

FRAGEN: BERTHOLD WESSELER  
FOTOS: DIRK BEICHERT

Die K&P Computer Service- und Vertriebs-GmbH bleibt auf Wachstumskurs. Nachdem der Jahresumsatz 2019 im Vergleich zum Vorjahr um 3,5 Prozent auf 29,9 Mio. Euro gesteigert werden konnte, steuerten die Wiesbadener laut Geschäftsführer Karl-Peter Münkel dank des „krisensicheren Geschäftsmodells sehr gut“ durch die Pandemie. Kurzarbeit oder gar Personalabbau waren zu keinem Zeitpunkt angedacht. Im Sommer verstärkte sich K&P wie berichtet mit Blue Consult (siehe DV-Dialog 7-8/2020, Seite 8). Vor diesem Hintergrund sprachen wir mit CSO Felix Asgari über IT-Services in Zeiten von Corona, die Übernahme von Blue Consult und die Pläne für 2021.

**Herr Asgari, offenbar hat K&P die Corona-Krise bisher gut gemeistert. Wie haben Sie das geschafft?**

**Felix Asgari:** Nun, die Krise bahnte sich für uns alle schon Anfang des Jahres an. Ab Anfang Februar gab es daher bei K&P Computer die ersten weitreichenderen Notfallpläne, um den Betrieb auch in einem anzunehmenden Lockdown für unsere Mitarbeiter und für unsere mehr als 3.000 Kunden sicherzustellen.

Als Full-Service-Unternehmen mit einer 24/7-Verfügbarkeit an 365 Tagen im Jahr sind wir damit vertraut, die gesamte Servicekette vom technischen Außendienst über die Logistik bis zu den Rufbereitschaften jederzeit bereitzuhalten. Außerdem sind wir mit unseren Niederlassungen, unseren dezentralen Lagerstandorten in Deutschland und Österreich sowie dem weltweiten Partnernetz sehr gut aufgestellt.

**Was haben Sie konkret unternommen?**

**Asgari:** Wir haben sehr früh damit begonnen, die Mitarbeiter auf die Homeoffice-Situation vorzubereiten und die zentralen Dienste, wie z.B. unsere Logistik und unser Repair Center, mit den Hygienemaßnahmen vertraut zu machen. Trotzdem waren dann viele Mitarbeiter kurz vor dem offiziellen Lockdown überrascht, als es in einem Rundschreiben aus der Geschäftsleitung hieß: „Ab morgen nur noch Homeoffice“.

Viele Mitarbeiter mussten sich nun mit neuen Gegebenheiten abfinden, denn so ein plötzlicher Stopp ist dann doch sehr außergewöhnlich. Glücklicherweise haben fast alle Mitarbeiter die technischen Hilfsmittel schon seit Jahren in der Hand. Es klingt so selbstverständlich, dass ein Arbeitgeber

# „Unabhängigkeit als größter Trumpf!“

Interview mit Felix Asgari, CSO bei K&P Computer

160 Mitarbeiter mit IT-Hilfsmitteln wie Handy und Laptop ausstattet – aber die Tücke steckt natürlich im Detail. Bis sich jeder mit Videokonferenzen, Homeoffice und allem was dazugehört richtig auskennt, vergehen schon ein paar Wochen.

Letztlich haben wir aber bisher die Krise vor allem deswegen gut gemeistert (und wir werden es auch zukünftig), weil unser Geschäftsmodell auf einem soliden Fundament basiert. Wir sind seit 1985 wirtschaftlich unabhängig und nicht fremdfinanziert. Das soll auch in Zukunft so bleiben.

**Warum ist das erwähnenswert?**

**Asgari:** Wegen unserer Unabhängigkeit! Die ist gerade in schweren Zeiten wie diesen ein entscheidender Vorteil. Der Markt für „Third Party Maintenance“ hat sich, zumindest in Deutschland und Österreich, konsolidiert – und es wird noch weitere Marktverschiebungen geben. Zum Beispiel werden Marktbegleiter übernommen, es drängen ausländische Player auf den deutschen Markt und einige verschwinden auch wieder.

Wir sind der größte und älteste inhabergeführte, unabhängige TPM-Anbieter für Rechenzentrumservices im deutschsprachigen Raum. Darauf sind wir sehr stolz. Das bringt genau die Stabilität und Beständigkeit, die sich Kunden wünschen – Mitarbeiter übrigens auch.

**Schauen wir auf die wichtigsten Geschäftsfelder: Wie hat sich das klassische Service- und Support-Geschäft entwickelt – und was erwarten Sie hier 2021?**

**Asgari:** Das klassische Servicegeschäft hat sich für uns dieses Jahr durchaus positiv entwickelt, auch wenn die Krise leider den einen oder anderen unserer Kunden getroffen hat. Aber wir versuchen zu helfen, wo immer es möglich ist, z.B. mit temporärer Reduzierung des Service-SLA. Wir erwarten für 2021 weiteres Wachstum im Bereich Service. Unsere Kunden haben in der Regel langfristige Serviceverträge mit uns abgeschlossen,



**„Es klingt so selbstverständlich, dass ein Arbeitgeber 160 Mitarbeiter mit IT-Hilfsmitteln wie Handy und Laptop ausstattet – aber die Tücke steckt natürlich im Detail.“ Felix Asgari**

d. h. wir sind in dem Bereich nicht abhängig von Planänderungen bei unseren Kunden.

Der allseits bekannte Investitions-Stopp hatte eher positive Folgen für das Servicegeschäft: Viele Unternehmen haben ihre IT-Investitionen gestreckt, oder längerfristig verschoben, so dass wir unsere Wartungsverträge genau für diese Übergangszeit bei vielen Neukunden positionieren konnten und auch noch weiterhin platzieren werden. Das wird auch 2021 so sein.

**Wie sieht es im Beratungsgeschäft aus?**

**Asgari:** Die Kunden schätzen maßgeschneiderte Konzepte, wie wir sie bieten. Das bedeutet, dass wir jede Kundensituation, d.h. die komplette Rechenzentrums Umgebung, individuell beleuchten und maßgeschneiderte Lösungen erarbeiten. Wir machen klar, wo klassischer TPM-Service sinnvoll ist, wann eher ein Mix aus Herstellerwartung und klassischer TPM ratsam ist und wo ein reiner Herstellerservice angemessen erscheint. Dank unserer langjährigen Herstellerpartnerschaften können wir hier den Kunden auch in Bezug auf Firmware-Compliance an die Hand nehmen. Im Markt hat sich unser Hybrid-Wartungsmodell bereits etabliert: Wir

verstehen darunter die Verkettung der nötigen 3rd-Level-Herstellerressourcen mit den eigenen K&P-Services. Der Kunde profitiert von den Vorteilen aus beiden Welten. Das heißt zum einen von der Sicherheit und zum anderen vom Preisvorteil aus klassischer Drittwartung.

Zudem stellen wir ein exponentielles Wachstum im internationalen Servicegeschäft fest. Wir konnten in den letzten Jahren zahlreiche neue Partner gewinnen, die uns in neue Kundensituationen bringen. Und nicht nur das: Wir bieten für immer mehr Hersteller unseren TPM-Service an. In diesem Zusammenhang seien Huawei, Netapp, EMC und Cisco genannt, für die wir eine erhöhte Servicenachfrage bemerken.

Als ich vor 22 Jahren als junger Verkäufer bei K&P Computer startete, war TPM noch gar nicht in aller Munde. Heute ist das Thema praktisch bei jedem IT-Verantwortlichen angekommen. Daher erreichen uns heute, aufgrund unseres hohen Bekanntheitsgrades im Markt, täglich Anfragen von Interessenten, die wir früher mühevoll akquirieren mussten.

**Trotz der Pandemie haben Sie in einen Zukauf investiert. Was versprechen Sie sich von Blue Consult?**

**Asgari:** Glücklicherweise sind wir, wie erwähnt, wirtschaftlich in einer sehr guten Position. Dies ermöglicht es uns die Expansion voranzutreiben, auch in schwierigen Zeiten wie diesen. Die Akquisition eröffnet in Zukunft große Chancen und ist eine echte Portfolio-Ergänzung. Auch kulturell passt das Unternehmen sehr gut zu uns. Die Transaktion war ein wichtiger strategischer Schritt, um den Ausbau in Richtung Digitalisierung weiter vorantreiben zu können. Blue Consult ist sehr stark in diesem Bereich und unterstützt Kunden auf ihrer Reise in die Cloud. Hier sehen wir großes Potenzial, vor allem für unsere Kunden.

**Warum?**

**Asgari:** Sie profitieren von Synergien und unseren Erfahrungsschätzen. Während unsere IBM-i-Kunden jetzt beispielsweise über uns direkten Zugang zu den maßgeschneiderten Hosting-Services von Blue Consult erhalten, profitieren Blue-Kunden von unserem 24/7-Wartungsservice. Aber

es gibt noch weitere strategische Mehrwerte, beispielsweise für SAP- und Digital-Workplace-Projekte.

**Können Sie uns erklären, wie Sie K&P und Blue Consult zusammenfügen wollen?**

**Asgari:** Nun, beide Organisationen bleiben weiterhin unabhängig. Es sollen keine Abteilungen zusammengeführt werden. Das ist auch eine ganz wichtige Botschaft an die Mitarbeiter beider Unternehmen, weil auch langfristig kein Stellenabbau durch Zusammenlegung von Organisationseinheiten erfolgt.

Natürlich gibt es eine enge Zusammenarbeit auf strategischer Ebene – und es findet Know-how-Transfer statt. Die Ausrichtung ist jedoch klar und wird auch den Kunden kommuniziert.

**Was sind die wichtigsten Ziele für K&P im kommenden Jahr?**

**Asgari:** Da spreche ich zunächst mal für K&P Computer, deren Vertriebsstrategie ich verantworte. Wir sehen für 2021 eine weiterhin steigende Nachfrage im Bereich Projekte. Hier denke ich vor allem an Cloud-Offerings. Weiteres Wachstum versprechen wir uns durch die 2020 mit Huawei eingegangene Vertriebspartnerschaft. Außer den aktuellen Servern und Storage-Produkten des Herstellers bieten wir den nachgelagerten Service an. Aber auch im Bereich der anderen Herstellerpartnerschaften, wie mit IBM, HPE, Lenovo, Netapp, Cisco, um nur einige wenige zu nennen, werden wir deren Technologien gezielt im Markt ausrollen.

Neugeschäft ist auch im Bereich Managed-Services zu erwarten, z.B. in Form maßgeschneiderter Managed-Workplace-Angebote und Roll-Out-Unterstützung. Außerdem wollen wir das Geschäft mit hybriden Wartungsmodellen weiterentwickeln und so weitere, international tätige Großkunden gewinnen.

Das erfordert auch eine Aufstockung der Sales-Mannschaft. Und da sind wir auch schon beim wichtigsten Gut eines jeden Unternehmens: Bei unseren Mitarbeitern. Selbst in dieser Krisenzeit sind wir in der glücklichen Lage, Mitarbeiter einstellen zu können. In die Ausbildung haben wir sogar noch stärker investiert und konnten in diesem Jahr viele neue junge Menschen an Bord holen. Auch 2021 werden wir weiter aufstocken. Ich sage nur soviel: In den Bereichen Sales und Backoffice sind interessante Stellen zu besetzen.

**Ein Mainstream ist der Trend zum Cloud Computing. Wie positioniert sich K&P hier?**

**Asgari:** Wir sehen diesen Trend und erleben ihn auch im täglichen Dialog mit unseren Kunden. Wir wollen nicht nur unsere klassischen Services anbieten, die für viele unserer Kunden wichtig sind – und auch wichtig bleiben. Wir wollen darüber hinaus auch in der Cloud für unsere Kunden da sein. So bieten wir seit geraumer Zeit schon „Managed Services“, Colocation-Services sowie Cloud-Lösungen in unserem eigenen zertifizierten Data Center an. Darüber hinaus können wir über unsere neue Tochter Blue Consult individuell auf den Kunden angepasste Cloud-Lösungen aus einem Tier3-Rechenzentrum anbieten – und mit Lösungen der Hyperscaler kombinieren.

Somit sind wir im Cloud-Computing-Zeitalter für unsere Kunden optimal aufgestellt und können quasi jede Anforderung bedienen – egal ob im Rechenzentrum des Kunden, in einem „Cloud“-Rechenzentrum oder in einer Kombination daraus. ☑

**Herr Asgari, vielen Dank für das Interview!**



Dieses Führungsquartett treibt die Entwicklung von K&P Computer voran (von links): Felix Asgari (CSO), Ingrid Schieb (CFO), Dirk Müller CTO und CEO Karl-Peter Münkel.