



TAROX
www.tarox.de/data

 **IT-Systemhaus**
Ruhrgebiet®

IT-SYSTEMHAUS RUHRGEBIET

VOM PIONIER ZUM GOLD-PARTNER

Nils Kathagen, Gründer und Geschäftsführer des IT-Systemhauses Ruhrgebiet



TAROX

„EINEN CLOUD-PARTNER ZU HABEN, AUF DEN WIR UNS KOMPLETT VERLASSEN KÖNNEN, IST FÜR UNS GOLD WERT“

Nils Kathagen, Gründer und Geschäftsführer des IT-Systemhauses Ruhrgebiet, über die Zusammenarbeit mit TAROX



Manchmal muss man ordentlich auf die Nase fallen und sich neu sortieren, um dann einen großen Schritt nach vorne zu machen. So geschehen für das IT-Systemhaus Ruhrgebiet. Als sich das Unternehmen mit Sitz in Witten und Dortmund nach einem neuen Partner für die Cloud-Infrastruktur umsehen musste, kam TAROX ins Spiel. Im Interview erzählt Gründer und Geschäftsführer Nils Kathagen, wie die Kooperation zustande kam, wie die Migration der Kunden verlief und was die Zusammenarbeit mit TAROX ausmacht.

HALLO HERR KATHAGEN, BITTE STELLEN SIE DAS IT-SYSTEMHAUS RUHRGEBIET KURZ VOR.

Auch wenn wir den Begriff im Namen tragen, sind wir nicht das ganz klassische Systemhaus. Bei uns stehen seit über zehn Jahren Cloud-Services absolut im Mittelpunkt, daher verstehen wir uns eher als „Managed Service Cloud Provider“. Man könnte uns sogar als „Cloud-Pioniere“ bezeichnen, denn wir waren in diesem Bereich deutlich früher dran als die meisten Anbieter auf dem Markt. Bei uns hat es also keiner Transformation von On-Premise zur Cloud bedurft – Cloud-Lösungen waren schon immer das, was wir unseren Kunden vorgeschlagen haben. Auch schon zu Zeiten, als vielleicht einer von zehn Kunden mit ihnen arbeiten wollte. Heute sind es sicher acht von zehn.

WER SIND IHRE KUNDEN?

Meistens sind es, genau wie wir selbst, KMUs mit rund 20 bis 25 PC-Arbeitsplätzen. Wir betreuen aber auch welche mit fünf oder 150 Mitarbeitern. Da sind Ingenieur- und Architekturbüros dabei, genauso Dienstleistungs- oder Industrieunternehmen. Zwar bieten wir immer eine monatliche Kündigungsfrist, betreuen alle unsere Kunden aber in der Regel sehr langfristig.

Zu uns gehören außerdem zwei Spin-Offs, mit den wir uns noch weiter spezialisieren: MIKATEL in Düsseldorf für den Bereich VoIP-Telefonie und backupheld mit Sitz in Frankfurt am Main und Dortmund für IT-Sicherheit und Cloud-Backups.

WIE KAM DIE ENGE ZUSAMMENARBEIT MIT TAROX ZUSTANDE?

Wir hatten schon seit Jahren gute Erfahrungen mit TAROX gemacht, haben dann 2020 auf einem Event unseres gemeinsamen Partners Acronis Kristian Krause und Christos Golias kennengelernt. Und wie es der Zufall wollte, waren wir genau zu diesem Zeitpunkt auf der Suche nach einem neuen, zuverlässigen Partner für den Cloud-Bereich.

AUS WELCHEM GRUND WOLLTEN SIE IHREN BISHERIGEN ANBIETER WECHSELN?

Wir waren über zehn Jahre bei einem Distributor, mit dem wir eigentlich recht zufrieden waren – nur, dass wir kaum Weiterentwicklung gesehen haben. Und gerade in der IT sollte man immer mit der Zeit gehen. Als unser dortiger Ansprechpartner dann zu einem größeren Unternehmen wechselte, sind wir in der Hoffnung auf Fortschritt mit ihm gewechselt. Uns wurde viel versprochen und sogar schriftlich festgelegt. Und um es kurz zu machen: Gehalten wurde davon leider wenig. Probleme wurden über Monate ausgesessen, Absprachen nicht eingehalten und am Ende des Tages sollte alles deutlich, deutlich teurer werden, als vorher abgemacht war.



TAROX
www.tarox.de/data



Uns ist das gute Verhältnis zu allen unseren Partnern und Kunden sehr wichtig, und in diesem Fall war das Vertrauen einfach nicht mehr da. Daher war uns klar: Wir müssen hier leider die Reißleine ziehen und jemanden finden, auf den wir uns verlassen können. Da kam uns TAROX gerade recht.

WIE LIEF DER ÜBERGANG?

TAROX hat sich unsere Situation zunächst genau angesehen, uns dann diverse Potentiale für Vereinfachungen und Einsparungen aufgezeigt. So war das Cloud-Hosting über die TAROX-Server zu einem deutlich günstigeren Preis möglich, und das in Verbindung mit mehr Möglichkeiten für Wachstum und Performance. Auch die Migration lief reibungslos. Wir haben selbst natürlich viel Know-how, hatten dazu noch super Ansprechpartner bei TAROX, mit denen wir das Ganze im wahrsten Sinne des Wortes über Nacht umsetzen konnten. So lief der Umzug für unsere Kunden komplett unbemerkt im Hintergrund.

WAS SIND DIE WESENTLICHEN VORTEILE DER NEUEN CLOUD-LÖSUNG?

Die ganze Plattform ist voll automatisiert und sehr leicht online zu bedienen. Man muss zum Beispiel keine Mails schreiben, um einen neuen Kunden-Account anzulegen. Man kann es ganz einfach selbst erledigen, das gelingt sogar unseren neuen Mitarbeitern. Generell sehe ich die Einfachheit und Verständlichkeit als ein großes Alleinstellungsmerkmal von TAROX.

Auf dem Pro-Portal kann ich mir alle Dienste, die ich benötige, einfach zusammenbuchen. Das ist für jeden verständlich. Das Gleiche gilt auch für die Abrechnung: Wir haben es woanders schon als super kompliziert und schwer nachvollziehbar erlebt, was dann wie erwähnt zu bösen Überraschungen führen kann. Bei TAROX haben wir eine Sammelrechnung, aus der klar hervorgeht, welche Ressourcen wir für unsere jeweiligen Kunden nutzen. Das ist total übersichtlich und spart uns viel Verwaltungsaufwand.

WIE WÜRDEN SIE DIE ZUSAMMENARBEIT MIT TAROX ABSCHLIESSEND CHARAKTERISIEREN?

Als absolut partnerschaftlich und vor allem: auf Augenhöhe. Das liegt auch, aber sicher nicht nur daran, dass unsere beiden Unternehmen diese fürs Ruhrgebiet typische Anpacker-Mentalität haben. Wir arbeiten ja mittlerweile mit vielen Business-Units von TAROX zusammen, von der Warenbestellung bis hin zu Microsoft 365. Wirklich alle sind immer sehr kompetent und total hilfsbereit, dazu immer erreichbar. Nicht über irgendeine allgemeine Hotline, sonst mit dedizierten, fachlichen Ansprechpartnern. Wir haben das Gefühl, dass überall richtig gute Leute sitzen, die genau wissen, was sie tun. Sie machen wirklich jedes unserer Probleme zu ihrem und lösen es dann schnell. Einen Cloud-Partner zu haben, auf den wir uns komplett verlassen können, ist für uns Gold wert.

WERDEN AUCH SIE TAROX-PARTNER – JETZT INFORMIEREN

Sie haben Interesse, mit TAROX zusammenzuarbeiten oder wünschen eine unverbindliche persönliche Beratung? Dann melden Sie sich telefonisch oder per E-Mail bei uns. Wir freuen uns darauf, von Ihnen zu hören.



IHRE ANSPRECHPARTNER

Kristian Krause

Leitung TAROX Data und Business Manager Cloud

0231/98 98 0 - 790

data@tarox.de

TAROX

