und Managed RMM**, konnte Marcel endlich so arbeiten, wie er es eigentlich immer gewollt hat: „Ohne selbst hohe finanzielle Verpflichtungen einzugehen oder mir ein wahnsinnig tiefgehendes Know-how aufzubauen, kann ich seitdem nicht nur sehr viel mehr Kunden betreuen, sondern auch die Zeit mit meiner Familie genießen und entspannt arbeiten.“

Während er früher zwischen 30 und 40 Kunden mit jeweils nur 3 bis 4 Arbeitsplätzen bedienen konnte, sind es heute zwischen 150 und 160 Unternehmen unterschiedlicher Größen und Branchen mit bis zu 70 Arbeitsplätzen.

Oh nein, bitte kein Patchday!

Vor seinem Geschäftsmodell zu Managed Services graute Marcel regelmäßig vor dem Microsoft Patchday. Er musste zu jedem Kunden hinfahren und manuell alle dortigen Rechner updaten – und das ist nur ein Beispiel für zeitraubende Vor-Ort-Einsätze, die ihm früher die Laune an seinem Job verderben. Und heute? „Ich starte erst einmal ganz entspannt in den Tag, indem ich mir das Monitoring meiner Kunden anschau. Und sollte ich dort irgendwelche Auffälligkeiten entdecken, kann ich direkt proaktiv reagieren. Manch ein Kunde macht sehr große Augen, wenn ich plötzlich mit einer neuen Festplatte vor ihm stehe, weil ich schon vorher weiß, dass es die alte nicht mehr lange macht.“

Sowieso zeigt sich ein Großteil seiner Kunden begeistert darüber, welche Möglichkeiten sich durch Marcells Managed Services Angebot ergeben. „Drei oder vier Kunden habe ich durch den Wechsel tatsächlich verloren, das waren Unternehmer, die weiterhin nur einen Feuerwehrmann für den Fall der Fälle haben wollten und nicht bereit waren, für einen 24/7-Service monatliche Festbeträge zu bezahlen. Aber: Das ist mir heute total

Erfolgsgeschichten

egal, denn durch SYNAXON Services kann ich jetzt mindestens zehnmal so viele Kunden gewinnen und bedienen wie vorher.“

Der Einzelkämpfer, der alles andere als allein ist

Als Unternehmen zu expandieren und weitere Fachkräfte einzustellen, kommt für Marcel nicht (mehr) in Frage: „Ich mache am liebsten alles alleine. Dann weiß ich, dass es vernünftig wird.“ Alleine oder gar einsam ist Marcel natürlich trotzdem nicht, denn das SYNAXON Services Team ist stets an seiner Seite. „Alleine der Support ist ein riesiger Vorteil“, sagt er. „Früher habe ich nur sehr ungern Firewalls verkauft. Ich hatte wirklich Sorge davor, dass ich mal eine Konfiguration vermassel, der Kunde einen Schaden erleidet und ich dann der Depp bin.“ Solche Sorgen muss er sich nun nicht mehr machen, denn sowohl die Produkte selbst als auch die einzelnen Fach-Experten im Hintergrund sind so gut, dass Marcel jetzt nahezu alles bedenkenlos verkaufen kann. „Allein SYNAXON Managed RMM ist ja quasi schon wie ein weiterer Mitarbeiter, der mir nahezu die ganze Arbeit abnimmt.“

Und er ergänzt: „Wenn mich mal ein Kunde fragt, ob ich Angestellte habe, antworte ich wahrheitsgemäß: Ja, SYNAXON Services.“

Fit für die Zukunft

Als nun breit aufgestellter IT-Dienstleister mit dem richtigen Konzept, blickt Marcel gleichermaßen entspannt wie erwartungsvoll in die Zukunft: „Ich bin mir ziemlich sicher, dass es IT-Dienstleister, die nicht auf Managed Services setzen, in ein paar Jahren nicht mehr gibt. Dank SYNAXON Services bin ich als Einzelunternehmer jetzt in der Lage, auch große Kunden zu betreuen, die ich früher gar nicht hätte annehmen können. Durch Weiterempfehlungen gewinne ich regelmäßig neue Kunden dazu – und kann sie dankend annehmen, ohne dass mein Arbeitsalltag dadurch stressiger wird. Durch SYNAXON Services gibt es jetzt weder stressige Auftragsspitzen noch lahmen Leerlauf.“

Parallel dazu profitiert Marcel von einem sicheren, regelmäßigem Einkommen und enormer Planungssicherheit – letzteres wissen auch seine Kunden sehr zu schätzen. Sowieso sind ihm seine Kunden dankbar, erklärt er: „Ich behandle jedes einzelne Unternehmen ganz individuell und schnüre ihnen dementsprechend auch ganz individuelle Leistungspakete. Das kann schon ein enormer Vorteil gegenüber großen IT-Systemhäusern sein, die nicht selten nach dem Gießkannen-Prinzip arbeiten.“ Für die Neukundengewinnung hat er allerdings noch ein weiteres Ass im Ärmel: „Ich biete ihnen eine kostenlose, einmonatige Testphase an. In dieser kurzen Zeit sehen die Unternehmen dann beispielsweise schon, wie ihre IT-Sicherheit proaktiv verbessert wird – und das Ende der Geschichte ist dann nur noch die Unterschrift unter dem Vertrag.“

„Ohne selbst hohe finanzielle Verpflichtungen einzugehen oder mir ein wahnsinnig tiefgehendes Know-how aufzubauen, kann ich nicht nur sehr viel mehr Kunden betreuen, sondern auch die Zeit mit meiner Familie genießen und entspannt arbeiten.“



Kontakt zum SYNAXON Services Team