

# Erfolgsgeschichten



**Christian Wenzl**

Geschäftsführender Gesellschafter,  
VARNObit GbR Bianca Schmidt &  
Christian Wenzl



„Der Kunde profitiert natürlich von den bekannten Managed Services Vorteilen. Seine IT ist skalierbar, flexibel und immer auf dem neuesten Stand. Die Planbarkeit ist jederzeit gegeben, auch in wirtschaftlich dynamischen Zeiten – und das Lizenzmanagement wird sehr vereinfacht.“

## **Mit Managed Services auf Erfolgskurs – über die „Power“, mit der VARNObit aus dem hohen Norden langfristig Kunden bindet**

Hauptbahnhof, Rostock, Mecklenburg-Vorpommern. Dort, wo glitzernde Kreuzfahrtdampfer auf ihre Reisen über die Meere aufbrechen, kann sich das Pflaster abseits des schillernen Hafens als unwesentlich härter erweisen. Einer, der weiß, wie man sich dort im hohen Norden als Unternehmer behauptet, ist Christian Wenzl.

Vor knapp 20 Jahren gründete er aus einer Arbeitnehmer-Frustration heraus gemeinsam mit zwei Kollegen sein eigenes IT-Systemhaus – einen davon hat es übrigens mittlerweile tatsächlich in Richtung Kreuzfahrt-Hafen verschlagen, aber dafür besteht das Team heute aus insgesamt 8 Personen, 6 davon in der Technik, 2 davon sogar ohne Führerschein und mit den Öffis im Einsatz für die gut 200 Kunden.

Von Anfang an galt es, sich möglichst breit aufzustellen, um die sehr heterogene Kundenklientel bedienen zu können. „Wir bieten nahezu das gesamte Spektrum der IT-Dienstleistungen an und setzen damit strategisch auf das Thema Vielfalt“, sagt Christian. Gleiches gilt für seinen Kundenstamm selbst, in dem von „A“ wie Autohaus bis „Z“ wie Zahnarzt alles vertreten ist, was über mindestens einen Arbeitsplatz verfügt.

Während der ein oder andere Branchenkollege aus den südlichen Bundesländern mit einer Spezialisierung alles richtig macht, ist für Christian, seine Geschäftsführer-Kollegin Bianca und das Team gerade die Diversität das Erfolgsrezept – ob Telefonanlage, Systemintegration, Datenrettung oder passive Datennetze. Und natürlich: Managed Services. Den Anteil der Kunden mit entsprechenden Verträgen schätzt Christian auf bis zu 80 % – und das freut ihn sehr.

### **Die schöne Welt der Abhängigkeit**

Die natürliche Abhängigkeit der Kunden, die durch den Abschluss von Managed Services Verträgen entsteht, ist Kern des Erfolgsrezepts. Der Kunde profitiert natürlich ebenso von den bekannten Vorteilen. Seine IT ist skalierbar, flexibel und immer auf dem neuesten Stand. Die Planbarkeit ist jederzeit gegeben, auch in wirtschaftlich dynamischen Zeiten – und das Lizenzmanagement wird sehr vereinfacht“, sagt Christian. Bei der VARNObit war es tatsächlich sogar so, dass die vermehrten Kundenanfragen und das gestiegene Interesse nach Managed Services Produkten Christian und seine Kollegen dazu gebracht haben, aus dem traditionellen Zeit-gegen-Geld- und Break-Fix-Geschäft die Ausnahme statt der Regel zu machen. Den Anfang machte er (wie viele andere) mit M365 – das traditionelle Nordlicht ist schließlich ein Fan des gemächlichen Herantastens. Danach aber ging es sehr schnell ...

### **Der „versehentliche“ Power-Seller**

Aus Christians und Biancas Unternehmen sind Managed Services nicht mehr wegzudenken – egal ob im Bereich Desktop, Server oder Endpoint. Sein neuester Streich ist allerdings Managed Power von SYNAXON Services. Direkt zum Launch des Produktes ließ sich Christian zeigen und erklären, was im Detail dahintersteckt. Und wie der Zufall häufig spielt, meldete sich quasi just in diesem Moment ein Kunde, der Bedarf an einer neuen USV hatte. Das Managed USV Angebot, das Christian daraufhin als Alternative zur „Einmal-USV“ machen konnte, nahm der Kunde sofort an. „Da war ich selbst überrascht“, sagt er. „Und dann sind wir hin, haben das komplett vorkonfigurierte Produkt

# Erfolgsgeschichten

„Ich habe das Managed Power Produkt meinem Kunden quasi innerhalb von Sekunden verkauft. Und dann sind wir hin, haben das komplett vorkonfigurierte Produkt ins Netzwerk gehängt, die Seriennummer eingegeben, verbunden und das war es schon.“



ins Netzwerk gehängt, die Seriennummer eingegeben, verbunden und das war es schon. Den eigentlichen Job machen dann andere und wir brauchen keine Zertifizierungen oder spezielle Konfigurationskenntnisse.“

Christian selbst und seinen Technikern verschafft Managed Power zusätzlichen Freiraum und mehr Zeit für andere Aufgaben. Und vor allem: Wenn es mal knallt, haben er und seine Leute nichts damit zu tun. Von Vor-Ort-Reparaturen inkl. Gerät- oder Ersatzteil-Austausch über eine 24-Stunden-Hotline bis zum permanenten Remote Monitoring durch den Hersteller – bei SYNAXON Managed Power ist alles inklusive – und das sogar ohne zusätzliche Fixkosten, dafür aber mit quasi garantierter Kundenbindung.

## Vertriebspower made by SYNAXON

Apropos Power: Was Christian und seinem Managed (Power) Business einen zusätzlichen Kraftschub verleiht, ist die umfassende Marketing- und Vertriebsunterstützung durch SYNAXON Services. „Ich muss sagen, dass das absolut großartig ist. Allein mit den Leistungsbeschreibungen und Datenblättern, die ich mir ganz einfach herunterladen kann, kann ich die meisten Kunden schnell überzeugen. Unabhängig davon, ob der Kunde im Detail versteht, worum es eigentlich geht, sieht er direkt alle Vorteile auf einen Blick – und das auch verständlich erklärt. Er weiß sofort, was er bekommt, was er dafür zahlt und was er davon hat.“

## Jede Menge Potential für Managed Power

Grundsätzlich gäbe es natürlich auch immer noch die Kunden, die der Meinung sind, dass ein Verschleiß von IT-Modulen oder der USV normal sei und dass es dann eben zu Ausfällen kommen würde, sagt Christian. In Zeiten zunehmend komplexer werdender IT-Landschaften, der Digitalisierung und des wachsenden Wettbewerbs wächst aber die Anzahl der Kunden, die lieber stets auf der sicheren Seite sind. Es gibt halt auch immer Menschen, die meinen, dass sie keine Versicherung bräuchten. Weder eine Haftpflicht- noch eine Hausratversicherung. Das gilt halt immer solange, bis man den Schaden hat.

Am Ende des Tages freut sich Christian aber natürlich vornehmlich über die Vorteile, die er selbst durch SYNAXON Services genießt: Mehr Zeit, eine bessere Auslastung der Techniker, zufriedene Kunden, eine höhere Standardisierung und Automatisierung.

Kontakt zum SYNAXON Services Team