

Erfolgsgeschichten



Andreas Badowski
Geschäftsführer,
Malchow IT

Malchow-IT

„Managed Services sind für mich ein großer Wachstumstreiber in der IT.“

Arbeiten, wo andere Urlaub machen – ein kleines Systemhaus mit großen Ambitionen

Ein Tischler, der nicht bei seinen Leisten blieb – Andreas Badowski tauschte irgendwann Holz gegen Kabel und machte sich schließlich im Jahr 2013 mit einem klassischen „Computer-Laden“ im idyllischen Malchow selbstständig. Heute hat auch er die Transformation vom Hardware-Schieber zum IT-Dienstleister für Unternehmen erfolgreich vollzogen; den Laden hat er trotzdem noch, weil er persönliche Begegnungen schätzt und sich dadurch im wahrsten Sinne des Wortes Türen öffnen.

Er entschied sich schnell für die hochskalierbare Lösung von SYNAXON Managed Services. Und das hat er keine Sekunde bereut: „Managed Services sind für mich ein großer Wachstumstreiber in der IT“, sagt er und rechnet selbst damit, bis Ende des Jahres mindestens 200 Geräte in der laufenden Betreuung zu haben.

„Meine Herausforderungen zu Beginn? Alles!“

Im Zentrum einer kontrastreichen Landschaft der Mecklenburgischen Seenplatte fing Andreas vor acht Jahren mit sage und schreibe 0 Kunden an – und das war nicht die einzige Hürde. „Ich musste erst einmal lernen, zu verkaufen, das habe ich vorher im klassischen Angestellten-Leben nie gebraucht oder gemacht“, sagt er. Mit Eröffnung des Ladengeschäfts fanden zunächst vornehmlich Privatkunden den Weg zu ihm, aber nach und nach folgten dann auch Anfragen von Unternehmen, (Tier-) Arzt-Praxen und Selbstständigen aus der Region. Seinen ersten Unternehmenskunden gewann Andreas, als er einer älteren Dame einen Stick verkaufte und sie gut beriet. Diese erzählte ihrem Sohn, einem lokalen Firmeninhaber, begeistert von dem „jungen Mann, der ganz viel Ahnung von Computern hat“ – und der Rest ist Geschichte.

Heute setzt Andreas auch ganz klar den Fokus auf Firmenkunden und lässt das Privatkundengeschäft schleichend immer weiter hinter sich – ein Umstand, der ihm auch seit Beginn der Corona-Krise enorm zu Gute kommt. Und genau in diese Richtung soll es auch in den nächsten Monaten und Jahren weitergehen – der Tür-Öffner hat hierbei einen konkreten Namen: SYNAXON Managed Services, den Rest erledigt Mund-zu-Mund-Propaganda.

Klein, aber oho!

Heute betreut er gemeinsam mit seinen drei Angestellten 24 Kunden mit SYNAXON Managed Services, die insgesamt 75 Geräte im Einsatz haben. „Wir sind im Vergleich natürlich ein sehr kleines Systemhaus“, sagt er, „aber trotzdem erfolgreich und zufrieden. Zudem gibt es bei uns keinen Stillstand – wir möchten uns selbst und unser Portfolio ständig weiterentwickeln und da haben wir mit der SYNAXON bzw. SYNAXON Managed Services auch einen starken Sparringspartner an unserer Seite.“ Die enorme Zeitersparnis durch das Monitoring selbst, die Nutzung der Skripte und die automatische Abrechnung können Andreas und sein Team in andere Dienstleistungen wie beispielsweise Cloud-Telefonanlagen, Hardware-Beschaffung oder gar die Installation von Videoüberwachungssystemen stecken – direkt an der Mecklenburgischen Seenplatte mit ihren unzähligen Ferienwohnungen, Restaurants und Hotels ein durchaus lukrativer Ansatz, sein Angebot auszubauen.

Erfolgsgeschichten

„Wenn wir Hilfe benötigen, unterstützt sofort jemand vom SYNAXON Managed Services Support-Team schnell und effektiv. Das ist für uns als kleines Systemhaus kaum in Gold aufzuwiegen und im Vergleich zu vielen Wettbewerbern leider keine Selbstverständlichkeit.“



Hand-Shake statt Tatütata

Denn Vor-Ort-Einsätze in Feuerwehr-Manier stehen dank SYNAXON Managed Services nicht mehr auf seiner Agenda, dennoch ist der persönliche Kontakt für Andreas trotzdem durch nichts zu ersetzen – er beschränkt ihn heute aber auf Vertriebs- und Jahresgespräche. Und apropos persönlicher Kontakt: Genau das ist ein weiterer Aspekt, den er bei SYNAXON Managed Services besonders schätzt. Wenn es doch einmal irgendwo brennt oder er und seine Jungs mit ihrem Latein am Ende sind, nutzt er mit Vorliebe die Möglichkeit, direkten Kontakt zum SYNAXON Managed Services Support-Team aufzunehmen. „Wenn wir mal Hilfe oder erweitertes Know-how benötigen, ist sofort jemand verfügbar und unterstützt gleichermaßen schnell wie effektiv. Das ist für uns als kleines Systemhaus kaum in Gold aufzuwiegen und im Vergleich zu vielen Wettbewerbern leider keine Selbstverständlichkeit“, sagt Andreas.

„Man ist nie fertig“

Ein weiterer Grund, weshalb Andreas das Managed Service Angebot künftig noch sehr viel stärker ausbauen möchte: „Jedes Mal, wenn man denkt, man wäre fertig, stellt man fest, dass es nicht so ist“, sagt Andreas. Manchmal nervt ihn das ein wenig, aber im Endeffekt bleibt es nur so auch spannend. Und dank SYNAXON Managed Services haben sowohl er als auch seine Techniker Zeit, sich mit dem Thema Weiterentwicklung auseinander zu setzen. „Dank des übersichtlichen Dashboards haben wir immer alle Kunden in Echtzeit im Blick – allein das spart täglich jede Menge Zeit. Der zentrale Ansatz, der hohe Automatisierungsgrad und die integrierten Vorlagen sowie Hilfen sorgen dafür, dass wir alle wesentlich entspannter sind als früher – und entspannte Techniker sind die beste Voraussetzung für entspannte Kunden. Unabhängig davon: Die fixen monatlichen Einnahmen und die damit verbundene, hohe Planungssicherheit sind natürlich auch nicht schlecht“, ergänzt er schmunzelnd.

Wachstum

Andreas kalkuliert nicht nur in Margen und Gewinn, sondern möchte auch sein Team personell weiter verstärken und dabei spielt ihm der Erfolg durch SYNAXON Managed Services ebenfalls in die Karten: „Wenn ich weiß, dass ich ein paar Tausend Euro an fixen Einnahmen pro Monat habe, kann ich auch gleich einen neuen Techniker einstellen.“ Den zu finden, ist in Zeiten des Fachkräftemangels natürlich alles andere als einfach, aber vielleicht gibt es auch den ein oder anderen versierten IT-ler, der künftig gerne dort arbeiten würde, wo andere Urlaub machen. ■