

Erfolgsgeschichten



Thomas Bednorz

Geschäftsführer

TB-Computer IT-Systemhaus



»Ich schaue mir gerne die Kollegen an, die größer und erfolgreicher sind als ich, denn nur so kann ich mein Business weiterentwickeln.«

»Die beste Idee ist nichts wert, wenn man sie nicht umsetzt.«

Im Jahr 1998 startete Thomas Bednorz als klassischer Computer-Fachhändler sein Business in Düsseldorf und blickt auf glorreiche Anfangszeiten zurück. Heute sagt er: »Ohne die SYNAXON würde es mein Unternehmen heute nicht mehr geben.« Dreh- und Angelpunkt dieser Aussage war vor vier Jahren die Entscheidung, auf Managed Services zu setzen und sein Geschäft von B2C auf B2B zu transformieren.

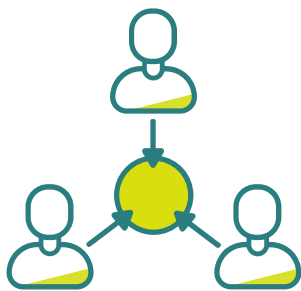
Seine Anfangszeiten als Mitglied bei der SYNAXON vergleicht Thomas heute gern mit dem »besten Fitnessstudio-Kunden, den man sich wünschen kann.« Denn: Viele Jahre war er zwar Mitglied, nutzte aber nahezu keines der Angebote. Und: Er setzte sich auch nicht mit dem wachsenden Portfolio der Verbundgruppe auseinander. Das sollte sich im Jahr 2020 dann aber ändern. Durch das SYNAXON-eigene Netzwerk und einen externen Coach wurde er auf das Angebot von SYNAXON Services aufmerksam – und stellte anschließend sein eigenes Mindset sowie das seines Teams komplett um.

»Ich muss nicht wissen, wie der Motor funktioniert, um ein guter Autofahrer zu sein.«

Heute hat Thomas weder mit dem Papierkram noch mit der Technik groß etwas am Hut. Im Gegenteil: Er arbeitet heute am Unternehmen statt im Unternehmen, wie er selbst sagt. Neben seiner persönlichen Weiterentwicklung, an der er selbst permanent arbeitet, stehen alle Zeichen auf Wachstum – und natürlich trägt auch die Entscheidung für SYNAXON Services ihren Teil zu dieser Entwicklung bei. »Als wir die ersten drei Geschäftskunden an Land gezogen hatten, mussten wir feststellen, dass wir mit ihnen mehr monatliche Einnahmen generierten als mit den 120 bis 130 Privatkunden, die wir bis dahin betreut hatten. Das hat uns ganz schön die Augen geöffnet«, resümiert der Inhaber des TB-Computer IT-Systemhauses heute. Sowieso sei für ihn das klassische Break & Fix Geschäft tot. Die Transformation des eigenen Unternehmens erfolgreich durchzuführen, bedarf seiner Meinung aber nicht nur der Entscheidung für die richtigen Produkte, sondern vor allem der Wechsel des eigenen Mindsets.

»Meine Mitarbeiter müssen besser sein als ich selbst!«

Für Thomas stand im Zuge des Wandels auch außer Frage, dass er nur Erfolg haben kann, wenn ein starkes Team hinter ihm steht, das seine Philosophie und Einstellung teilt. Das bedeutet für ihn leider auch, sich von Mitarbeitern zu trennen, die seinen Weg nicht mitgehen wollten. Im Umkehrschluss setzt er heute auf eine enge Zusammenarbeit innerhalb des Teams und einen persönlichen Austausch, auch mehrmals am Tag. »Wir müssen alle die gleichen Ziele haben, sonst funktioniert es nicht«, sagt er. Ebenso wichtig sind für ihn die Themen Mitarbeiterbindung und Mitarbeiterzufriedenheit. Besonders in Zeiten des Fachkräftemangels und großen Konzernen, die gerne die Spezialisten kleinerer Betriebe abwerben, setzt Thomas auf jede Menge Benefits wie gemeinsame Events, schicke Firmenwagen, Grillabende und sogar gemeinsame Urlaube. »Das kostet zwar Geld, macht sich aber mehr als bezahlt, denn ich nehme nahezu täglich wahr, wie überdurchschnittlich das Engagement meiner Jungs ist, während andere Unternehmer über hohe Krankenstände und mangelnde Motivation klagen.«



»Meist passiert ja nichts, aber falls doch, müssen wir nur anrufen und schon kümmert sich jemand aus der Zentrale um das Problem.«

»Heute rette ich Festplatten statt Seelen.«

Als studierter Theologe beschäftigt sich Thomas auch gerne mit den großen Fragen des Lebens, ganz selten zieht es ihn dann aber auch doch noch einmal zurück in die Werkstatt: »Aber dann nur, weil es früher mein liebstes Hobby war, Rechner auseinander zu schrauben.« Sein eigentliches Ziel ist das Wachstum seines Unternehmens, weswegen er sich aktuell auf das Thema Neukundengewinnung spezialisiert und in diesem Zusammenhang auch ein eigenes Public Speaking Coaching absolviert. Parallel dazu nutzt Thomas auch immer stärker die Vorteile des SYNAXON-Services-Netzwerks. Dadurch profitiert er vom gemeinsamen Austausch mit Gleichgesinnten und orientiert sich auch bewusst nach oben: »Ich schaue mir gerne die Kollegen an, die größer und erfolgreicher sind als ich, denn nur so kann ich mein Business weiterentwickeln.« Dass nicht alles von heute auf morgen geht, weiß er natürlich trotzdem und fasst zusammen: »Der Mensch überschätzt, was er in einem Jahr erreichen kann und unterschätzt, was er in zehn Jahren erreichen kann.« Und eine passende Erfolgsformel hat Thomas auch im Köcher: »Ich konzentriere mich ausschließlich auf Tätigkeiten, die mir selbst etwas bringen oder Einnahmen generieren. Ein idealer Arbeitstag sieht so aus, dass ich 33 % in meine Positionierung investiere, 33 % in meine persönliche Weiterentwicklung und 33 % in das operative Arbeiten.«

Gelebte Work-Life-Balance – trotz Vollgas

Trotz der ambitionierten Ziele steht für Thomas fest, dass es kein Zurück zu den alten (Arbeits-)zeiten geben soll. »Früher habe ich von Montag bis mindestens Samstag 12 Stunden am Tag gearbeitet. Aber es gibt auch noch ein Leben außerhalb der Firma und das sollte nicht zu kurz kommen.« Auch hierbei hilft ihm das Angebot von SYNAXON Services: »Meist passiert ja nichts, aber falls doch, müssen wir nur anrufen und schon kümmert sich jemand aus der Zentrale um das Problem. Bei vielen anderen Anbietern ist man – gerade als kleiner Betrieb – nur eine Nummer und wartet auch schon einmal drei Tage, bis das entsprechende Ticket bearbeitet wurde. Bei SYNAXON Services ist das anders: Die Mitarbeiter sind schnell, immer freundlich und sollte man doch einmal nicht sofort jemanden an die Strippe bekommen, kriegt man innerhalb kürzester Zeit einen Rückruf.«

Neben dem Faktor Zeit spielt für Thomas auch das Thema Verantwortung eine wichtige Rolle: »Bei sechs Mitarbeitern habe ich natürlich nicht nur jeden Fachbereich einen eigenen Experten. Und was würde passieren, wenn mal jemand bei der Einrichtung einer Firewall Mist baut? Und dann passiert irgendwas und der Forensiker findet heraus, dass wir als IT-Dienstleister schuld sind. Dieses Risiko kann und will ich nicht eingehen. Muss ich als SYNAXON-Services-Kunde aber zum Glück auch nicht.«

Zu guter Letzt lautet Thomas Fazit: »Ich kann nur jedem empfehlen, bei der SYNAXON AG Mitglied zu werden und die Angebote der Verbundgruppe – insbesondere von SYNAXON Services zu nutzen. Die einzige Voraussetzung für den daraus resultierenden Erfolg ist das eigene Mindset.«