

Erfolgsgeschichten



Axel Strack

Inhaber,
Strack IT-Beratung

STRACK
IT-Beratung & Realisierung

„Der Einstieg war super leicht
und ich merke jeden Tag, wie
viel Zeit ich spare.“

Einer für 350 – der Managed-Rambo der IT

Seit knapp 20 Jahren ist Axel Strack mit seinem Unternehmen Strack IT-Beratung als Selbstständiger am Markt. Geplant war das allerdings nicht, denn eigentlich sollte er im Jahr 2003 als Sales Mitarbeiter für einen großen Technik-Konzern tätig werden. Aber: Der Job wurde kurzfristig nach Hamburg verlegt – für ihn als waschechter Westfale mit Sitz im Pott kam ein Umzug in den rauen Norden natürlich nicht in Frage.

Nachdem Axel im Laufe der Zeit schon so ziemlich jede Art des Unternehmertums ausprobiert hat, weiß er heute: „Als Einzelkämpfer läuft es bei mir am besten.“ Mittlerweile betreut er 350 Unternehmenskunden aus seiner Region. Ja, richtig. Einer für 350. Wie das geht? Mit jeder Menge Ehrgeiz, Know-how und den SYNAXON-Managed-Service-Produkten Monitoring, Managed Firewall und Managed Office.

Aus der fixen Idee zum Self-made-Unternehmer

Nachdem Axels ursprüngliche Planung quasi von heute auf morgen über den Haufen geworfen wurde, startete er mit analogen Methoden sein Business. „Ich bin tatsächlich einfach mit Handzetteln herumgelaufen, habe Klinken geputzt und mich den Firmen vorgestellt“, fasst er den Beginn seiner Selbstständigkeit zusammen. Und die Idee kam an: Axel konnte loslegen und der örtlichen Unternehmerschaft zeigen, was er konnte.

Sein Engagement sprach sich schnell herum – und das ist bis heute so. Direktmarketing oder auch Online-Werbung braucht Axel nicht. Und er will es auch gar nicht. „Personelles Wachstum strebe ich gar nicht an, es läuft alles top“, sagt er. Zudem manifestierte sich im Laufe der Jahre seine Überzeugung, dass es als One-Man-Show am besten für ihn und seine Kunden läuft. „Ich habe schon alles probiert und durchdacht, die beste Wahl ist und bleibt aber: Strack allein – mittlerweile natürlich in Kombination mit den SYNAXON Managed Services.“ Und genau dankt der Entscheidung für diese Managed Services kann Axel weiter wachsen, ohne in langen und aufwendigen Prozessen nach geeigneten Mitarbeitern zu suchen. Bis zum Jahr 2025 will er 500 Kunden betreuen – und zwar alle über Managed Services.

„Ganz oder gar nicht“ – das Motto einer Erfolgsgeschichte

2018 sollte dann die Wende zum heutigen Geschäftsmodell einläuten. Aber auch beim Thema Managed Services konnte Axel zunächst nicht ganz raus aus seiner Haut: „Ich war super skeptisch und wollte eigentlich nichts aus der Hand geben, was ich innerhalb von vielen Jahren aufgebaut hatte“, sagt er. Seminare und Gespräche mit Branchenkollegen überzeugten ihn dann aber doch und er entschied: „Ich mache das jetzt einfach, und zwar richtig!“ Zu Beginn des Jahres 2019 legte er mit Managed Services dann endgültig los. Neben SYNAXON Managed Service Monitoring, das ihm u. a. in Echtzeit den Status Quo aller von ihm betreuten Systeme anzeigt, setzt Axel auf die Produkte „Managed Office“ und „Managed Firewall“ – die E-Mail Archivierung soll bald folgen.

Erfolgsgeschichten

Mit SYNAXON Managed Office durch den Lizenzdschungel

Auch für einen IT-Rambo wie Axel kann der Microsoft Lizenzdschungel eine Herausforderung darstellen. Dank seiner Entscheidung für Managed Office von SYNAXON Managed Services muss er sich da aber gar nicht mehr durchschlagen. Ob es darum geht, die passende Lizenz für seine Kunden zu finden, Microsoft Teams zu installieren oder Exchange Online mit der Kunden-Domain einzurichten – für all diese Aufgaben greift Axel auf das Kompetenz-Team der SYNAXON mit ihren erfahrenen Lizenzberatern und Support-Mitarbeitern zurück. Seine eigenen Kenntnisse muss er bequemerweise gar nicht weiterentwickeln und zudem spart er jede Menge Kosten und Aufwände für die technische Einrichtung und den Support. „Ich muss an dieser Stelle auch einmal wirklich ein großes Lob an das Team aussprechen. Super Verfügbarkeit und eine enorme Fachkompetenz – als ob ich doch eigene Mitarbeiter im Unternehmen hätte. Und dank dieser Tatsache kann ich mich komplett darauf konzentrieren, meinen Kunden Produkte wie Exchange und Office 365 zu verkaufen.“

Ein großes Lob an das SYNAXON-Managed-Services-Team. Super Verfügbarkeit und eine enorme Fachkompetenz.



Keine Brände, kein Feuerwehreinsatz

Mit Managed Firewall von SYNAXON Managed Services sorgt Axel dafür, dass erst gar keine Brände entstehen, die er dann löschen muss. Wobei: Das war nicht ganz richtig. Denn Axel selbst hat nahezu keinen aktiven Part mehr beim Thema Firewall – weder bei der initialen Konfiguration noch im laufenden Tagesgeschäft. Das gesamte Management wie beispielsweise die Verwaltung und das Einspielen von Updates oder das Hardware-Monitoring werden automatisch übernommen. „Ich spare sogar doppelt Zeit, denn auch Themen wie notwendige Zertifizierungen oder Konfigurationsänderungen werden mir abgenommen. Besonders das spezielle Ticketsystem, mit dem ich blitzschnell den Support erreiche, gefällt mir.“ On top begeistert ihn die hohe Flexibilität mit monatlichen Kündigungsfristen – und er ergänzt „Das ist natürlich auch in Richtung der Kunden ein starkes Argument, ebenso wie die monatlichen Reports. Dadurch wissen sie, was sie bekommen und was für ihr Geld geleistet wird.“

Der Superlativ von Win-win

Was den ehemaligen Skeptiker ganz besonders überzeugt hat und weshalb er nur jedem Branchenkollegen raten kann, es ihm gleich zu tun, ist der einfache Einstieg: „Bei anderen Anbietern braucht es jede Menge Vorkenntnisse und tiefgehendes, technisches Know-how. Das ist für alle, die auch noch Unternehmer sind und kein riesiges Team hinter sich haben, eine große Herausforderung. Der Einstieg mit SYNAXON Managed Services war super leicht und ich merke jeden Tag, wie viel Zeit ich durch die Produkte und den persönlichen Support durch das Team spare.“ Diese Zeit kann er dann für die persönliche Kundenpflege nutzen. „Ein nettes Gespräch bei einer Tasse Kaffee, verbunden mit der Aussage ‚Eigentlich müssten wir uns gar nicht sehen, weil alles läuft‘, ist die beste Kundenbindung, die es gibt. Mehr Win-win geht nicht.“ ■