

acmeo versteht das Ökosystem Systemhausgeschäft: Hohe Wachstumsraten für die MSP & Cloud-Sparte der Infinigate

(Hannover, 28. April 2021) Die Corona-Pandemie war und ist nach wie vor eine Herausforderung, die nur gemeinsam und solidarisch zu stemmen ist. Während einige Branchen stark gebeutelt sind, hat das Systemhausgeschäft zugelegt. Der hannoversche Value Added Distributor steigerte seinen MSP-Umsatz im – zum 31. März – abgelaufenen Geschäftsjahr um mehr als 25 Prozent und legt mit einer starken Gemeinschaft aus Geschäftspartnern, Herstellern und motivierten Mitarbeitern die Weichen für eine erfolgreiche Fortsetzung dieses Weges.

„Die Systemhäuser entwickeln sich weiter und wir wollen 2021 das Qualitätslevel zur Unterstützung unserer mehr als 5.000 aktiven Partner der Infinigate Gruppe entsprechend weiterentwickeln“, so Richard Huth, Geschäftsführer bei acmeo.

Der erfahrene Infinigate Manager lenkt die Geschicke des Distributors seit dem Wechsel Henning Meyers in die Infinigate Holding im November vergangenen Jahres und hat sich mit Sascha Odenthal direkt Unterstützung aus den eigenen Reihen mitgebracht. Sascha Odenthal, bisher Security-Experte mit langjähriger Erfahrung in Leitungsfunktionen beim Systemhaus, in der Distribution und beim Hersteller zeichnet seit 1. April für den gesamten acmeo Vertrieb verantwortlich und unterstützt das Unternehmen als Mitglied der Geschäftsleitung zudem in strategischen Fragestellungen. Neben Huth und Odenthal hat sich acmeo in persona Volker Röhrbein als Teamleiter Managed Services und Systemhaus Software zusätzliche Expertise bei der Weiterentwicklung von Sales-Teams hinzugeholt.

Bei der Anhebung des Qualitätslevels zur Partner-Unterstützung gehe es laut Huth zum einen um die qualitative Weiterentwicklung des MSP-Geschäfts und der Aufnahme namhafter Herstellerpartner ins Portfolio, vor allem jedoch um die qualitative Verbesserung der Serviceleistungen. „Das ist das, was wir direkt beeinflussen und kurzfristig noch besser machen können: Mitarbeiterstruktur, Mitarbeiterweiterbildung sowie neue Serviceangebote, die wir in den kommenden Monaten vorstellen werden.“ So sei es nur folgerichtig, mit den geplanten Neueinstellungen in den nächsten Monaten den Anteil an Senior Consultants in Relation zum gesamten Sales-Bereich zu erhöhen. Auch die Mitarbeiterentwicklung wird großgeschrieben. Ein Beispiel aus der Business Unit MSSP: Hier wurden alle Mitarbeiter zu zertifizierten Sophos Sales Consultants qualifiziert. „Wir sorgen außerdem dafür, dass unsere Mitarbeiter in Schlüsselfunktionen neben produkt- auch lösungsorientierte Schulungen

machen können, z. B. eine ITSM-Zertifizierung oder die ERP-Schulung SAP.“, ergänzt Sascha Odenthal. Dieser Aspekt sei für die Kollegen essenziell, um noch besser in Systemhaussprache zu agieren, die Prozesse zu analysieren und mit den Lösungen und Services darauf reagieren zu können.

„Unser Ziel ist es, interessierte Partner zu starken M(S)SPs zu entwickeln, gemeinsam Chancen zu ergreifen, Erträge zu steigern und unsere Partner auf dem Weg dahin ganzheitlich zu begleiten.“, erläutert Odenthal. Den ersten Schritt habe man mit der Verzahnung von Infinigate und acmeo gemacht, da Cloud ohne Security nicht funktioniere. Die acmeo Partner profitieren von einem umfangreichen Security-Portfolio in Kombination mit Cloud-Lösungen und Managed-Services-Angeboten aus einer Hand. „Wir schnüren Pakete mit praxisorientierten Lösungen, die wir vorher überprüft haben. Wir streben mit unseren Lösungen eine größtmögliche Interaktion untereinander an – Beispiel ERP und Ticketsystem – und forcieren damit die automatische Abrechnung in der gesamten Kette, um den Mitarbeitern im Unternehmen, gerade in der Buchhaltung, das Leben einfacher zu gestalten.“ Ein weiterer wichtiger Baustein hierfür ist das acmeo Partnerportal: acmeo Partner genießen dort exklusiven Zugriff, erhalten alle relevanten Informationen und Support-Leistungen auf einen Blick und erleichtern sich die tägliche Arbeit somit um ein Vielfaches. Das Rechnungsanalyse-Tool im Partnerportal beispielsweise, das mit Blick auf maximalen Automatismus stetig weiterentwickelt wird, sorgt schon jetzt dafür, dass acmeo Partner bei der Abrechnung ihrer Kunden viel Zeit sparen.

Mit innovativen Lösungen, verzahnten Prozessen und Technologien sowie umfangreichen Serviceangeboten stärkt acmeo seine Systemhaus-Partner auf dem Weg zu mehr monatlichen Roherträgen und einem stabilen Wachstumskurs, resümiert acmeo Geschäftsführer Huth.

Vom 10. bis 12. Mai sind alle Interessierten herzlich zu den online stattfindenden acmeo MSP-Strategie-Tagen eingeladen. Sie erhalten bei täglich zwei Vorträgen und einem Themenabend umfassende, praxisnahe Impulse zur Weiterentwicklung ihres Leistungsportfolios rund um gemanagte Lösungen, cloudbasierte Infrastruktur und ergänzende Sicherheitskonzepte.

Weiterführende Informationen und eine detaillierte Agenda erhalten Interessierte hier: <https://www.acmeo.eu/msp-strategietage/agenda>

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, Scripting, 24x7 Hotline)
- MEHR Praxiswissen (Tech-Blog, acmeothek, Seminare & Workshops für Vertrieb, Technik und Führungskräfte)

Pressekontakt: acmeo GmbH, Sandra Poschmann, Mailänder Straße 2, D-30539 Hannover, Tel.: +49 511 515151-78, Fax: +49 511 515151-99, s.poschmann@acmeo.eu, www.acmeo.eu