

Reseller im Fokus: Wolfgang Fischler,
Gründer und Geschäftsführer der 4 systems GmbH

In der Cloud ist dogado.partners die erste Wahl

Im Interview spricht Wolfgang Fischler über seine Suche nach flexiblen und ausfallsicheren Cloud-Lösungen für Unternehmenskunden mit ganz unterschiedlichen Anforderungen. Und über Transparenz in der Kostenstruktur, Support und Datenschutz.



Wolfgang Fischler

Ist Gründer und Geschäftsführer der 4 Systems GmbH in Erding. Er bietet IT-Projektmanagement und Consulting für große Mittelständler, IT-Service für KMUs und arbeitet als Datenschutzbeauftragter für Unternehmen.

Herr Fischler, können Sie sich und das Unternehmen einmal kurz vorstellen?

Die 4 Systems gibt es seit dem Jahr 1998. Wir haben uns als IT-Beratungsfirma aufgrund der damaligen Anforderungen gegründet und wollten den Kunden IT-Lösungen und Services anbieten. Wir sind jetzt hauptsächlich im Projektmanagement aktiv und betreuen auch mittelständische Unternehmen. Zum großen Teil stammen die Lösungen auch aus dem Portfolio von Infinigate. Wir haben jahrelange Erfahrung im Enterprise-Umfeld und geben diese gerne an die Kunden weiter.

Ich bin jetzt 56 Jahre alt und habe den Beruf auch gelernt. Ich habe anfangs als Programmierer, später als Servicetechniker gearbeitet, war im Enterprise Umfeld fast 15 Jahre tätig. Als Spezialist für Server, hochausfallsichere Systeme für Citrix und habe mich dann weitergebildet - als Gold und Silber-Partner für Sophos-Produkte und als Datenschutzbeauftragter. Ich arbeite hauptsächlich im Projektmanagement, aber mache auch noch Technik für die Kunden. So kann ich diese fachlich fundiert und aus der Praxis heraus optimal beraten.

Warum haben Sie sich bei Cloud-Lösungen für Ihre Kunden für dogado.partners entschieden?

Unser vorheriger Anbieter war gut und günstig und in München räumlich in der Nähe. Doch mit der wachsenden Zahl der großen Mittelständler im Kundestamm stiegen auch die Anforderungen an die Cloud-Lösungen. Mit dogado.partners vDataCenter Cloud können wir sehr flexibel darauf reagieren.

Was für Anforderungen sind das?

Zum Beispiel sind Ausfallsicherheit und Performance skalierbare Features. Optimal ist, wenn der Kunde möglichst klare Vorstellungen von dem hat, was er erreichen möchte. Dazu sollte auch das Budget passen.

Sind bereits alle ihre Kunden in der Cloud?

Jeder Kunde von uns hat vor Ort On-Prem auch eigene Hardware stehen. Die Cloud ist ergänzend und ich kenne bis jetzt niemanden, der ausschließlich in der Cloud arbeitet.

Welche Rolle spielt für Sie, dass alle Rechenzentren von dogado.partners in Deutschland stehen?

Wichtig ist uns die räumliche Nähe vor allem wegen der Geschwindigkeit. Und auch die damit verbundene DSGVO-Konformität.

Wie stellen Sie den Kundensupport sicher?

Wir supporten unsere Kunden mit einem eigenen Team. Unterstützung holen wir uns bei dogado.partners und unserem langjährigen Distributor Infinigate.

▄▄ Nachdem unser bestehender Cloud-Anbieter zu unflexibel war, haben wir nach Lösungen im Enterprise Umfeld gesucht. Dort ist Ausfallsicherheit Standard und wir profitieren von Stabilität und Flexibilität der Systeme.”

Sie bieten Hardware, aber auch Cloud-Lösungen an. Wie entscheiden Sie da, welche Option für den Kunden wirklich die Beste ist?

Wir machen grundsätzlich eine Analyse der Kundenanforderungen: Was will der Kunde jetzt eigentlich wirklich machen? Dann erstellen wir Preisvergleiche und auch Machbarkeitsüberlegungen. Was ist für den Kunden das Beste und wovon hat er den meisten Benefit. Was ist nicht zu kompliziert? Dann sehen wir, wohin es geht, und wie wir das Ganze lösen können.

Wie sieht das denn in Bezug auf Kosten und Leistung aus, also wieviel Transparenz gibt es gegenüber den Kunden? Sie hatten gerade schon die Kostengegenüberstellung erwähnt - zeigen Sie dem Kunden wirklich jede einzelne Position auf oder ist das so, dass das eher in einem Paket verpackt ist, wo nur Sie die Details kennen?

Wenn der Kunde es möchte, zeige ich die einzelnen Posten auf, damit er ein Gespür dafür bekommt, was der Grund ist, wenn etwas teurer ist oder billiger ist. Bei virtuellen Maschinen zum Beispiel. Man kann alles bekommen, aber es hat eben seinen Preis. Wenn ich die Preise niedrig halten möchte, entspricht die Performance der Lösungen eventuell nicht den Kundenerwartungen.

Sie sind auch Datenschutzbeauftragter. Wie stellen sie denn hier sicher, dass die DSGVO eingehalten wird, beziehungsweise wie wichtig ist den Kunden das Thema?

Je nachdem, wie groß der Kunde ist, kommt es schon zur Sprache und ich weise auch immer wieder darauf hin, auf die Datenschutzrichtlinien zu achten und empfehle, einen Datenschutzbeauftragten zu beschäftigen. Unsere größeren Kunden haben einen. Ich biete dahingehend auch beratend meine Unterstützung an, auch wenn es bereits einen Beauftragten gibt. Auf der anderen Seite ist es so: Wenn jemand überhaupt keinen Sinn dafür hat und sich allein daher viele Probleme abzeichnen, würde ich eher von dem Kunden Abstand nehmen. Das ist aber noch nie vorgekommen.

Was sind Ihrer Meinung nach wichtige Grundsätze bei der Auswahl von IT, Infrastruktur oder den Umgang mit Kunden?

Ganz allgemein sollte man eine klare Vorstellung von dem haben, was man erreichen will und was nicht. Das gilt für technische wie für alle anderen Bereiche. Und dann empfehle ich, sich einen guten kompetenten langfristigen Partner zu suchen, mit dem man strategisch über ein paar Jahre irgendwas planen kann. Ohne dass man das Gefühl hat, dass der einem nur irgendwelche Produkte oder Lizenzen verkaufen möchte, sondern um einfach an Lösungen und strategischen Dingen zu arbeiten.



dogado.partners ist der Cloud-Partner für Systemhäuser und Web-Agenturen. Dazu liefert dogado.partners hochsichere, leistungsstarke virtuelle Infrastruktur und Services, maßgeschneidert für Web-Experten und ihre Workflows. Reseller bekommen Lizenzen, kompetente Beratung und zuverlässigen Support bei Infinigate.