

## **Best Practice von Systemhäuser für Systemhäuser: acmeos Partnerkonferenz auch als Online-Format ein voller Erfolg**

(Hannover, 6. Mai 2020) Die zwölfte Ausgabe der acmeo Partnerkonferenz bot Systemhäusern und Managed Services Providern erstmals als Online-Format praxisnahe Impulse zur unternehmerischen Weiterwicklung.

„Gerade jetzt brauchen unsere Partner die bestmögliche Unterstützung, Informationen und Impulse für ihr Systemhausgeschäft, um die Corona-Krise als Chance zu nutzen. Deswegen haben wir alle Hebel in Bewegung gesetzt, dass die acmeo Partnerkonferenz online stattfinden kann – und so ein ganz klares Zeichen gesetzt“, erläutert Isabelle von Künßberg, Leitung Personal & Akademie und Prokuristin bei acmeo. „Das, was unsere Partner an acmeo und der Partnerkonferenz schätzen, konnten wir ausliefern. Wir brauchen und haben mit den acmeo-Partnern eine ganz starke Gemeinschaft, um Probleme zu lösen.“

Das Credo „von Systemhäusern für Systemhäuser“ prägt seit Jahren den hohen Praxisbezug der Themen und fördert die partnerschaftliche Atmosphäre. In 25 herstellerunabhängigen Best-Practice-Vorträgen gaben erfolgreiche Managed Services Provider wertvolle Einblicke in ihre Vertriebs- und Geschäftsmodelle, teilten Erfahrungen aus der täglichen Praxis und erläuterten projektbezogene Stolpersteine.

Das Feedback der Teilnehmenden bestätigte den Erfolg der diesjährigen Online-Partnerkonferenz: „Ich konnte mir vorher nicht vorstellen, dass eine Online-Partnerkonferenz wirklich funktioniert. Die acmeo hat eindrucksvoll bewiesen, dass es sehr gut geht! Hut ab“, resümiert Mike Bergmann, Gründer & Gesellschafter, Exabytes Betriebs GmbH. Auch Philipp Rieseberg, Geschäftsführer der Rieseberg & Partner GmbH ist vom Online-Format angetan: „Begeistert hat mich wie schnell acmeo die Verlagerung der Partnerkonferenz umgesetzt hat. Noch überraschter war ich, wie gut und unkompliziert das dann auch funktioniert hat. Nichts kann den persönlichen Kontakt zu acmeo und meinen Kollegen ersetzen, aber unter gegebenen Möglichkeiten würde ich sagen die Partnerkonferenz war ein voller Erfolg!“ Pascal Lebet, Head of Support & Engineering, LAN Computer Systems AG, fügt hinzu: „Das Online-Format mit Vorträgen, die im Home-Office gehalten werden, hat der acmeo Partnerkonferenz einen noch intimeren und persönlicheren Charakter gegeben.“

Ein besonderes Highlight der Veranstaltung war die Keynote von Zukunftsforscher Lars Thomsen, future matters AG, die sich inhaltlich mit dem veränderten Blick auf Innovation durch die aktuelle Covid-19-Pandemie auseinandergesetzt hat. Seine These für die Zukunft ist unter anderem, dass

Systemhäuser eine Evolution vom klassischen IT-Dienstleister hin zum strategischen Coach ihrer Kunden durchlaufen werden. Ebenfalls durch diesen Wandel beeinflusst wird das bekannte Zeit-gegen-Geld-Abrechnungsmodell, das durch ein Value Based Pricing abgelöst wird.

Zudem weist er darauf hin, dass Unternehmen sich in den nächsten zehn Jahren von der althergebrachten Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeziehung wegbewegen werden. An dessen Stelle tritt eine Wertegemeinschaft, in der die Motivation durch eine gemeinsame Mission definiert wird.

Ebenfalls einen Blick in die Zukunft warf Christian Schneider, Geschäftsführer der Schneider & Wulf EDV-Beratung GmbH & Co. KG, als er seine fünf Thesen für das Systemhaus 2030 vorstellte. Diese beinhalten unter anderem, dass ein IT-Dienstleister in zehn Jahren nicht mehr wettbewerbsfähig sein wird, wenn dieser auf die Standardisierung seiner Leistungserbringung verzichtet, wie beispielsweise die Automatisierung von Prozessen und die Definition sowie Darstellung von geeigneten Kennzahlen. Zusätzlich stellte er die These auf, dass Systemhäuser im Jahr 2030 keine Techniker mehr benötigen und nur noch mit rund 70-100 Mitarbeitern erfolgreich am Markt bestehen können.

Weitere Best Practices teilte Fabian Mahr, Geschäftsführer der Mahr EDV GmbH, mit den Teilnehmenden der acmeo Partnerkonferenz. Das Wachstum des Systemhauses von 581 Prozent in 2016 sowie 50 Prozent pro Jahr ab 2018 seien primär auf den Austausch des klassischen Backups gegen die Cloud-basierte Variante zurückzuführen. Hierbei setzt das Unternehmen auch auf Backup-Audits sowie die konsequente Auswertung definierter Kennzahlen. Zusätzlich hat er seine Strategie zur Personalgewinnung und -bindung grundlegend angepasst, sodass das Unternehmen im War for Talents bestehen und die Mitarbeitermotivation auf einem hohen Niveau halten kann.

Als Unterstützung während der Covid-19-Pandemie ging Thomas Feil, Fachanwalt für IT-Recht bei Feil Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, in seinem Managed-Services-Rechts-Update auf die aktuellen Servicebedingungen von acmeo ein. Denn diese bieten sich als Auffangnetz in Krisen-Zeiten an und erleichtern einen schnelleren Vertragsschluss. Zudem wies Feil darauf hin, dass in neu geschlossenen Verträgen festgelegt werden sollte, ob Pandemien und ähnliche Krisen-Situationen als höhere Gewalt zu werten sind.

Die Teilnehmenden haben die Vorträge aktiv durch Fragen und eigene Erfahrungen ergänzt, sodass die Intention der acmeo Partnerkonferenz auch in diesem Jahr wieder aufging: Jeder MSP wird durch den Dialog mit anderen Systemhäusern mit der Zeit erfolgreicher.

acmeo-Partner Pascal Lebet aus der Schweiz (Head of Support & Engineering, LAN Computer Systems AG) unterstreicht dies: „Ich bin seit Jahren ein Fan der acmeo Partnerkonferenz. Es ist für mich DIE Gelegenheit, mich über Trends und Entwicklungen im Systemhausgeschäft zu informieren, neue Produkte kennenzulernen, die diese Trends widerspiegeln, und ungeschminkten Erfahrungen mit Gleichgesinnten auszutauschen. Auch wenn wir inzwischen seit mehreren Jahren mit Managed Services unterwegs sind, liegt vielen unserer Produkte und Verträge noch ein Zeit-gegen-Geld-Berechnungsmodell zugrunde. Ich werde mich insbesondere mit der Frage beschäftigen, wie wir den Wert des Resultats für den Kunden beziffern können (Value-Based Pricing).“

Auch Mike Bergmann, Gründer & Gesellschafter, Exabyters Betriebs GmbH, profitierte vom Austausch bei der acmeo Partnerkonferenz: „Seit 2012 war ich bisher jedes Jahr mit dabei und die acmeo Partnerkonferenz ist für mich DAS Event, um mich mit anderen Systemhauschefs auszutauschen und neue Impulse für mein Business mitzunehmen. Als wichtigstes Aha-Erlebnis habe ich für mich mitgenommen: Mehr und mehr wird die Systemhaus-Software (Ticketsystem, ERP, Monitoring etc.) zum erfolgsentscheidenden Faktor für die Zukunft von jedem Systemhaus auf dem Weg zum Managed Service Provider.“

Philipp Rieseberg, Geschäftsführer, Rieseberg & Partner GmbH ergänzt: „Die für mein Geschäft wichtigen Impulse konnte ich dank des Online-Formats auch in dieser fordernden Zeit mitnehmen. Die kurzen und spannenden Vorträge geben mir wieder einen neuen Blickwinkel und inspirieren mich für meinen weiteren Weg.“

Bereits am Vortag der acmeo Partnerkonferenz bot acmeo seinen Partnern und Interessenten online ein umfassendes Seminar- und Workshop-Programm zur Fort- und Weiterbildung an. Der Fokus lag am 28. April neben Managed Services vor allem auf technischen Best Practices.

Die Brücke zwischen dem Seminartag und der acmeo Partnerkonferenz bildete ein Online Get-together. „Wir haben jedem Teilnehmenden hierfür zwei Bierflaschen zum Anstoßen per Video-Chat geschickt“, berichtet Isabelle von Künßberg. „Der Austausch zwischen den acmeo-Partnern war wieder einmalig – ein richtiges Online-Speed-Dating für Geschäftskontakte! Viele Systemhäuser haben sich gefunden, bilden je nach Know-how nun aktive Kooperationen.“

Den Abschluss der diesjährigen acmeo Partnerkonferenz bildeten am 30. April die Hersteller-Partnertage von SolarWinds MSP, BUSYMOUSE, visoma tickets, 1&1 Ionos und TeamFON. Die Teilnehmenden hatten hier die Möglichkeit, sich

dediziert zu den jeweiligen Produkten sowie zugehörigen Managed-Services-Strategien direkt mit dem Hersteller auseinanderzusetzen und sich mit ihren Systemhauskollegen auszutauschen.

Die Vorträge der acmeo Partnerkonferenz sind im Nachgang als Aufzeichnung über das acmeo Partnerportal (<https://portal.acmeo.eu/login.php>) zugänglich.

7989 Zeichen, 120 Zeilen

### **Über acmeo**

Entstanden aus einem Systemhaus im Jahr 2007 stellt acmeo seinen Partnern ein fokussiertes Lösungs-Portfolio und tiefes Know-how in den Bereichen Managed Services, IT-Security, Cloud Infrastructure, Unified Communications und Systemhaus-Software bereit. Mit innovativen Managed Services-Konzepten sowie verzahnten Prozesse und Technologien verhilft der Value Added Distributor seinen Partnern zu zufriedenen Kunden und mehr monatlichen Roherträgen. Neben einem erreichbaren, kompetenten technischen Support begleitet acmeo seine Partner mit einem Team aus praxiserfahrenen Consultants in allen Phasen des Vertriebsprozesses und bei Implementierungen. Seit Oktober 2018 ist acmeo Teil der Infinigate-Familie – und seitdem wertvoller Partner für Managed Services Provider in Europa. Über 1.800 aktive Systemhauspartner vertrauen der Expertise der acmeos und gelangen durch die acmeo MEHRwerte auf das nächste Managed Services Level:

- MEHR Service von Beginn an (Business Set-up, Vertragsvorlagen, Kalkulatoren)
- MEHR technischer Support (Online-Campus, Consulting, Skripting, 24x7 Hotline)
- MEHR Praxiswissen (Tech-Blog, acmeothek, Seminare & Workshops für Vertrieb, Technik und Führungskräfte)

**Pressekontakt:** acmeo GmbH, Hannah Strobel, Mailänder Straße 2, D-30539 Hannover, Tel.: +49 511 515151-77, Fax: +49 511 515151-99, [h.strobel@acmeo.eu](mailto:h.strobel@acmeo.eu), [www.acmeo.eu](http://www.acmeo.eu)