

Erfolgsgeschichten



Michael Kinze

Inhaber, Konzeption und Projektsteuerung | COMTWENTYONE



„Managed Services, Herstellerlösungen, Miet-Modelle und Co. waren für mich damals komplettes Neuland. Durch die Möglichkeiten der wiederkehrenden Einnahmen und kalkulierbaren Cash-Flows steckten wir uns neue Ziele.“

Vom Turnschuh-Admin im Hamsterrad zum erfolgreichen IT-Dienstleister

Michael Kinze ist noch keine 40 Jahre alt (und sieht auch nicht so aus), trotzdem ist er ein alter Hase der Branche und erfolgreicher IT-Dienstleister, der alle Weichen auf Umsatz, Gewinn und Wachstum nach Belieben gestellt hat.

Im Jahr 2002 gründete er sein Unternehmen als klassischer Turnschuh-Admin, ausgestattet mit Cappy und jeder Menge „Leidenschaft für alles, was Kabel und einen Lüfter hat.“ Angefangen hatte seine Passion bereits als zockender Teenie, der auf den 90er Jahre LAN-Partys die technischen Probleme seiner Freunde behob. Für ihn war klar, dass es nach dem Abi „irgendwas mit IT“ sein muss. Nach der Gründung folgten die ersten Lehrjahre. Der falsche Steuerberater und ein Umsatz von satten 0 Euro pro Monat machten die erste Zeit alles andere als einfach – aber schließlich sind nur die wenigsten Erfolgsgeschichten ohne Tiefen.

Heute betreuen Michael und sein mittlerweile 4-köpfiges Team zwischen 300 bis 400 Kunden, allein 84 Managed Services Kunden konnten dabei in den letzten 18 Monaten gewonnen werden. Wie aber wurde aus dem Zocker mit IT-Kompetenz ein erfolgreicher Unternehmer, der sich im B2B-Umfeld komplett etabliert hat?

Letzter Halt: Hamsterrad

Das Jahr 2017 stellte einen Wendepunkt in der Unternehmensgeschichte dar – denn hier kam die SYNAXON ins Spiel. Zwar war Michael schon seit 2007 dort Partner, aber abgesehen von der Einkaufsplattform EGIS hatte er sich noch nicht weiter mit dem Angebot auseinandergesetzt. 10 Jahre später nahm Michael am SYNAXON Managed Service Forum teil und machte erst einmal große Augen und noch größere Ohren. „Managed Services, Herstellerlösungen, Miet-Modelle und Co. waren für mich damals komplettes Neuland“, sagt er. Geflasht von Möglichkeiten steckte er seine Ziele neu. Wiederkehrende Einnahmen und kalkulierbare Cash-Flows – für Michael stand fest, dass an der Transformation seines Geschäfts kein Weg mehr vorbei führte.

Hinfallen, aufstehen, Cappy richten

Ganz so schnell ging es dann aber doch nicht. Michael schlug sich durch den Hersteller-Dschungel und traf hier einmal die falsche Entscheidung. „Aber nur, wer weiß, was er nicht will, kann das für ihn passende Produkt finden“, sagt er heute. „Und genau an diesem Punkt bin ich nun mit SYNAXON Managed Services.“ Mit der Entscheidung für das Remote Monitoring & Management von SYNAXON konnte er dann auch direkt loslegen. „Die Arbeit des SYNAXON-Teams nimmt mir ganz viel Kleinkram ab. Meine Zeitersparnis durch die Remote-Werkzeuge erlaubt mir den Fokus auf die wichtigen Themen bei meinen Kunden“, ist sein begeistertes Fazit. Und genau diese Werkzeuge haben es in sich: Eine Web-Oberfläche zeigt den Status der betreuten Rechner in Echtzeit an; sollte es zu Herausforderungen kommen, kommt die integrierte Fernwartungssoftware zum Einsatz. Und für den Fall der Fälle stehen Anleitungen sowie das persönliche Support-Team zur Verfügung. Parallel zum „Sofort-einsetzbar-Konzept“ lieferte ihm das SYNAXON Managed Services Team auch passende Vorlagen für Leistungsbeschreibungen, die AGB und den Auftragsdatenverarbeitungsvertrag. Der besondere Vorteil für Michael: „Es gab und gibt bis heute keine Mindestabnahmemenge an Lizenzen, keine Grundgebühr, keinen Mindestumsatz.“

Erfolgsgeschichten

„Durch das SYNAXON Managed Services Monitoring können wir tätig werden, bevor es beim Kunden richtig knallt. Das spart viel Zeit und Ressourcen.“



Also „Pay per use“ statt Knebelverträge. On top gibt es monatliche Kündigungsfristen, die das Risiko auf ein Minimum reduzieren und Kapitalbindungen vermeiden. Der Kunde selbst kann sich freuen, bekommt er von all dem, was im Hintergrund abläuft, aber gar nichts mit. „Für ihn sind und bleiben ich und mein Team die Allround-Dienstleister seines Vertrauens“, fasst Michael zusammen.

Vom verständlichen Monatsreport über das Patchmanagement auf Workstations bis zur Vorauswahl relevanter Updates – Michael und die von ihm betreuten Unternehmen können sich darauf verlassen, dass alles läuft. Und apropos Kunden: Bis heute hat er nicht einen verloren. Und dass trotz der Tatsache, dass er derjenige ist, der Anforderungen an Neukunden stellt und bestehende weiter transformiert. Und auch dabei hilft ihm das Monitoring: Auf Knopfdruck zeigt ihm ein Vertriebsreport alle kundenspezifischen Chancen auf, das Angebot auszubauen und erinnert beispielsweise auch an abgekündigte Hardware. Und natürlich wird automatisch abgerechnet. Denn darauf hat Michael schlicht und ergreifend „keinen Bock“. Muss er auch nicht.

Friss oder stirb – „Wir suchen uns unsere Kunden aus“

Heute ist Michael in einer Position, die wohl jeder (Jung-)Unternehmer anstrebt: Er sucht sich seine Kunden aus. Wer von ihm betreut werden will, muss mindestens Monitoring, Patch-Management, Anti-Virus und Backup Management buchen (Motto: „Kein Backup, kein Mitleid“). Und das Komplett-Paket überzeugt. Ob Selbstständige, Gastronomen, Ärzte oder Personalberater – Unternehmer aus allen Bereichen kommen auf den Geschmack und wechseln vom klassischen Break-Fix hin zu Managed Services. Das Ende der Fahnenstange ist dabei noch nicht erreicht. „Als nächstes steht die E-Mail-Archivierung von SYNAXON Managed Services auf dem Plan“, sagt er.

Regelmäßig beobachten heißt vorgewarnt sein

Michaels Empfehlung an Branchen-Kollegen lautet: „Setzt auf Monitoring und idealerweise auf die Managed Services der SYNAXON. Alles andere kostet Zeit, Nerven und Geld.“ Ohne proaktives Monitoring, bei dem sich der Aufwand auf ein „Ich schaue regelmäßig aufs Dashboard“ reduziert, geht für ihn nichts mehr. Nur so können „Feuerwehr-Einsätze“ minimiert werden – und auch der anhaltende Fachkräftemangel schmerzt nur noch bedingt. Denn wer konsequent das SYNAXON Monitoring einsetzt und damit tätig werden kann, bevor es beim Kunden richtig knallt, spart viel Zeit und Ressourcen. Damit sind dann auch mehrere Hundert Kunden keine Herausforderung mehr für ein kleines Team.

Ein Gefühl von Freiheit

In den nächsten Monaten und Jahren möchte sich Michael noch mehr auf die Bereiche Unternehmensführung und -wachstum konzentrieren. Weniger Turnschuh, mehr schicke Treter – aber nicht, weil letztere ihm besser gefallen sind, sondern weil er sich durch den Schwerpunkt auf Managed Services mehr Freiheit nehmen kann, sich selbst und sein Unternehmen weiterzuentwickeln. Alle Weichen sind also auf Erfolg und Wachstum gestellt. Turnschuhe, Cappy und Zocker-DNA gehören zwar immer noch zu ihm, auf dem Papier ist er aber vor allem eines: Ein smarterer Unternehmer, der in den letzten Jahren einfach alles richtig gemacht hat. ■