

Nach 20 Jahren Berufserfahrung habe ich mich im Juni 2005 selbständig gemacht. Um meine Qualifikation zu dokumentieren, entschied ich mich damals, die Prüfung zum Microsoft Certified Systems Engineer Security abzulegen. Neben dem Aufbau meines Unternehmens habe ich, in der Zeit vom Nov. 05 bis Juni 06, insgesamt 13 Prüfungen abgelegt. Meine Zielgruppe sind Klein- und Mittelständige Unternehmen. Aus diesem Grund spezialisierte ich mich ebenfalls zum Microsoft Small Business Spezialist .

Meine Kunden kommen aus den unterschiedlichsten Branchen. Darunter befinden sich z.B. Unternehmens- und Finanzberater, Ingenieurbüros, Handwerksbetriebe, Ex- und Import Handelsgesellschaften, Schulen, Ärzte, Rechtsanwälte und Steuerbüros sowie Privatkunden. Jeder dieser Kunden spricht seine eigene Sprache, daher lege ich neben meiner Qualifikation immer besonders großen Wert auf die Kommunikation mit meinen Kunden. Mich auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden einzustellen und mit ihm auf „Augenhöhe“ zu kommunizieren steht für mich bei meiner Arbeit immer im Vordergrund.

Um seine Probleme kurzfristig zu analysieren und zu lösen, ist es wichtig gut zuzuhören. Neben der fachlichen Qualifikation und dem respektvollen Umgang, schätzen meine Kunden besonders auch den effektiven Umgang mit ihrer Zeit. Das ist u. a. der Grund, warum wir als Unternehmen unseren Auftraggebern gegenüber im 15- Minuten Rhythmus abrechnen. Durch diese kurzen Arbeitseinheiten schaffen wir es den Kunden trotz komplexer Aufgabenstellung kostengünstig zu bedienen. Dies führt zu einer hohen Akzeptanz unseres Stundensatzes von 96 € zzgl. MwSt.

Ich biete meinen Kunden Fullservice, durch alle IT-Segmente an. Insbesondere haben sich die Schwerpunkte IT- Sicherheitsmanagement, Netzwerkplanung, Beratung, Service und Schulungen hervorgehoben. Der Schwerpunkt im Servicebereich liegt besonders im Telefon- und Onlinesupport für KMU's und Privat-Anwender. Durch die kurzen Arbeitseinheiten ist dieser Support sehr effektiv und kostengünstig, denn lange Terminvereinbarungen, sowie An- und Abfahrtskosten entfallen hierbei.

2007 hat mein Unternehmen seine jetzige Corporate Identity erhalten. Neben einem Firmensymbol wurde für jeden meiner fünf Dienstleistungsschwerpunkte ein einzelnes Symbol geschaffen. Diese ermöglichen nun eine konsequente Marketingstrategie und Kommunikation nach Außen. Zu meinem Marketingauftritt gehören auch besondere Aktionen, wie z. B. in 2007 ein eigener Stand auf der Messe IT-Kom in Mainz. Darüber hinaus halte ich z.B. Vorträge für die Industrie- und Handelskammer, sowie für die Initiative „Deutschland sicher im Netz“.

Für die Zukunft ist vorgesehen mein Unternehmen besonders durch die Intensivierung der aufgebauten Netzwerke weiter zu entwickeln. Gerade das Thema „Mundpropaganda“ durch zufriedene Kunden trägt seit einiger Zeit Früchte. Für verschiedene Verlage sind bereits Fachartikel vorbesprochen und in Planung. Wie Sie sehen besteht mein Erfolgsrezept durchaus aus verschiedenen Zutaten. Diese sind zusammengefasst Qualifikation, Kommunikation und Serviceorientierung.

Marcus Wohlleben, im März 2008

