

K&P Computer setzt auf IT-Dienstleistungen

»Managed Services werden für uns zum Umsatzbringer Nummer Eins«

IT-Dienstleistungen spielen beim Wiesbadener Systemhaus K&P Computer eine immer wichtigere Rolle. Im Gespräch mit CRN prognostiziert Technik-Chef Dirk Müller: Managed Services werden in Zukunft der Umsatztreiber sein.

Peter Tischer

Nach der Gründung 1985 startete das Systemhaus K&P Computer aus Wiesbaden mit klassischem Wartungsgeschäft von IBM-Infrastrukturen. Inzwischen bietet das Unternehmen seinen Kunden eine breite Palette an IT-Lösungen aus den Bereichen IT-Wartung, IT-Projekte und Managed Services an. Doch nicht nur das Produktportfolio, auch der IT-Dienstleister selbst ist im Laufe der Jahre kräftig gewachsen. Rund 150 Mitarbeiter betreuen aktuell mehr als 2.500 Kunden in Deutschland und EU-Nachbarländern. Zur Kompetenz bei IBM-Produkten haben sich bei der Hardware weitere für HPE, Fujitsu, Lenovo und Dell dazugesellt.

Neben der Zentrale in Wiesbaden unterhält das Unternehmen inzwischen Niederlassungen in Berlin, Düsseldorf, Hannover, München und Stuttgart sowie Servicestützpunkte an 20 weiteren Standorten in Deutschland. 2005 expandierte man nach Österreich. Unter den Kunden des Systemhauses sind bekannte Marken wie Check24 oder der Reiseveranstalter Alltours.

Mit der Erweiterung des Leistungsportfolios verschieben sich auch die Umsatzanteile der einzelnen Geschäftsbereiche, wie Dirk Müller, Bereichsleiter Technik, im Gespräch mit CRN klarstellt. Vor allem das Geschäft mit IT-Dienstleistungen sorgt bei K&P Computer für Umsatzsteigerungen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte man in diesem Bereich um zehn Prozent wachsen, im klassischen Wartungsgeschäft stand ein Plus von fünf Prozent in den Büchern. Insgesamt hat das Systemhaus einen Umsatz von 25 Millionen Euro erwirtschaftet.



Dirk Müller von K&P Computer will mit Managed Services KMU gewinnen

Foto: K&P Computer

Partnerschaften werden wichtiger

»Managed Services werden sich für uns in Zukunft zum Umsatzbringer Nummer Eins entwickeln«, ist sich Technik-Chef Müller sicher. Zudem könne das Systemhaus damit Kunden im KMU-Segment ansprechen, die man mit dem bisherigen Wartungsgeschäft nicht erreicht habe. Doch auch immer mehr Bestandskunden erweitern die bisherigen Wartungsverträge um Managed Service-Angebote und nehmen die ganzheitliche Betreuung ihrer IT durch das System-

haus in Anspruch. Rund 250 Kunden sind es laut Müller derzeit.

Gleichzeitig treibt K&P das Service-Geschäft mit neuen Partnerschaften voran. Das Ziel: Dem Kunden gegenüber als Ansprechpartner für alle Probleme rund um seine IT aufzutreten. Mit der Remote-Betreuung der Kunden hat K&P auch seine Zusammenarbeit mit verschiedenen Software-Anbietern verstärkt. Unter den Partnern sind Größen wie Microsoft, Linux, VMware oder Veeam. Auch ein eigenes Datacenter hat das Unternehmen an seinem Firmensitz aufgebaut. Aktuell steckt man hier laut Müller

mittlen in der Zertifizierungsphase. Der Manager hofft, dass die Tier 2-Zertifizierung in den kommenden zwei bis drei Monaten abgeschlossen ist. Mit dem neuen Datacenter will K&P das Vertrauen seiner mittelständischen Kunden in Cloud-Angebote weiter stärken. »Viele Mittelständler setzen bei Rechenzentren auf Angebote aus ihrer Region. Diesbezüglich sehen wir mit unserem Rechenzentrum in Wiesbaden gerade beim Mittelstand in der Rhein-Main-Region hohes Potenzial für uns.«

Überhaupt ist das Thema Security laut Müller ein zentraler Faktor, wenn es darum geht, Kunden für Managed Services-Modelle zu begeistern. Bei dem Thema wird deshalb eng mit Sophos zusammengearbeitet. Spezielle Services wie »KPC Secure«, mit denen Kunden ausgemusterte Festplatten bei K&P schreddern lassen können, runden das Angebot der Wiesbadener in diesem Bereich ab. ■

www.kpc.de