

Best Practice von Systemhäusern für Systemhäuser: acmeo blickt auf eine erfolgreiche Partnerkonferenz zurück

Die acmeo Partnerkonferenz bot über 260 Systemhäusern und Managed Services Providern praxisnahe Impulse zur unternehmerischen Weiterwicklung (Hannover, 17.09.2019) Über 260 Managed Services Provider aus der Region D-A-CH kamen am 11. September zur acmeo Partnerkonferenz nach Fulda, um die Veranstaltung als Inspirationsquelle für neue Strategien zu nutzen. Bereits zum elften 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 30 herstellerunabhängigen Praxisvorträge der acmeo Partner in den Bereichen Managed Services, Vertrieb, Strategie, Prozessoptimierung und Technik, 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. Deswegen haben wir auch dieses Jahr wieder bewusst Redner aus dem Systemhausumfeld ausgesucht, die innovative Modelle erfolgreich anwenden und ihr Wissen innerhalb der acmeo-community weitergeben. Thematisch haben wir uns an aktuellen Herausforderungen orientiert, wie z. B. die Prozessoptimierung zur Ertragssteigerung, die Integration von Managed Security in das Managed Services Angebot sowie deren technische Umsetzung. Darüber hinaus fanden Vorträge zu Unternehmensstrategien, Go to Market und tiefgehende technische Sessions Anklang. 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 Optimierung und Erweiterung vorhandener Managed-Services-Konzepte sowie die schrittweise Übernahme der Betreiberverantwortung für die IT.“
resümiert Udo Schillings, Leitung Marketing und Herstellermanagement bei acmeo.

Besondere Highlights der Veranstaltung waren die IT-Streitgespräche zum Systemhaus der Zukunft (Ralph Friederichs, CYBERDYNE IT, und Michael Hollmann, BASYS Bartsch EDV-Systeme) sowie zur Sinnhaftigkeit einer Technikerprovision (Stefan Auer, as-con unternehmerberatung, Mike Bergmann, Exabyters Betriebs GmbH und Jörn Hamann, conform IT-Systemhaus GmbH). Die Teilnehmenden haben die Vorträge aktiv

durch Fragen und eigene Erfahrungen ergänzt und in den Pausen über die Inhalte weiter diskutiert. So ist die Intention der acmeo Partnerkonferenz auch in diesem Jahr wieder aufgegangen: Jeder MSP wird durch den Dialog mit anderen Systemhäusern mit der Zeit erfolgreicher.

acmeo-Partner Claus Fiedler (fiedler-IT) unterstreicht dies: „Die acmeo Partnerkonferenz ist – wie letztes Jahr – echt genial. Ich nehme wieder viele Ideen mit, was wir bei uns optimieren können. Sich immer weiter mit anderen Leuten auszutauschen ist entscheidend.“

Auch Alexander Herdtweck (syskonzept) stimmt dem zu: „Ich konnte neue Ideen sammeln, um unser Managed-Services-Konzept noch zu verbessern und für den Kunden Mehrwerte bieten zu können. Man redet viel miteinander, es sind viele interessante Gespräche – wobei keine Konkurrenz zu spüren ist. Wir haben einige gute Punkte aufgenommen, wie wir bei uns Optimieren können.“

Daniel Esposito (esposito-IT) ergänzt dies: „Wir sitzen alle in einem Boot – jeder hat die gleichen Dinge, die man täglich bewältigen muss.“

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 10. September neben Managed Services vor allem auf technischen Best Practices.

Die Brücke zwischen Dialog- und Trainingstag sowie der acmeo Partnerkonferenz bildete ein Abendevent mit regionalen Spezialitäten in Demeter-Qualität im Morgensternhaus. „Hier war die Veranstaltung fast wie eine Kontaktbörse.“, fügt Udo Schillings mit einem Zwinkern hinzu. „Viele Systemhäuser haben sich gefunden, bilden je nach Know-how nun aktive Kooperationen.“

4366 Zeichen, 66 Zeilen

Über acmeo

acmeo ist führender, mehrfach ausgezeichneter Value Added Distributor in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Entstanden aus einem Systemhaus im Jahre 2007 besitzt acmeo ein fokussiertes Lösungs-Portfolio und tiefes Know-how in den Bereichen Managed Services, Cloud-Security, Cloud-Infrastruktur, Unified Communications und Systemhaus-Software. Über 1.600 aktive Systemhauspartner vertrauen 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, 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, www.acmeo.eu