

# Erfolgsgeschichten



**Lars Meyeraan**

Geschäftsführender Gesellschafter,  
Mey-IT GmbH



„Ich war mir direkt sicher,  
dass Managed Services die  
Zukunft sind.“

## Mit SYNAXON Managed Services zusammen zum Erfolg

Zehn Jahre ist es mittlerweile her, dass sich Lars Meyeraan nach Abschluss seines Ingenieur-Studiums als IT-Dienstleister selbstständig machte. Und dabei grenzt es fast an ein Wunder, dass er nach seinem ersten Monat, in dem er ganze 50 € Umsatz einnahm, überhaupt weitermachte. Trotzdem stand für ihn fest: Das Angestellten-Leben kommt nicht in Frage. Sein Erfolgsgeheimnis? Fehler machen, aus ihnen lernen und dabei die Möglichkeiten nutzen, die er unter anderem durch seine Entscheidung für SYNAXON Managed Services hat.

## Aller Anfang ist schwer ...

Lars' Geschichte als Unternehmer ist eine, die durchaus als „turbulent“ bezeichnet werden kann. Oder anders: Der Spruch „Aus Fehlern lernt man“ trifft gut auf ihn zu. Aber vor gut fünf Jahren wurde Lars schließlich über das SYNAXON Akademie-Angebot auf die Verbundgruppe aufmerksam und begeisterte sich schnell für das Prinzip von Managed Services. „Ich war mir direkt sicher, dass Managed Services die Zukunft sind“, fasst er seine Eindrücke von damals zusammen.

## Aller guten Dinge sind drei

Lars gründete im Jahr 2019 zum dritten Mal und nahm sich fest vor: „Dieses Mal wird alles besser.“ Nun also sollte es auch mit den Managed Services losgehen.

Das erste System fiel in der Praxis durch, aber schließlich kam Lars über Umwege, die Einkaufsplattform EGIS, die SYNAXON Marke IT-SERVICE.NETWORK und den Austausch mit Branchen-Experten zu SYNAXON Managed Services. „Das Angebot hat mich einfach auf allen Ebenen überzeugt. Direkter Einstieg, faires und transparentes Preis-Leistungs-Verhältnis und persönlicher Support – da stand meine Entscheidung schnell fest“, sagt er. Händisch durchgeführte Updates gibt es seit dem nicht mehr – „Allein dadurch spare ich mehrere Stunden pro Woche“, resümiert Lars. Und im direkten Vergleich zu dem Anbieter, mit dem er seine ersten Gehversuche im Bereich Monitoring über Managed Services machte und bereits zwischen 30 bis 40 Prozent seiner Aufwände reduzierte, berichtet er durch die Nutzung von SYNAXON Managed Services von weiteren 20 – 25 Prozent Zeitersparnis.

Auch die Reaktionszeit des SYNAXON Managed Services Teams im Falle eines Falles überzeugt Lars: „Früher habe ich bis zu einer Woche auf eine Rückmeldung gewartet, heute maximal einen Tag. Und statt standardisierter Ticket-Antworten bekomme ich einen schnellen und persönlichen Kontakt zu den SYNAXON Managed Services Technikern, so macht es echt Spaß!“

Heute ist bereits ein Drittel seiner Kosten allein durch die laufenden Wartungsverträge abgedeckt – Tendenz steigend. Von seinen 60 festen Kunden, die er mittlerweile gemeinsam mit zwei Technikern und einem Azubi betreut, hat er bereits 10 komplett in Managed Service und Wartungsverträge transformiert. Der Rest soll nun bis Ende des Jahres folgen. „Ein perfekter Türöffner dafür sind die Jahresgespräche mit meinen Kunden“, gibt sich Lars optimistisch.

# Erfolgsgeschichten

## „Tue Gutes und sprich darüber“

Auch in puncto Kundenkommunikation profitiert er von SYNAXON Managed Services. Einfachstes Beispiel: Sobald eine Festplatte Schreibfehler anzeigt oder die Leseschwindigkeit schwächer wird, kann er aktiv werden und die Gefahr des Datenverlustes vom Kunden abwenden. „Das binde ich dem Kunden dann natürlich sofort auf die Nase“, schmunzelt er. Das stärkt dann auch das Vertrauen der von ihm betreuten Unternehmen in sein Portfolio und seine Kompetenz. Und genauer dieser Vertrauensbonus ist die perfekte Voraussetzung dafür, weiteres Geschäft mit zusätzlichen Angeboten zu generieren. Seine Mitarbeiter ziehen dabei voll mit – nicht nur deshalb, weil sie für jeden Managed Service Vertrag die Summe der ersten Abrechnung als Bonus zum Gehalt bekommen.

„Durch das Monitoring von SYNAXON Managed Services habe ich zwischen 30 und 40% meiner Aufwände reduziert.“

## Vom Nerd zum Vertriebsprofi

Seine Managed Services verkauft Lars – auch dank der hochwertigen Marketing-Vorlagen des IT-SERVICE.NETWORK und den im SYNAXON Managed Services Dashboard verfügbaren Leistungsbeschreibungen – enorm gut. Der Wechsel vom Technik-Typen zum IT-Vertriebler gelang dabei nahezu mühelos. Seinen Kunden, viele davon aus der Pflegebranche und Juristerei mit 3–25 Arbeitsplätzen, bietet er das klassische Monitoring, Patch-Management, E-Mail-Archivierung und Online-Backup-Management an. Letzteres bezieht Lars aktuell noch von einem anderen Anbieter, aber kleiner Spoiler vorab: Auch hier steht mit hoher Wahrscheinlichkeit ein Wechsel zu SYNAXON Managed Services bevor. Denn wenn Lars eines mag, dann sind es neben unternehmerischen Freiheiten auch überdurchschnittlich hohe Margen. ■

