

## **Best Practice von Systemhäusern für Systemhäuser acmeo blickt auf eine erfolgreiche zehnte Partnerkonferenz zurück**

(Hannover, 04.09.2018) Über 240 Managed Services Provider kamen am 30. August zur acmeo Partnerkonferenz nach Fulda, um die Veranstaltung als Inspirationsquelle für neue Strategien zu nutzen. Bereits zum zehnten Mal in Folge hat acmeo die im Channel einzigartige Fachkonferenz für Managed Services Provider organisiert.

Auch in diesem Jahr hat sich das Konzept der Veranstaltung bewährt: Das Credo „von Systemhäusern für Systemhäuser“ prägt seit Jahren den hohen Praxisbezug der Themen und fördert die partnerschaftliche Atmosphäre. Neben dem Vergleich eigener Konzepte mit denen der Branchenkollegen sind es vor allem die herstellerunabhängigen Praxisvorträge der acmeo Partner, die das Charakteristikum des Events darstellen. Erfolgreiche Managed Services Provider geben wertvolle Einblicke in ihre Vertriebs- und Geschäftsmodelle, teilen Erfahrungen aus der täglichen Praxis und erläutern projektbezogene Stolpersteine.

„Niemand weiß so viel, wie alle! Unser Ziel war immer eine Konferenz, auf der Systemhäuser sich intensiv austauschen. Als acmeo können wir Impulse geben – doch erst unsere Partner machen das Wissen vollständig. Bei der Themenwahl haben wir auch in diesem Jahr darauf geachtet Inhalte anzubieten, die es so bislang nicht gab. Zusätzlich haben wir bewusst Redner ausgesucht, die innovative Modelle erfolgreich anwenden – wobei auch kleinere MSP Vorbild für die Größeren sein können. Systemhäuser entwickeln sich nie linear und gerade die Kleineren können aufgrund der schlanken Struktur wesentlich schneller agieren. Interessant ist, dass sich die Themen noch vor wenigen Jahren darum drehten, wie man seine Kunden überzeugt, Serviceverträge und Managed Services zu kaufen – also Dauerschuldverhältnisse abzuschließen und Bonusmodelle für Mitarbeiter speziell für Outsourcingkonzepte zu entwickeln. Heute beschäftigt uns die schrittweise Übernahme der Betreiberverantwortung für die IT. Die Entwicklung geht dahin, dass ein gut organisiertes Systemhaus einen ganzheitlichen Ansatz verfolgt und diesen möglichst effizient durch verzahnte Systeme und Automatisierung im Systemhaus umsetzt. Es ist mir persönlich die größte Freude zu sehen, wie gut sich unsere Partner entwickeln!“, resümiert die Initiatorin der acmeo Partnerkonferenz und acmeo-Prokuristin Isabelle von Künßberg. „Meine ganz besonderen Highlights waren die Vorträge von Holger Esseling (Michgehl & Partner GmbH) zu „IT-Sicherheit beraten oder verkaufen? Sicherheitsberatung verkaufen!“ und von Holger Kämmerer (ATD

GmbH), der über die Change Formel gesprochen hat. Unsere Partner haben die Vorträge aktiv durch Fragen und eigene Erfahrungen ergänzt und in den Pausen über die Inhalte weiter diskutiert. So ist unsere Intention der Partnerkonferenz auch in diesem Jahr wieder aufgegangen: Jeder MSP wird durch den Dialog mit anderen Systemhäusern mit der Zeit erfolgreicher. Selbst Partner, die schon auf neun Konferenzen waren, haben mir dieses Jahr zurück gespiegelt, dass sie immer wieder etwas Neues erfahren und Impulse mitnehmen. Feedback gab es auch von Partnern, die das erste Mal dabei und beeindruckt waren, wie viele Best-Practice-Impulse man mitnimmt und wie schnell man mit anderen Systemhäusern ins Gespräch kommt. Auch John Pagliuca, General Manager, und Mike Cullen, Vice President, Sales & Customer Retention, von SolarWinds MSP zeigten sich sichtlich beeindruckt vom ehrlichen Dialog unter unseren Partnern, der für sie etwas ganz Besonderes sei. Ich freue mich wahnsinnig, dass wir in den vergangenen Jahren gemeinsam mit unseren Partnern eine solche Community aufbauen konnten, die den Charme der Veranstaltung – und natürlich acmeo – ausmacht.“

acmeo-Partner Holger Fries, Geschäftsführer bitfire GmbH, unterstreicht dies: „Man bekommt durch die Vorträge von anderen Systemhauschefs, Workshops und den Austausch mit anderen MSPs jedes Jahr wieder wertvolle Impulse für die strategische Weiterentwicklung seines Unternehmens. Wir sind immer mit mehreren Mitarbeitern vor Ort, damit wir aus den parallel laufenden Themensträngen Managed Services, Managed Security, Unified Communications, Cloud Infrastructure, Systemhausorganisation und Technik möglichst viel Input für unser Tagesgeschäft mitnehmen.“

Bereits am Vortag der acmeo Partnerkonferenz bot acmeo seinen Partnern und Interessenten ein umfassendes Seminar- und Workshop-Programm zur Fort- und Weiterbildung an. Der Fokus lag am 29. August neben Managed Services vor allem auf Hosting und IT-Outsourcing.

Die Brücke zwischen Dialog- und Trainingstag sowie der acmeo Partnerkonferenz bildete ein zünftiges Abendevent mit bayerischen Spezialitäten auf der Q-Alm in Künzell. „Hier war die Veranstaltung fast wie eine Kontaktbörse.“, fügt Isabelle von Künßberg mit einem Zwinkern hinzu. „Viele Systemhäuser haben sich gefunden, bilden je nach Know-how Kooperationen und realisieren nun gemeinsame Projekte. Das ist ein wichtiger Schritt in Richtung ganzheitliches Portfolio!“

## **Über acmeo**

acmeo ist der führende, mehrfach ausgezeichnete Value Added Distributor für MSP in D-A-CH mit Systemhauswurzeln. Mithilfe des selektiven Portfolios technologisch führender Hersteller in den Bereichen Managed Services, IT-Security, Cloud Infrastruktur, Unified Communications und Systemhaus Software hat sich acmeo in den letzten zehn Jahren einen hervorragenden Status am Markt erarbeitet. Über 1.600 aktive Systemhauspartner vertrauen täglich auf die Expertise der acmeo Musketiere 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 (Consulting, Skripting, Schnittstellenentwicklung)
- MEHR Praxiswissen (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)