

»Überdosis an Impulsen«

»Impulse für Systemhäuser 2020« mit neuem Teilnehmerrekord

Der Rekord von 500 Teilnehmern zeigt: Die SYNAXON Akademie hat mit ihren »Impulsen für Systemhäuser« ein branchenführendes Format für SYNAXON-Partner und Lösungsanbieter entwickelt. Mit mehr als 30 inspirierenden Vorträgen hat die »Impulse 2020« den Teilnehmern wieder einmal eine Überdosis an Impulsen beschert und ihren Ruf als DIE Auftaktveranstaltung in der Systemhaus-Branche bestätigt.

Im gelobten Land der KMU und SOHO?

Dem Großteil der Systemhäuser geht es gut. Einen handfesten Beweis dafür liefert die neunte Auflage des »SERVICEPREIS-UND-GEHALTSSPIEGEL 2020«, für den SYNAXON Akademie und iTeam mehr als 750 SYNAXON-Partner befragt haben. Demnach planen fast 60 Prozent der Partnerunternehmen, die Stundenpreise für ihre Services anzuheben. Vorstand Frank Roebbers sieht mit dieser Entwicklung die Doppeltransformation der SYNAXON bestätigt: weg vom Handel, hin zu Dienstleistungen; weg vom Privatkunden, hin zu KMU (Kleine und Mittlere Unternehmen) und SOHO (Small Office/Home Office).

Trotz »Sonderkonjunktur« in der Branche scheinen die Partnerunternehmen aber nur mit einem Fuß im gelobten Land zu stehen. Immerhin gehen mit der guten Auftragslage so einige unternehmerische Herausforderungen einher. Dem erhöhten Bedarf an Mitarbeitern steht der IT-Fachkräftemangel entgegen; die vollen Auftragsbücher wecken den Bedarf nach Prozessoptimierung; der Wechsel vom Break-and-Fix-Geschäft zu wiederkehrenden Einnahmen durch Managed Services erfordert ein effektives Change-Management innerhalb der einzelnen Systemhäuser; und dann wären da noch die neuen technischen Entwicklungen und Trends, mit denen es Schritt zu halten gilt.

Ziel der Impulse: »3, 3, 3«

Wie gut, dass es angesichts dieser Herausforderungen die »Impulse« gibt. Die SYNAXON Akademie hat dieses jährliche Veranstaltungsformat im Jahr 2016 ins Leben gerufen; seit 2019 ist auch die iTeam bei der Organisation involviert. Das Event soll den Geschäftsführern aus allen SYNAXON-Kooperationen das Rüstzeug an die Hand geben, mit dem sie auf dem herausfordernden Markt der IT-Services bestehen können. Der Mix aus fachlich überzeugenden Vorträgen und ausreichend Zeit für einen intensiven Austausch mit anderen Partnern auf der einen Seite und innovativen Lösungsanbietern auf der anderen Seite ist ein Erfolgskonzept für alle Teilnehmer und Hersteller.

Friedrich Pollert, Leiter der SYNAXON Akademie, nennt als Ziel der »Impulse« eine Formel – »3, 3, 3«. Soll heißen: Die Teilnehmer sollen drei gute Ideen aus den Vorträgen mitnehmen, sich mit drei Partnern vernetzen, zu denen Sie zuvor noch keinen Kontakt hatten, und drei Lösungsanbieter kennenlernen, deren Produkten sie noch nicht näher kennengelernt, selbst genutzt und ihren Kunden angeboten haben. Angesichts der picke-packe-vollen »Impulse«-Agenda war dieses Ziel nicht schwer zu erreichen.

Vorstellung der Vorträge nach Speed-Dating-Prinzip

Viele der mehr als 30 angebotenen Impuls-Vorträge sowohl interner als auch externer Dozenten griffen die spezifischen Herausforderungen in der IT-Branche auf. Wie in den Vorjahren hatten die Referenten nur zwei Minuten Zeit, um dem Plenum ihre Vorträge schmackhaft zu machen. Insgesamt konnten die Besucher daraus acht Vorträge aussuchen und sich vollständig anhören.

Im Themenfeld Fachkräftemangel, Recruiting & Mitarbeitermotivation in Change-Prozessen wurden als mögliche Lösungsansätze unter anderem die Vier-Tage-Woche, das Arbeiten in selbstorganisierten Teams, das Führen auf Augenhöhe und der »Wachstumsmotor Agilität« vorgestellt. Beispiele aus der Praxis lieferten im Themenbereich Managed Services klare Vorbilder: Frank Roebers informierte über den Stand der Dinge bei der einsnulleins (dem als Franchise aufgebauten MSP unter dem Dach der SYNAXON AG); Frank Neumann (Frank Neumann EDV-Beratung) zeichnete seinen Weg zu wiederkehrenden Einnahmen nach; Mike Bergmann (Visoma) beschrieb, wie sich die eigene Technikabteilung in vier Stufen für Managed Services neu organisieren lässt. Um neue Technologien und Entwicklungen drehen sich die Sponsoren-Vorträge.

Genug Stoff für ein ganzes Jahr

Frank Roebers war sich sicher, dass die Teilnehmer bis zum nächsten Jahr brauchen werden, um die »Überdosis an Impulsen« zu verdauen. Darauf lässt auch die sehr positive Resonanz schließen. Bastian Fricke (Novatec Videosysteme GmbH): »Schon beim ersten Vortrag habe ich so viele Impulse bekommen – und das zog sich weiter durch den ganzen Tag.« Dem stimmte Peter Schonlau (MBörso-Computer GmbH) zu: »In den ersten Jahren hat mich die Masse an Vorträgen fast erschlagen. Jetzt wähle ich genau die Themen aus, von denen ich glaube, dass ihr hier einen Impuls brauche.« Und Friedemann Hähnel (Friedemann Hähnel GmbH): »Ein oder zwei Impulse, die ich bei den Impulse-Veranstaltungen bekomme, setze ich im Laufe des Jahres immer um.«

Neben den Vorträgen lobten die Teilnehmer aber auch den hohen Stellenwert des Netzwerks. Bestehende Kontakte mit anderen Partnern und Herstellern pflegen, neue Bekanntschaften schließen und Lösungen kennenlernen, sich mit Gleichgesinnten austauschen, die mit denselben Herausforderungen kämpfen – all das zeichne die »Impulse« aus. Für viele der Teilnehmer stand am Ende des Tages daher schon fest: Nächstes Jahr kommen wir wieder! Einen Termin gibt es schon: Die »Impulse für Systemhäuser 2021« wird am 26./27. Januar 2021 stattfinden.

Kontakt
Janina Kröger
Content-Redaktion / PR

SYNAXON AG
Falkenstraße 31
33758 Schloß Holte-Stukenbrock

Telefon : +49 (0) 5207 / 92 99-228
Telefax : +49 (0) 5207 / 92 99-296

janina.kroeger@synaxon.de
www.synaxon.ag

Fact Sheet

Impulse für Systemhäuser 2020

ALLGEMEINES:

- Gilt mittlerweile als DIE Auftaktveranstaltung in der Systemhaus-Branche
- Event wurde 2016 von der SYNAXON Akademie ins Leben, sodass es mittlerweile zum fünften Mal stattfindet, zum zweiten Mal in Kooperation mit iTeam
- Mehr als 500 Teilnehmer aus der IT-Branche sammeln hier wichtige Impulse für das neue Geschäftsjahr → neuer Teilnehmerrekord!
- Mehr als 30 Sponsoren stehen im Ausstellerbereich für einen Austausch bereit
 - **PLATIN-Sponsoren:**
avast business, Axis Communications, Barracuda MSP, BUSYMOUSE, cevisio IT software, datto, Hewlett Packard Enterprise, Lenovo, Microsoft, NoSpamProxy, Placetel, RoutIT, solarwinds msp in Koop. mit acmeo, SOPHOS, visoma tickets in Koop. mit acmeo
 - **GOLD-Sponsoren:**
AMD, Buffalo, BullGuard, compliesbv, DIGAS, Eaton / TAROX, EET EUROPARTS, FUJITSU, GfK, hp, INGRAM, JACOB Elektronik, MRM, REINERSCT, SAMSUNG, SECUREPOINT, Siewert&Kau, Systemhaus.One in Koop. mit acmeo, THOMAS KRENN, weclapp
- Verlosung: Marc Hermann (HDPnet GmbH) gewinnt ein FUJITSU LIFEBOOK

PROGRAMM:

- Mehr als 30 Impuls-Vorträge stehen in diesem Jahr auf dem Programm; sie verteilen sich auf vier Blöcke, pro Block können die Teilnehmer je zwei Vorträge anhören
- Die Dozenten haben max. zwei Minuten Zeit, um ihre Themen vorzustellen
- **Themen Block 1:**
 - Die 4-Tage-Woche für IT-Unternehmer / Dominic Sander (Sander Informationssysteme GmbH)
 - Die Technikabteilung für Managed Services neu organisieren in 4 Stufen / Mike Bergmann (Visoma in Koop. mit acmeo GmbH)
 - Geschäftsmodelle zur Unterstützung der Digitalisierung und des Kulturwandels mit Hilfe von Microsoft-Lösungen / Frederik Eggers & Marius Tepfer (epc GmbH)
 - Arbeiten in selbstorganisierten Teams – so geht es / Paula Brandt (Go for the 100-Beratung) & Jürgen Gut (IT-On.NET GmbH)
 - Managed Security als Geschäftsmodell (Christian Schneider (Schneider & Wulf EDV-Beratung GmbH & Co. KG)
 - Führen auf Augenhöhe – Coachingtools für Führungskräfte / Jörg Rosenberger (Jörg Rosenberger GmbH)
 - Unternehmensnachfolge erfolgreich gestalten / Stefan Auer (as-con Unternehmerberatung)

- Themen Block 2:

- Wo RMM aufhört...und Security für MSSP's anfängt! Vom Patch Management bis zum sicheren Internet alles in einem Dashboard / Oliver Kunzmann /Avast)
- Axis goes Systemhaus. Gemeinsam machen wir den Unterschied! / Sonja Simonutti & Thomas Rubis (Axis)
- Warum Managed Services die Zukunft sind – Services effizient und kostengünstig managen mit Managed Workplace / Franziska Lillge & Mario Becker (Barracuda MSP)
- Klick ich oder klick ich nicht – Phishing-Attacken erkennen und verhindern mit Barracuda MSP's Phishline / Franziska Lillge & Kevin Sivananthan (Barracuda MSP)
- Systemhaus 2.0: Prozesse optimieren, Zeit sparen, glücklich sein mit der richtigen Systemhaus-Software / Jörg Truttenbach (Truttenbach.IT GmbH / Cevio)
- Cloud-Telefonie meets Mobilfunk – mehr Mobilität im Arbeitsalltag / Helmut Freytag (Cisco / Placetel)
- Erfolgreich in der Cloud? Managed Services und Recurring Revenue durch ITK-Dienste / Helmut Freytag (Cisco / Placetel)
- Dattos Sicht auf den MSP Markt / Markus Rex (Datto)
- HPE als Plattform für Ihren Managed Service / Simon Weber (HPE)
- Schon heute in Morgen investieren: Investitionsschutz am Beispiel von Nimble dHCI / Simon Weber (HPE)
- Kaufst du noch oder nutzt du schon? Kannibalisierung im on/off-Premise Dschungel? / Roland Goll (Lenovo Deutschland GmbH)
- 2 Live-Demos – Titel: Partner-Vortrag zu Synaxon Modern Workplace – Tipps und Tricks aus der Praxis / Patrick Menne (IntraConnect) & Felix Müller (Microsoft Deutschland GmbH)
- Der kugelsichere Maßanzug für Ihre Kunden – Abstract: Mit der E-Mail-Firewall NoSpamProxy schützen Sie die E-Mail-Postfächer Ihrer Kunden zuverlässig, egal ob Sie OnPrem, Hybrid oder zu 100% in der Cloud sind / Stefan Cink (Net at Work)
- Los – mach mich glücklich. 5 Geheimnisse für mehr Kundenzufriedenheit / Michael Engelkemper (RoutIT GmbH)
- Erfolgreich im Online-Backup mit der Next-Methode / Stefan Mende (Busymouse)

- Themen Block 3:

- Aktueller Blick in den Maschinenraum der einsnulleins GmbH / Frank Roebbers (SYNAXON AG)
- Wie wir über 20 neue Mitarbeiter in einem Jahr gefunden und eingestellt haben / Carsten Vossel (CCVOSSSEL GMBH)
- Umfassende IT-Sicherheit als Managed Service mit Sophos MSP Connect Flex / Lars Arndt (Sophos MSP)
- Meine Firma, meine Angestellten, die KI und ich – Strategien zu mehr Erfolg / Dennis Maier (accas-group)
- Effizientes Marketing und Vertriebsunterstützung für Systemhäuser / Andre Vogtschmidt & Larissa Zellerhoff (SYNAXON AG)

- New Work im eigenen Unternehmen – nur ein Hype oder echte Revolution? Vorteile, Nachteile und was soll dieses Mindset? / Jörg Wurzbacher (Lansco GmbH)
- Aktiv gegen Fachkräftemangel und Inflation: Wie Sie Preiserhöhungen von Managed Services bei Ihren Kunden umsetzen / Sascha Shabestari & Lea Wübbelmann (Solarwinds in Koop. mit acmeo GmbH)
- Praxisworkshop Managed Services: Mehr als nur monatliche Abrechnung / Sascha Shabestari & Lea Wübbelmann (Solarwinds in Koop. mit acmeo GmbH)
- **Themen Block 4:**
 - Wie erfindet sich ein Systemhaus neu? / Arnulf Koch (K&K Software AG)
 - Wie baue ich mein Unternehmen vom IT-Dienstleister zum Managed-Service-Provider um? / Frank Neumann (Frank Neumann EDV-Beratung) & Christian Kordt (SYNAXON AG)
 - Great place to work – wie motiviere ich meine Mitarbeiter, dass sie täglich gerne zur Arbeit kommen? / Volker Bentz (Brandmauer IT GmbH)
 - Intelligente Ertragssteigerung mittels Förderprogramme / Oskar Nobre (Seminarkontor GmbH)
 - Geschäftsmodelle zur Unterstützung der Digitalisierung und des Kulturwandels mit Hilfe von Microsoft-Lösungen / Frederik Eggers & Marius Tepfer (epc GmbH)
 - Wachstumsmotor Agilität für das IT-Systemhaus der Zukunft / Kristin Dethloff (Ubega GmbH) & Holger Kämmerer (ATD GmbH)

TERMIN-HIGHLIGHT:

- IMPULSE 2021: 26./27. Januar 2021

Über die SYNAXON AG:

Die SYNAXON AG mit Sitz in Schloß Holte-Stukenbrock bei Bielefeld ist mit mehr als 3.800 Partnern die größte IT-Verbundgruppe Europas. Das Unternehmen mit derzeit mehr als 180 Mitarbeitern am Hauptstandort Schloß Holte-Stukenbrock ist 1991 ursprünglich als PC-SPEZIALIST Franchise AG in Bielefeld gegründet worden. Zu unseren Partnern zählen selbstständige IT-Fachhändler, -Dienstleister oder Systemhäuser, die Mitglied in unseren Kooperationen / Marken iTeam, PC-SPEZIALIST, IT-SERVICE.NETWORK, emendo, der SYNAXON IT.Partnerschaft oder unserer Tochtergesellschaft SYNAXON UK Ltd sind. Zum Unternehmen gehört weiterhin der IT-Dienstleistungsanbieter einsulleins. Auf der anderen Seite der Handelskette ist die SYNAXON AG Geschäftspartner der angebotenen IT-Dienstleister, Hersteller und Distributoren. Durch die verschiedenen strategischen Ausrichtungen der Marken deckt die SYNAXON AG den gesamten IT-Markt im B2C- sowie B2B-Segment ab und unterstützt ihre Partner vor allem in den Bereichen Einkauf, Marketing, Wissen und Vernetzung. Mehr Informationen zur Synaxon finden Sie hier: www.synaxon.de und www.synaxon.ag