

# ERFOLG IST VIELFÄLTIG - SO WIE WIR



**20**  
JAHRE  
**IS4IT**

## STARKES TEAM IM EINSATZ

### MITARBEITERSTIMMEN

„Bei IS4IT habe ich mich von Beginn an einfach willkommen gefühlt – und daran hat sich in den letzten zwei Jahren nicht das Geringste geändert. Vielmehr kommt es mir dank des herzlichen und wertschätzenden Umgangs unter- und miteinander so vor, als würde ich hier schon immer arbeiten. Die flachen Hierarchien tragen ebenfalls viel zur Zufriedenheit bei, denn dadurch wird wirklich jede Meinung angehört. Statt also stur eingefahrene Denkmuster zu verfolgen, handeln wir flexibel und kundenorientiert und können so unsere hohe Qualität langfristig sicherstellen. Ich sehe dem 50. Jubiläum von IS4IT daher voller Vorfreude, Spannung und vermutlich mit dem ein oder anderen altersbedingten grauen Haar mehr entgegen.“

**„IS4IT SCHAFFT ES, EIN TOLLER ARBEITGEBER UND ZUVERLÄSSIGER PARTNER FÜR DIE KUNDEN ZU SEIN.“**

**„FLEXIBEL UND AUF AUGENHÖHE – DAS MACHT FÜR MICH DIE IS4IT AUS. SO FÜHLT MAN SICH EINFACH WOHL, OB ALS KUNDE ODER ALS MITARBEITER.“**

*„Spannende Projekte, Spaß bei und an der Arbeit, gegenseitige Unterstützung und Zusammenhalt, Herausforderungen und ständiges Lernen, auch mal ein Quäntchen Chaos, aber immer familiär und wertschätzend: Bei IS4IT kommt einfach alles zusammen, was man als Mitarbeiter schätzt. Das merkt am Ende natürlich auch der Kunde, wenn wir mit Elan bei der Sache sind und Aufträge nicht langwierig durchkauen, sondern flexibel, unkompliziert und mit viel Kreativität angehen.“*

„Bei IS4IT merkt man einfach, dass der Mensch im Vordergrund steht. Auch als es mal nicht so rund lief und einige Großkunden wegfielen, hat man in die frei gewordenen Mitarbeiter investiert, um diese zu halten. Das sorgt natürlich für eine echte Bindung zwischen Unternehmen und Mitarbeiter. Außerdem gefällt mir hier der Blick über den Tellerrand. So kann man viel effizienter für die Nöte und Wünsche des Kunden da sein und zusammen eine passende Lösung finden. Überhaupt nimmt die Beziehung zum Kunden einen hohen Stellenwert ein, der durch viele gemeinsame und unvergessliche Erlebnisse über die Jahre enorm gefestigt wurde.“

**„MAN HÖRT OFT, DASS IS4IT EIN TOLLER ARBEITGEBER IST. UND NACH NICHT EINMAL DREI JAHREN HIER KANN ICH SAGEN: STIMMT! DAS LIEGT VOR ALLEM ZUM EINEN AN DER TOLLEN FAMILIÄREN ATMOSPHÄRE UND ZUM ANDEREN AN ROBERT, DER ES WIRKLICH VERSTEHT, DAS UNTERNEHMEN MIT VIEL HERZ UND HINGABE ZU LEITEN.“**

## INHALT

02	STARKES TEAM IM EINSATZ
04	WAS IST ERFOLG?
06	ERFOLG IN ZAHLEN
08	WIE AUS 4 MENSCHEN EINE FIRMENGRUPPE MIT ÜBER 300 MITARBEITERN WURDE
10	DER WEG ZUM ERFOLG
12	WICHTIGE STATIONEN IM ÜBERBLICK
14	UNSERE STANDORTE
16	IM INTERVIEW
34	WAS ANDERE ÜBER UNS DENKEN
36	AUSGEZEICHNETE LEISTUNGEN
38	ÜBERNAHMEVERSUCHE ZWECKLOS?
40	OHNE WORTE ...
42	ICH SAGE DANKE

## »»» WAS IST ERFOLG?

Die Antwort auf diese Frage fällt für jeden von uns vermutlich ein wenig anders aus. Natürlich könnte man sich auf unzähligen Internetseiten darüber informieren, was Erfolg ausmacht. Oder man vertraut auf Fakten in Form von etablierten Definitionen. So ist „Erfolg“ laut Duden ein „*positives Ergebnis einer Bemühung*“ oder das „*Eintreten einer beabsichtigten, erstrebten Wirkung*“. Eine andere Sichtweise findet sich in Gablers Wirtschaftslexikon, in dem von „*das i. d. R. in monetären Größen erfasste bzw. ausgedrückte Ergebnis des Wirtschaftens*“ die Rede ist. Mit Sicherheit hat all dies einen wahren Kern – aber was genau können wir davon für uns ableiten?

Erfolg ist vor allem deutlich mehr als ein bloßes wirtschaftliches Ergebnis. Es hat mit unseren ganz persönlichen Empfindungen zu tun. Glück, Gesundheit, Familie und Freunde – all das kann auch Erfolg bedeuten.

Wir möchten die Frage „*Was ist Erfolg?*“ daher nicht (nur) theoretisch angehen, sondern als IS4IT-Gemeinschaft.

### DIE ANTWORT NACH DIETER LANGE, FÜHRUNGSKRÄFTE-TRAINER

Erfolg haben, ist nicht das Gleiche wie erfolgreich sein. Erfolg haben heißt, ein Ziel zu erreichen, erfolgreich sein ist dagegen ein Prozess. Die meisten Menschen versuchen, Ziele zu verwirklichen. Nur: Erfolg macht traurig. Zu jedem Berg gehört ein Tal. Wer oben auf

dem Gipfel steht, weiß, dass es von jetzt an nur noch bergab geht. Oder schlimmer nach Seneca: „*Was du für den Gipfel hieltest, war nur eine Stufe zu weiteren Gipfeln.*“ Leitet man aber den Wortstamm des englischen Begriffs „*success*“ aus dem Lateinischen ab, steht „*succedere*“ für „*folgen*“. Daher: Erfolg ist das, was folgt, wenn man seiner Berufung folgt. Die alte Wahrheit „*Der Weg ist das Ziel*“ bestätigt sich auch hier. An den Aufgaben zu wachsen und einen Beitrag für die Welt zu leisten, in der wir leben möchten, ist Sinn und Zweck von Erfolg. Nicht am Ergebnis, sondern am Erlebnis orientiert zu sein, macht erfolgreich.

### DIE ANTWORT DER IS4IT AUS 20 JAHREN

#### Wir haben Erfolg,

... weil wir kostendeckend arbeiten – alles andere wäre unternehmerisch nicht sinnvoll.

... weil wir Ziele haben, an denen wir uns orientieren – aber sie dürfen infrage gestellt werden.

... weil wir uns über Projekte freuen, die so gut laufen, dass daraus ein signifikanter Gewinn resultiert.

#### Wir sind erfolgreich,

... weil wir an unseren Aufgaben wachsen.

... weil wir zum Erfolg unserer Kunden beitragen.

... weil wir das tun, was uns Freude macht.

WIR ORIENTIEREN UNS AM ERGEBNIS **UND** AM ERLEBNIS!

NICHT ALLES, WAS MAN MESSEN KANN, ZÄHLT.  
UND NICHT ALLES, WAS ZÄHLT, KANN MAN MESSEN.

## ERFOLG IN ZAHLEN

STEPHAN KOWALSKY

Geschäftsführer IS4IT GmbH



Als verantwortlicher Geschäftsführer für den gesamten kaufmännischen Bereich bei IS4IT und seit 2006 im Unternehmen tätig weiß Stephan Kowalsky, wie wichtig Zahlen sind. In seiner Funktion kümmert er sich um Rechnungswesen, Personal, Vertragswesen und weitere administrative Themen. Im Controlling geht es letztlich um die Analyse der Zahlen und den Abgleich von Ist- und Soll-Werten. Stephan ist sich aber bewusst, dass Erfolg auch wesentlich durch andere Dinge geprägt wird – wie den Faktor Mensch.

*„Zahlen sagen viel, aber bei Weitem nicht alles aus. Im Juni 2006 waren es noch 38 Mitarbeiter bei IS4IT, jetzt sind es deutlich über 300. In den letzten zehn Jahren ist der Umsatz von 26,7 auf 46 Millionen Euro gewachsen. Und auch der Gewinn hat sich so positiv entwickelt!“*

Was man Umsatz- und Ertragszahlen aber nicht entnehmen kann, ist die Tatsache, dass für das Firmenwachstum von IS4IT nie eine Fremdinvestition notwendig war, da immer ein erheblicher Anteil der Gewinne reinvestiert wurde. Auch die Eigenkapitalquote, die nach Auskunft der Deutschen Bundesbank bei KMU im Schnitt bei 29,1 % liegt, konnte IS4IT seit 2012 stets über 35 % halten.

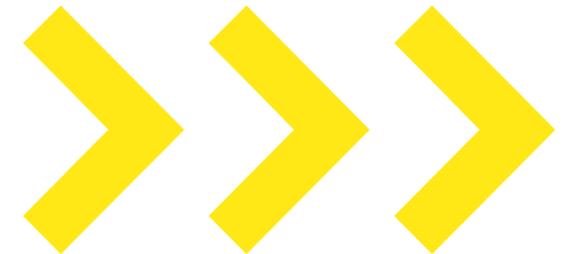
*„Diese Aspekte zeigen, wie gesund und stabil IS4IT agiert. Das erlaubt es uns, Mitarbeiter auch dann weiterzubeschäftigen, wenn ein Kunde kurzfristig abspringt. In solchen Fällen qualifizieren wir den oder die betroffenen Mitarbeiter für andere Einsatzbereiche und ermöglichen Training on the Job. Dass es uns gelingt, unsere Kollegen langfristig an Bord zu halten, macht uns erfolgreich, denn der Abwerbedruck speziell in der Region München ist erheblich.“*

Ein langjährig etabliertes und kontinuierlich ausgebautes Controlling unterstützt uns, um den Betrieb so sinnvoll wie möglich auf Kurs zu halten. Bei Soll-Ist-Abgleichen im Umsatzbereich sieht es aus Sicht von Stephan schon sehr gut aus. Gelegentliche Defizite bei geplanten Erträgen werden in der Gesamtbetrachtung bewertet.

*„Projekt- und Kundenerfolg gehen bei uns vor Ertrag. Kommt es in einem Projekt zu einer Schiefelage, verzichten wir notfalls auf Marge und sorgen durch internen Mehraufwand dafür, dass der Kunde zufrieden ist. Das ist kurzfristig zwar nicht unternehmerisch, sorgt aber mittelfristig für eine gute Kundenbeziehung und damit für den langfristigen Erfolg des Unternehmens.“*

Ein weiteres für ihn wesentliches Erfolgskriterium ist die Bereitschaft der IS4IT, sich immer wieder auf neue Bereiche einzulassen und in diese zu investieren, ohne dass kurzfristige Profitabilität gefordert wird. Das ermöglicht einen systematischen Aufbau von Geschäftsfeldern, die nicht aufgrund eines aktuellen Hypes, sondern auf Basis von absehbaren Kundenbedürfnissen entstehen.

*„Wir agieren nicht stringent nach Meilensteinen, wenn nach zwei Jahren die Zahlen nicht stimmen. Wir wägen Chancen und Risiken ab, was eine längere Anlaufzeit für uns bedeuten kann. Aber die Entwicklung der Firmengruppe gerade in den vergangenen zehn Jahren zeigt, dass wir mit dieser Vorgehensweise genau richtig liegen.“*



## »»» WIE AUS 4 MENSCHEN EINE FIRMENGRUPPE MIT ÜBER 300 MITARBEITERN WURDE

### DER START

Die Anfangsphase 2002 gestaltete sich nach den Ereignissen 2001 wirtschaftlich enorm schwierig. Die IT hatte ihren ersten massiven Einbruch zu verkraften. 2005 konnte das Unternehmen durchatmen und bis zur Finanzkrise 2009 etwas entspannen. Diese Zeit hat IS4IT nicht nur unbeschadet überstanden, sondern ging sogar gestärkt daraus hervor. *„Das war der Verdienst meiner Kollegen und Kolleginnen, die vor Ort beim Kunden einen super Job gemacht haben und immer noch jeden Tag aufs Neue machen.“*

### DER ERSTE AUSBAU

Der Ausbau des Angebots und damit das Wachstum war immer am Kundenbedarf orientiert und entsprechend gesund. Das Ziel, in einem bestimmten Jahr eine bestimmte Mitarbeiteranzahl zu haben, gab es nicht. Jeder erfolgreich abgeschlossene Auftrag zog Folgeaufträge nach sich. *„Zufriedene Mitarbeiter stellen sicher, dass die Kunden zufrieden sind und uns erneut beauftragen. So einfach ist das.“*

### DER ZUSAMMENHALT

Das Geheimnis des Erfolgs der IS4IT – und da sind sich alle einig – ist, dass man sich aufeinander verlassen kann. Man findet immer einen Weg, um ein Problem zu lösen. Der Zusammenhalt erlaubt es, auch große Herausforderungen und Krisen gemeinsam zu meistern. *„Wir haben zusammengehalten, unsere Ideen verwirklicht.“*

### DIE MITARBEITERBINDUNG

Das Mantra *„Ohne zufriedene Mitarbeiter keine zufriedenen Kunden“* wird bei IS4IT gelebt. Viele im Unternehmen sind schon länger als zehn Jahre dabei und planen, mit IS4IT in Rente zu gehen. *„Bricht ein großer Kunde mal weg, setzen wir alles daran, die Mitarbeiter zu halten. LOYALITÄT wird bei uns großgeschrieben – in beide Richtungen.“*

### DIE STRUKTUREN

Mit zunehmender Firmengröße wird ein Arbeiten in geklärten Kommunikations- und Managementstrukturen unverzichtbar. Definierte und dokumentierte Prozesse tragen dazu bei, dass die Zusammenarbeit auch dann funktioniert, wenn Kommunikation „per Zuruf“ nicht mehr möglich ist. *„Wir haben uns unsere Flexibilität erhalten, auch wenn unsere Prozesse zertifiziert wurden. IS4IT war und ist dank immer noch schlanker Strukturen und einer flachen Hierarchie gesund aufgestellt.“*

### DAS PORTFOLIO HEUTE

IS4IT bietet als unabhängiges IT-Unternehmen durchgängige Komplettlösungen und Dienstleistungen für die gesamte IT- und Prozesslandschaft. Innovative Ideen und gleichzeitig praxiserprobte Technologien überzeugen unsere Kunden. *„Unser Lösungsportfolio decken wir gemeinsam mit den Tochterunternehmen der Firmengruppe und unseren Partnern ab. So sind wir sehr breit aufgestellt und können die fundierte Expertise gewährleisten.“*

### DAS WACHSTUM DANK OUTSOURCING

IT-Outsourcing von Kunden, die sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, hat zum erfolgreichen Wachstum beigetragen. Die Übernahme von qualifiziertem Personal war für beide Seiten eine Win-win-Situation. *„Mit eingearbeiteten externen Mitarbeitern verläuft Outsourcing immer erfolgreich. Wir haben von gut ausgebildeten Fachkräften und langjähriger Kundenbindung profitiert.“*

### DAS WACHSTUM DANK START-UPS

Investition in Start-ups zahlt sich aus, da kleine flexible Einheiten schneller auf geänderte Kunden- und Marktanforderungen reagieren können. Der Fokus ist klarer, wenn spezielle Themen ausgelagert werden. Altlasten gibt es keine, dafür kann die Startphase wieder holprig sein. *„Auch wenn es manchmal länger gedauert hat als erhofft: Die Ausbeute bei unseren Start-ups hat sich gelohnt.“*

### DER LANGE ATEM

IS4IT agiert nicht stringent nach fixen Meilensteinen und absoluten Zahlen. Chancen und Risiken werden situationsbedingt abgestimmt. Der Start der KRITIS 2019 wurde massiv beeinträchtigt. Im Frühjahr 2020 kam Corona-bedingt von 35 Neukundenterminen keiner zustande. *„Wir können es uns erlauben, über einen längeren Zeitraum ein Geschäftsfeld aufzubauen, ohne dass es gleich profitabel sein muss. Eigenkapitalquote und zufriedene Gesellschafter machen es möglich, dass wir solche Durststrecken durchstehen können.“*



**DER NUN MEHR ALS 20 JAHRE ANDAUERENDE ERFOLG GIBT DEM UNTERNEHMEN RECHT.**

## DER WEG ZUM ERFOLG

### DER ANSPRUCH VON ROBERT FRÖHLICH – HEUTE SO AKTUELL WIE SCHON IN 2012

„Ich habe IS4IT 2002 als Firma gegründet, in der unternehmerische Verantwortung mehr als nur ein Schlagwort ist, eine Firma, die fähig ist, ihren sozialen und wirtschaftlichen Verpflichtungen nachzukommen. Ich habe durch bittere Erfahrungen gelernt und wollte es einfach besser machen. Unabhängigkeit von Banken und Investoren, eine ganz klare Ausrichtung am Kunden sowie am Markt und das Ganze bei flachen Strukturen, aber mit einer starken Führungsmannschaft, ist nur eine Seite der Erfolgsmedaille. Ohne zufriedene und glückliche Mitarbeiter kann es keinen zufriedenen und glücklichen Kunden geben! Flexibilität, Offenheit und Neugier gepaart mit Werten wie Bodenhaftung, Anerkennung und Wertschätzung auf Seiten unserer Mitarbeiter ist die unverzichtbare andere Seite. Freude an der Arbeit sorgt für Selbstmotivation und Zufriedenheit und führt damit automatisch zu langfristigem Erfolg.“

### DIE REALITÄT NACH 20 JAHREN AUS SICHT EINIGER KOLLEGEN

„DER MITARBEITER HAT EINEN SEHR HOHEN STELLENWERT IM WERTEBILD DER FIRMA.“

„Wir bestreiten keinen Preiskampf – weder um Mitarbeiter noch um Kundenprojekte. Wir zeigen unsere Philosophie, haben ein klares Profil und sind dadurch erfolgreich.“

„Bei uns wird nicht strikt in Hierarchien und Strukturen gedacht, sondern man kann frei agieren. Wer will, dem wird eine Chance geboten. Man muss sie nur nutzen. Die flache Hierarchie erlaubt mir Gestaltungsmöglichkeiten.“

„Unser Vertrieb verkauft nicht um jeden Preis, sondern ist partnerschaftlich orientiert. Langfristige Beziehungen mit Kunden, Herstellern und Partnern stehen ebenso im Vordergrund wie die langjährige Firmenzugehörigkeit der Mitarbeiter.“

„BEI ALLEN PROBLEMEN, DIE ES AUCH BEI UNS NATÜRLICH GIBT, FINDEN WIR IMMER WIEDER EINE LÖSUNG, WERFEN DEN BLICK NACH VORNE UND MACHEN WEITER.“

„Bei uns gibt es eine gute Balance zwischen Unternehmens- und Mittelstandskunden, zwischen Projektleistungen und Managed Services und zwischen innovativen IT-Services und nachhaltigen Business-Service-Angeboten. Wir sind als Unternehmen breit aufgestellt – also weder von einem einzelnen Thema noch von einer Branche oder von einzelnen Großkunden abhängig. Das sorgt für Stabilität auch in schwierigeren Zeiten.“

„Bei uns misst sich unternehmerischer Erfolg nicht nur am EBIT, sondern im Fortbestand des Unternehmens und daran, dass die Kollegen Spaß an ihrem Job haben.“

„IS4IT passt sich nach und nach geänderten Marktanforderungen an. Während vor zehn Jahren Professional Services bei Großkunden wesentlich zum Umsatz beigetragen haben, liegt der Schwerpunkt heute deutlich stärker bei Managed Services im Mittelstand.“

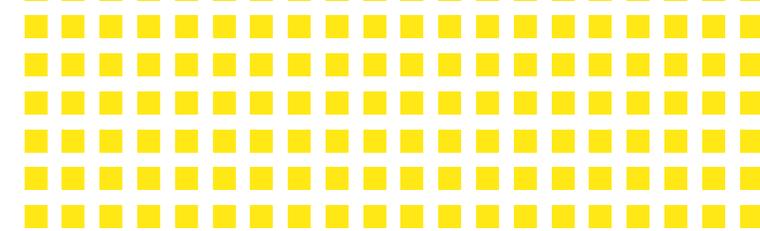
„KUNDENORIENTIERUNG WIRD BEI UNS GELEBT. WIR BEMÜHEN UNS, SELBST KUNDENWÜNSCHE WIE ‚DER SERVICE DESK MUSS BAYERISCH VERSTEHEN‘ ZU ERFÜLLEN.“

„WIR SCHAFFEN ES IMMER WIEDER, DIE RICHTIGEN MENSCHEN ZU FINDEN, UM UNSERE KUNDEN ZU BEGEISTERN.“

„Die innere Überzeugung der Kollegen an dem, was sie tun, schlägt sich deutlich in der Qualität der Arbeit nieder. Wer an das glaubt, was er macht, leistet keinen bloßen Dienst nach Vorschrift.“

20 JAHRE IS4IT – DAS FEEDBACK ZEIGT: ES LOHNT SICH, WEITERZUMACHEN!

# WICHTIGE STATIONEN IM ÜBERBLICK



**2002**

Eine Idee nimmt Gestalt an: Gründung der IS4IT mit 2 Angestellten an den Standorten München und Berlin



**2004**

Erste wirtschaftliche Erfolge dank zufriedener Kunden: Unsere Bilanz bestätigt die Idee



**2007**

Und schon wieder zu eng in der Zentrale: Umzug in die heutigen Geschäftsräume

**2003**

Die neue Firmenzentrale bietet Raum für Wachstum: Umzug nach Oberhaching

**2009**

Erstmals über 100 Mitarbeiter  
Je größer das Unternehmen, desto wichtiger das Profil: Der Geschäftsbereich Managed Services erweitert das bisherige Portfolio

**2006**

Immer erreichbar: Unser 7x24 h Service Desk für Kunden



**2011**

Der bisher umfangreichste Projektauftrag wird zum größten Erfolg  
Eröffnung des Standorts Nürnberg: Lokale Betreuung für Kunden in Franken



**2013**

Wir gehören laut Bayerischem Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie offiziell zu „BAYERN'S BEST 50“

**2012**

Pünktlich zum 10-jährigen Jubiläum ab sofort auch in Hessen vertreten: Aufbruch in der Geschäftsstelle Frankfurt/ Eschborn. Von nun an sind über 200 Berater deutschlandweit im Einsatz.



**2015**

Unser geschärftes Portfolio: Speerspitze des zukünftigen Erfolgs



**2016**

Portfoliomanager für alle Geschäftsbereiche: Ein noch besseres marktgerechtes Angebot an Produkten und Dienstleistungen

**2014**

Jetzt auch in Österreich: Die Wiener Tochter sorgt für Kundennähe

**2018**

Informationssicherheit im Fokus: Erweiterung der Managed Services & Gründung der hoch spezialisierten Tochter IS4IT Schweiz AG und IS4IT KRITIS GmbH

**2017**

Wir feiern Jubiläum



**2019**

Mit dem Testat PS 951 zeichnet ein weiteres Qualitätssiegel unsere Arbeit aus

**2020**

Ausweitung unseres Engagements im Bereich Bildungseinrichtungen & öffentliche Auftraggeber  
Kofferlösungen für mobile Arbeitsplätze

**2021**

Erweiterung unseres Cybersecurity-Angebots – Verstärkung unserer Red und Blue Teams – Security-Lösungen für das Gesundheitswesen und die Finanzbranche – GRC-Ausbau

**2022**

Im 20. Jubiläumsjahr wird ein Trend für unsere Kunden konkret: Modern Data Center. In Starter-Workshops zeigen wir Unternehmen im Mittelstand, aus kritischen Infrastrukturen sowie aus dem Bereich Bildung den besten Weg zur risikolosen Umsetzung. Ob On-Premises in der Cloud oder Hybrid: Wir begleiten Sie auch in Zukunft mit wirtschaftlicher und moderner IT-Infrastruktur.



## »»» UNSERE STANDORTE



IS4IT SCHWEIZ AG

GESCHÄFTSFÜHRUNG  
Johannes Troppmann

KONTAKT  
Allmendstrasse 1 . 6300 Zug  
Schweiz

Tel. +41 41 72 00090

info@is4it.ch  
www.is4it.ch

SCHWEIZ

DEUTSCHLAND

● BERLIN ●

● ESCHBORN ●

● NÜRNBERG ●

○ OBRIGHEIM ○

● LEINFELDEN- ●  
● ECHTERDINGEN ● ● SCHWAIG ●  
● MÜNCHEN ●  
● OBERHACHING ○

○ ZUG ○

ÖSTERREICH



IS4IT KRITIS GMBH

GESCHÄFTSFÜHRUNG  
Manuel Noe und Siego Kreiter

KONTAKT  
Kraftwerkstraße 1 . 74847 Obrigheim  
Deutschland

Tel. +49 6261 31944-0  
Fax +49 6261 31944-9

info@is4it-kritis.de  
www.is4it-kritis.de



IS4IT GMBH DEUTSCHLAND

GESCHÄFTSFÜHRUNG  
Robert Fröhlich und Stephan Kowalsky

KONTAKT  
Grünwalder Weg 28b . 82041 Oberhaching  
Deutschland

Tel. +49 89 6389848-26  
Fax +49 89 6389848-9

info@is4it.de  
www.is4it.de

## IM INTERVIEW

PATRICK HAUG



ENTWEDER ...  
ODER ...

SÜSS ODER SALZIG?  
Salzig

MORGENSTUND ODER ABENDDÄMMERUNG?  
Morgenstund

DIREKT ODER INDIREKT?  
Direkt

MUTIG ODER VORSICHTIG?  
Mutig

### DIE ROLLE

Bereichsleiter Bildung und öffentliche Auftraggeber,  
Bid Management & Strategischer Einkauf

IM TEAM seit März 2020

### DEINE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG?

Die Portfolio-Ausrichtung in Richtung Managed-Services-Anbieter zu verstärken.

### WAS MACHT DICH STOLZ?

Dass ich die zugesagten Geschäftsergebnisse seit meinem Einstieg ins Unternehmen nicht nur einhalten, sondern deutlich übertreffen konnte.

### WO SIEHST DU DEINE ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN?

Mein Ziel ist es, das Geschäftsfeld Bildung und öffentliche Auftraggeber (BöA) so auszubauen, dass es als eigene Tochtergesellschaft innerhalb der Firmengruppe der IS4IT positioniert werden kann.

### ZUR PERSON

Seinen wichtigsten Arbeitsschwerpunkt sieht Patrick darin, den Bereich BöA noch besser auf den Markt und die absehbaren Marktchancen vorzubereiten. *„Wir gehen im laufenden und im kommenden Jahr von einer massiven Ausschreibungs- und Vergabewelle aus. Das zeichnet sich im Bid Management bereits deutlich ab. Sowohl öffentliche als auch private Schulträger werden ihre IT zunehmend auslagern. Dafür benötigen sie einen Trusted Advisor – und für diese Rolle ist IS4IT wie geschaffen.“*

Die Digitalisierung der Bildung, zu der IS4IT einen wesentlichen Beitrag leisten kann, sorgt in seinen Augen für mehr Chancengleichheit. Effizient aufgesetzt baut Digitalisierung Barrieren ab und fördert gleichzeitig dank besserer Ausbildung den Wirtschaftsstandort Deutschland. *„Ich bin persönlich motiviert, diesen Bereich zu forcieren. Das Thema an sich reizt mich sehr, auch wenn dieses Umfeld nicht einfach ist.“*

Es gilt nämlich nicht nur, Konflikte im Spannungsfeld der unterschiedlichsten Zielgruppen – Lehrer, Direktoren, Schulträger und natürlich die Schüler – bestmöglich auszugleichen. Es müssen auch Investitionen der vergangenen Jahre, die unter Zeitdruck und teilweise ohne Einsatzkonzept beschafft wurden, mit medienpädagogischen Ansätzen in Einklang gebracht werden.

Doch die zunehmende Digitalisierung im Bildungsbereich und der daraus entstehende nachhaltige Bedarf an Managed Services und Outsourcing-Dienstleistungen ist nicht der einzige Grund für Patricks hohes Engagement in diesem Segment. Aus seiner Sicht bietet sich hier außerdem eine große Chance, Unternehmen noch stärker in Richtung mittelstandsrelevanter Themen auszurichten. *„Der zielgruppengerichtete Ausbau der Managed Services mit hoher Flexibilität bei gleichzeitig höherer Standardisierung und Automatisierung ist sowohl für die Kunden als auch für uns von großer Bedeutung. Eine klassische Win-win-Situation.“*

Nachdem er ursprünglich in einem großen Konzern tätig war, weiß Patrick mittlerweile die Vorzüge eines mittelständischen Unternehmens wie IS4IT sehr zu schätzen. *„Das Vertrauen, das einem von der Geschäftsführung entgegengebracht wird, die Möglichkeit, Dinge einfach mal auszuprobieren, die Handschlagqualität und die Entscheidungen auf dem kurzen Dienstweg machen IS4IT für mich zu einem besonderen Unternehmen.“*

Die innere Überzeugung der handelnden Personen an dem, was sie tun, findet Patrick nicht nur beim Management, sondern im ganzen Team wieder. Er schätzt die Bereitschaft der Kollegen, sich kontinuierlich weiterentwickeln zu wollen und ihr Entdecker- und Forschergen im Rahmen ihrer Tätigkeit einzubringen. Die sehr fördernde Kultur und der hohe Stellenwert, den die Mitarbeiter im Unternehmen genießen, gehen manchmal zu Lasten einer schnellen ökonomischen Ausrichtung. Dafür kann dem Kunden gegenüber aber eine sehr hohe Nachhaltigkeit sichergestellt werden. *„Der Erfolg gibt der IS4IT recht: dass sowohl die Kunden, die mit mir in die IS4IT*

*gekommen sind als auch die neuen Kunden fast immer und gerne als Referenz zur Verfügung stehen, zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.“*



## IM INTERVIEW

SIEGO KREITER



ENTWEDER ...  
ODER ...

BUSINESS-OUTFIT ODER  
JOGGINGHOSE?  
Business-Outfit

SOCIAL MEDIA ODER SOCIAL LIFE?  
Life

RISIKO ODER AUF NUMMER SICHER?  
Risiko

KOPF ODER BAUCH?  
Kopf

### DIE ROLLE

Bereichsleiter Security und Geschäftsführer IS4IT KRITIS GmbH

IM TEAM ab Januar 2019 bei IS4IT Kritis, seit November 2021 bei IS4IT

### DEINE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG?

Das Security-Portfolio und das Team entsprechend den zunehmenden Anforderungen des Marktes qualifiziert auszubauen.

### WAS MACHT DICH STOLZ?

Es begeistert mich, dass unsere Lösungen am Markt gefragt sind, dass unsere Kunden das Angebot wirklich brauchen und wir die richtigen Antworten auf die wichtigen Fragen der Cybersecurity bieten.

### WO SIEHST DU DEINE ENTWICKLUNGSSCHANCEN?

Im Sinne von Position oder Hierarchie habe ich schon alles erreicht, und dank der mir gegebenen Entscheidungsfreiheit im Rahmen meiner Tätigkeit kann ich meine Ideen und Überzeugungen auch in die Tat umsetzen.

### ZUR PERSON

Über 30 Mitarbeiter hat der von Siego verantwortete Security-Bereich der IS4IT. Hinzu kommt noch IS4IT Kritis, die er mit aufgebaut hat und an der als Geschäftsführer auch sein Herzblut hängt. Es ist also kein Wunder, dass er seit 2021 noch mehr Rennrad fährt. „Durch dieses Hobby gleiche ich die Belastungen im Job aus. Auch wenn es eine spannende Aufgabe ist, inhaltlich immer am Puls der Zeit zu sein, bedeutet es Stress.“ Die Mitarbeiter müssen betreut und das Team erweitert werden. Die Fluktuation soll in einem boomenden Markt niedrig bleiben. „Es gibt mehr Angriffe als Mitarbeiter. Security-Experten sind sehr dünn gesät.“

Daneben gilt es, die Security Services konsequent auszubauen, wobei der Schwerpunkt beim schnellen Erkennen von Angriffen und entsprechender Einleitung von Maßnahmen liegt. Für viele Unternehmen hat das mittlerweile eine besondere Bedeutung.



„Seit Kriegsbeginn im Februar 2022 ist eine Steigerung der Angriffe wahrnehmbar. Das melden auch BSI, Verfassungsschutz, Großkonzerne und Behörden. Bei uns im SOC spüren wir das zwar noch nicht, aber wir beugen allen Eventualitäten vor.“

Für Siego sind die Aufgaben, die sein Team und er wahrnehmen, gerade in Krisensituationen von großer Wichtigkeit. In einer konfliktbehafteten Zeit etwas Sinnvolles für die Firmen tun zu können, ist ihm ein Anliegen. „Einer Firma, die im März 2022 befürchtete, Opfer eines Hacking-Angriffs geworden zu sein, konnten wir in einer Hauruck-Aktion nach drei Tagen sorgfältiger Analyse die Angst wieder nehmen. Das war Security-Erste-Hilfe und wichtig für dieses Unternehmen.“

An IS4IT begeistert ihn aber auch die Nähe zu den Mitarbeitern. Dass manches an der familiären Atmosphäre aufgrund von Homeoffice in den letzten beiden Jahren verloren ging, bedauert er und setzt sich dafür ein, das zu ändern. „Ein gemeinsames Bier schmeckt in TEAMS einfach nicht so gut wie im Büro.“

Typisch für ein mittelständisches Unternehmen sind aus seiner Sicht die kurzen Entscheidungswege und die Bindung der Mitarbeiter und des Managements. „Natürlich gibt es auch bei uns Kollegen, die sich mögen und andere, die sich weniger mögen. Aber die Zusammenarbeit mit dem Fachvertrieb Security und der firmenübergreifende Ansatz bei Security-Consulting funktionieren hervorragend.“

Seine Aufgaben im Fachvertrieb der IS4IT Kritis hat er an einen neuen Kollegen übergeben. Und obwohl sein Fokus jetzt verstärkt bei IS4IT liegt, hat er weiter ein Auge darauf, das KRITIS-Segment aktiv voranzutreiben. „IS4IT Kritis konzentriert sich auf das Consulting, IS4IT auf Umsetzung und Betrieb. Dadurch, dass ich in beiden Unternehmen tätig bin, kommt es automatisch zu Synergien. Die nutze ich, um die IS4IT-Gruppe noch stärker zu einem der führenden Security-Anbieter auszubauen.“

## IM INTERVIEW

MANUEL NOE



ENTWEDER ...  
ODER ...

KAFFEE ODER TEE?  
Kaffee

ORDNUNGSFREAK ODER GENIE IM CHAOS?  
Genie im Chaos

AN VORDERSTER FRONT ODER  
HINTER DEN KULISSEN?  
An vorderster Front

MAILAND ODER MADRID?  
Egal, Hauptsache Spanien!

### DIE ROLLE

Geschäftsführer IS4IT KRITIS GmbH und Mitglied der GL der IS4IT-Gruppe

IM TEAM seit 2012

### DEINE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG?

Meine Verantwortung als Geschäftsführer auf der einen Seite und meine Familie auf der anderen Seite unter einen Hut zu bringen.

### WAS MACHT DICH STOLZ?

Im September zehn Jahre Teil der Erfolgsgeschichte der IS4IT zu sein und meinen Beitrag zum Erfolg leisten zu dürfen.

### WO SIEHST DU DEINE ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN?

Ich habe keine klare Vorstellung. Ich bin einfach sehr zufrieden mit dem, was ich tue.

### ZUR PERSON

Manuel hat sich zwar nicht vom Tellerwäscher zum Millionär entwickelt, aber sein Weg bei IS4IT ist nichtsdestotrotz ähnlich bemerkenswert: In gerade einmal zehn Jahren hat er sich vom Diplomanden zum Geschäftsführer hochgearbeitet. Nachdem er 2012 bei Stephan Kowalsky mit seiner Diplomarbeit brillierte, war er bereits 2015 als kaufmännischer Leiter der IS4IT in Oberhaching tätig. „*Es war schon ein spannendes Gefühl, mit 30 Jahren das erste Mal beim Notar für eine Prokura zu unterschreiben*“, erinnert er sich.

Diese Prokura hat er heute nicht mehr, denn als alleinvertretender Geschäftsführer bei der IS4IT Kritis ist sein Tätigkeitsbereich inzwischen erheblich gewachsen. Zuständig für die operative und strategische Führung des Tochterunternehmens trägt er Umsatz-, Rentabilitäts- und Mitarbeiterverantwortung – bei knapp 20 Mitarbeitern eine zeitintensive Aufgabe. Und ganz nebenbei kümmert er sich auch um den Vertrieb bei der IS4IT Kritis. Bei alledem bleibt für ihn aber das Menschliche immer entscheidend.

„Das Wichtigste ist mir der Kontakt mit den Menschen – ob nun mit Kunden, Mitarbeitern oder den Kolleginnen aus dem Marketing. Das kommt mir auch in der Zusammenarbeit mit Partnern wie IBM oder IS4IT zugute. Gutes Partnermanagement setzt gute persönliche Beziehungen voraus.“

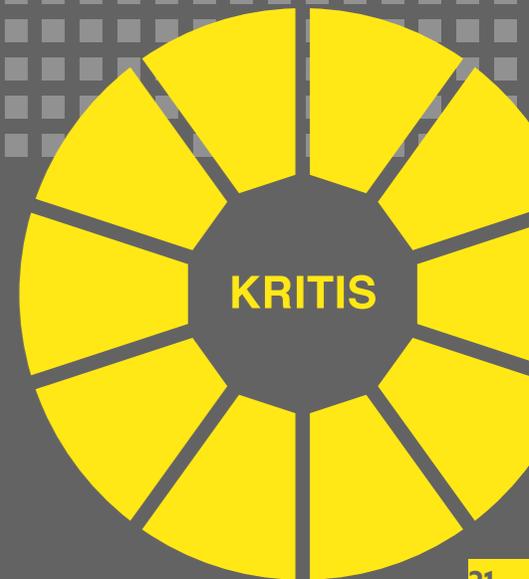
Besonders schätzt er es, dass man sich innerhalb der Firmengruppe unabhängig vom Thema oder Bereich überall einbringen kann. „SOC ist für mich ein gutes Beispiel. An der strategischen Weiterentwicklung arbeite ich aktiv mit und gehöre zum Team, obwohl ich strukturell nichts damit zu tun habe. Das Thema ist quasi mein Baby und liegt mir inhaltlich sehr am Herzen. Gelegentlich unterstütze ich als Pre-Sales-Consultant meine Kollegen von der IS4IT. Security ist gruppenweit wichtig – und alle arbeiten für den gemeinsamen Erfolg zusammen.“

Manuels Werdegang bei der IS4IT zeigt, dass das Unternehmen jedem eine Chance bietet. Er schätzt aber auch die gute Vereinbarkeit von Job und Familie. Der große Vorteil, dass nicht strikt in Hierarchien und Strukturen gedacht wird, hat allerdings auch Nachteile, derer er sich aber bewusst ist. „Die Flexibilität kann an der einen oder anderen Stelle auch zu Problemen und temporärem Chaos führen. Das ist nicht immer einfach.“

Diese gelegentlichen Schwierigkeiten werden aber durch das große Engagement seiner Kollegen immer wieder ausgeglichen. Alle akzeptieren, dass man besonders im Mittelstand auch mal ein paar Meter extra geht. Der Arbeitsvertrag ist nicht das Maß aller Dinge, wenn Unterstützung gebraucht oder ein Projekt erfolgreich abgeschlossen werden soll. „Für eine komplexe Ausschreibung gemeinsam bis Mitternacht im Büro zu sitzen und dann bei einem Hellen zu feiern, dass man es hinbekommen und pünktlich abgegeben hat, tut einfach gut.“

Und nicht zuletzt ist natürlich auch die Kundenzufriedenheit ein wichtiger Faktor. „Wenn ein SOC-Kunde bereits nach zwei Monaten

Zusammenarbeit von sich aus anbietet, als Referenzkunde zur Verfügung zu stehen, dann weiß ich, dass wir einen verdammt guten Job gemacht haben. Diese Art der Arbeit sichert unseren Erfolg auch in Zukunft. Und genau daran möchte ich weiter teilhaben.“



## IM INTERVIEW

THOMAS REIN



### DIE ROLLE

Bereichsleiter Vertrieb sowie Key Account Manager (KAM)

### IM TEAM seit 2011

### DEINE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG?

Die Schnittstelle zwischen Vertrieb und unseren Fachbereichen so zu gestalten, dass keine Reibungsverluste entstehen und unter dem Strich höchstmögliche Effektivität sowie maximaler Erfolg stehen.

### WAS MACHT DICH STOLZ?

Wenn im KAM-Team „Tore“ geschossen werden und ich gemeinsam mit den Kollegen diese großen und kleinen Siege feiern kann.

### DEINE ENTWICKLUNGSCHANCEN?

Mir ist es wichtig, mich persönlich weiterzuentwickeln und die Herausforderungen und Krisen, die da kommen werden, immer besser zu bewältigen und zu managen.

### ZUR PERSON

Thomas – von allen Tom genannt – hat zunächst als Geschäftsführer bei IS4IT das EDC-Projektgeschäft erfolgreich vorangetrieben. Als man 2017 dringend nach einem Vertriebsleiter suchte, war er die optimale Besetzung, da er bei seinem vorigen Arbeitgeber über zehn Jahre als Vertriebschef tätig war. *„Was mich bei IS4IT im Vertrieb begeistert, ist, dass unsere Arbeit im Sinne des Kunden langfristig ausgerichtet ist. Wir sind kein Sell-and-Run-Vertrieb, sondern das genaue Gegenteil. Da Managed Services ein wesentlicher Schwerpunkt unseres Angebotes sind, kann man nur nachhaltig und langfristig denken. Das erste Projekt dient meist dem Kennenlernen und der Überzeugung durch Know-how, erst danach baut sich das nötige Vertrauen auf und infolgedessen entsteht in vielen Fällen eine langjährige Partnerschaft zwischen dem Kunden und uns.“*

Als Vertriebsleiter ist es – neben dem Thema des Erreichens der Umsatzziele – seine Hauptaufgabe, den Vertrieb richtig zu steuern.

ENTWEDER ...  
ODER ...  
KRAWATTE ODER KEINE KRAWATTE?  
Keine Krawatte

SOMMERFEST ODER WEIHNACHTS-  
FEIER?  
Sommerfest – auf jeden Fall

HEUTE ODER MORGEN?  
Heute

BERGE ODER STRAND?  
Berge

Nicht immer decken sich dabei Kundenbedarf und Kernportfolio. Erschwerend kommt hinzu, dass man im Vertrieb häufig mit Ressourcen-Engpässen zu kämpfen hat. Was nützt also der beste Auftrag, wenn das ganze Fachteam ausgelastet ist? *„Einer der Knackpunkte ist, dass der Markt an Fachkräften leergefegt ist. Darum bildet IS4IT auch selbst sehr erfolgreich aus. Aber wir könnten mehr Projekte gewinnen, wenn mehr Mitarbeiter vorhanden wären. Das ist manchmal schon ärgerlich. Und daher ist die Steuerung der zu akquirierenden Portfolioelemente sehr wichtig.“*

Es kommt vor allem darauf an, die richtigen Produkte zum richtigen Zeitpunkt beim richtigen Kunden zu platzieren. *„Es gilt, die fachlichen Themen aus Fachbereichssicht mit der Auftragsicht des Vertriebs im Sinne des Kunden in Einklang zu bringen! Keine ganz leichte Aufgabe, aber sie macht Spaß.“*

Tom treibt die Weiterentwicklung des Portfolios speziell im Bereich Managed Services voran. Er setzt auf die Gestaltung bereichsübergreifender Managed-Services-Produkte, die insbesondere dem Mittelstand einen wirklichen Mehrwert bringen. Von Tools und Prozessen mit hohem Standardisierungs- und Automatisierungsgrad profitieren Kunde und IS4IT dank Multiplikatoreffekt gleichermaßen. *„Darin sehen wir angesichts der knappen Ressourcenlage eine Basis unserer zukünftigen Erfolge. Zu erkennen, welche Services der Markt und der Kunde benötigen, was unser Fachbereich*

*an innovativen Lösungen bietet und wie diese beim Kunden optimal platziert werden, ist immer wieder eine spannende Aufgabe.“*

Zunehmend werden bei IS4IT Branchenlösungen entwickelt, um Marktsegmente wie Banken, Finanzen, Gesundheitswesen oder Bildung und öffentliche Auftraggeber gezielt unterstützen zu können. Auch hier hält er die enge Abstimmung und gute Zusammenarbeit zwischen Fachbereich und Vertrieb für entscheidend. Ein besonderer Erfolgsfaktor ist für ihn die vertrauensvolle Zusammenarbeit innerhalb seines Vertriebsteams. *„Teamfähigkeit, aber auch Eigenverantwortlichkeit sowie die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen und der Wille, Ziele zu erreichen, zeichnen alle aus – egal ob im Innen- oder Außendienst. Dabei gibt es keine Konkurrenz zwischen den Kollegen. Das Klima stimmt. Das zeigt sich auch an der kaum vorhandenen Fluktuation.“*

Daher kommt seine persönliche Zukunftsprognose nicht überraschend: *„Auch zum 30-jährigen Jubiläum in zehn Jahren freue ich mich auf die gute Stimmung bei unserem legendären Sommerfest und darauf, meine Grillkünste zum Besten zu geben.“*

## IM INTERVIEW

HARALD ROTT



ENTWEDER ...  
ODER ...

OPER ODER POPKONZERT?

Weder noch: Elektro

AFTER-WORK-PARTY ODER COUCH?

Mein Herz schreit Disco

SCHARF ODER MILD?

scharfff

FUSSBALL ODER MUSIK?

Mucke

### DIE ROLLE

Bereichsleiter Modern Data Center (MDC)

IM TEAM seit 2004

### DEINE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG?

Diese neue Aufgabe habe ich erst vor wenigen Wochen übernommen. Zwar hatte ich in der Vergangenheit schon einmal eine ähnliche Verantwortung als Leiter Professional Services & Infrastructure, aber damals war die Firma noch anders strukturiert und organisiert. Die nächsten Monate werden also sicher sehr spannend.

### WAS MACHT DICH STOLZ?

Dass es uns als IS4IT schon so lange gibt und wir ein attraktiver sowie beständiger Arbeitgeber, aber auch zuverlässiger und wertvoller Partner für unsere Kunden geworden sind.

### DEINE ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN?

Meine Chancen sehe ich überall. Ich bin sehr flexibel, IS4IT ist sehr flexibel. Alles ist in Bewegung und es werden immer wieder unterschiedliche Skills und Rollen benötigt. Es kommt, was kommen soll.

### ZUR PERSON

Dass für Harald der Umgang mit Menschen eine Leidenschaft ist, die er auch bei IS4IT ausleben kann, zeigt sich an seiner großen Familie mit vier Kindern und seinem diversen sozialen Umfeld. Dafür sind Führungsqualitäten im übertragenen Sinne einfach unverzichtbar. Leitende Funktionen hatte er in den vergangenen 19 Jahren schon mehrfach inne: bis vor drei Jahren noch Bereichsleiter Professional Services, dann Key Account Manager und jetzt verantwortlich für Leitung, Führung und Weiterentwicklung des Bereichs MDC. So sieht wahre Flexibilität aus. „*Ich stehe immer für Managementaufgaben zur Verfügung, wenn es für das Unternehmen sinnvoll ist, obwohl mir die Arbeit als Key Account Manager ebenfalls sehr viel Spaß gemacht hat.*“

In den letzten Jahren betreute Harald sowohl große Kunden wie die Telekom und die Unicredit als auch Mittelständler – vorzugsweise in Berlin. Seine Nähe zu Berlin hat mit den Menschen, die dort arbeiten, zu tun. „*Ich habe den Standort Berlin aufgebaut und dadurch eine starke persönliche Bindung zu den Mitarbeitern. Da wir dort keinen eigenen Vertrieb haben, konnte ich so meine persönlichen Kontakte aufrechterhalten. In der Berliner Truppe sind fast alle Kollegen länger als zehn Jahre dabei, alles nur gute Leute. Das muss verstärkt werden.*“ Harald kann sich daher vorstellen, den Standort Berlin auch zukünftig im Bereich MDC weiter auszubauen – nicht zuletzt, weil Recruiting von Mitarbeitern und geringe Fluktuation aus seiner Sicht dort deutlich einfacher zu realisieren sind als in München. „*In München herrscht ein massiver Wettbewerb, die Stadt gehört mit Stuttgart und Frankfurt zu den schlechtesten Standorten für das Remote-Geschäft. Berlin ist als Stadt sehr attraktiv für junge Menschen. Arbeitgeberseitig findet man aber verstärkt Behörden und Start-ups. Mit unserem mittelständisch-stabilen, aber innovativen Unternehmensprofil ist IS4IT dort sicher ein gefragter Arbeitgeber.*“

MDC Services können von überall geleistet werden. Einen Standort, an dem man sich immer wieder trifft, hält er trotzdem für enorm wichtig. „*Teamwork setzt persönliche Beziehungen voraus, die man nicht virtuell aufbauen kann. Wir brauchen ein Arbeitsumfeld, in das sich die Menschen gerne einbringen, um sich – intrinsisch motiviert – für unsere Kunden zu engagieren. Das macht uns als Dienstleister erfolgreich und schafft besondere Beziehungen im schnelllebigen Umfeld der IT.*“

Typisch für diese besonderen Beziehungen sind für Harald die Sommerfeste, bei denen sich Kunden, Mitarbeiter und ehemalige Firmenangehörige sowie Partner treffen. Man kennt sich seit Jahren, wenn auch teilweise in anderen Rollen. „*Manch früherer Mitarbeiter ist jetzt Kunde oder umgekehrt. Aus einem Partner, der für uns gearbeitet hat, wurde im Laufe der Jahre ein Kunde. Das Sommerfest macht den besonderen Spirit der IS4IT immer wieder deutlich. Die Rollen wechseln, die Menschen bleiben.*“



## IM INTERVIEW

STEFAN SCHERTLER



### DIE ROLLE

Bereichsleiter Identity Governance & Administration

IM TEAM seit 2012

### DEINE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG?

Meinen Bereich in einem sich wandelnden Markt erfolgreich zu gestalten.

### WAS MACHT DICH STOLZ?

Der Häuptling von diesem tollen Haufen zu sein: einem Team, das mittlerweile seit vielen Jahren zusammenhält und füreinander einsteht – und das bei aller Unterschiedlichkeit und räumlicher Entfernung.

### WO SIEHST DU DEINE ENTWICKLUNGSCHANCEN?

Mit neuen Standards, Produkten und Prozessen den zukünftigen Markt zu bedienen.

### ZUR PERSON

Stefan ist laut eigener Aussage Führungskraft geworden, weil er nur so das Potenzial und die Chance gesehen hat, seine Vision und Arbeitsweise im Unternehmen stärker zu vertreten. Eine Entscheidung, die seine Teams aus insgesamt 55 internen und externen Mitarbeitern zu schätzen wissen. Wenn Kolleginnen und Kollegen Probleme haben oder Unterstützung benötigen, reicht ein Anruf und Stefan ist zur Stelle. Da überrascht seine Antwort auf die Frage, ob er auch heute bei IS4IT anfangen würde, wenig: „*Ich würde immer dort anfangen, wo der Rest meiner Kollegen arbeitet. Die Kollegen in meinem Bereich sind offen und ehrlich, auch wenn es manchmal unbequem ist.*“

Diese Haltung scheint aber von ihm stark mitgeprägt zu sein. Denn auch gegenüber den Kunden agiert er offen und ehrlich. So widerspricht er bei einem wichtigen Manager-Meeting auch schon mal dem anwesenden Projektleiter, wenn er der Meinung ist, dass das

Projekt in dieser Form für das Unternehmen nicht sinnvoll ist. Schließlich hat er als IT-Service-Provider die Verantwortung dafür, dass am Ende alles zur Zufriedenheit des Kunden funktioniert – selbst wenn dieser ja eigentlich sprichwörtlich immer König ist. Doch gerade bei komplexen IDM-Projekten muss sich der Auftraggeber einfach auf das fundierte Know-how des externen Fachexperten verlassen können.

Für die Zukunft sieht er IS4IT gut aufgestellt. Das Project Management Office (PMO) hat sich für seine Projekte bewährt. Die Teams Design (Planung und Implementierung) sowie Operations (Betrieb des IDM-Systems) sind gut ausgelastet. Die Lösungen kommen nicht nur bundesweit zum Einsatz, sondern werden von ein Partnerunternehmen sogar bereits bei einem Großkunden in New York angewandt.

Im Architektur-Team arbeiten Mitarbeiter dezidiert an den Lösungen von morgen. „*IAM kann auf Dauer keine Individuallösung bleiben. Jeder braucht es, alle großen Unternehmen haben es bereits und die kleineren Firmen können bzw. wollen eine spezialisierte Implementierung nicht finanzieren. Wir benötigen standardisierte Verfahren und vielleicht KI-gestützte Werkzeuge, um diese Kunden bedienen zu können.*“

Das sind komplexe Fragestellungen, die Stefan an seiner Arbeit gerade besonders schätzt und die er auch in den nächsten zehn Jahren weiter vorantreiben will. „*IAM lässt sich mit einem Getriebe vergleichen. Das einzelne Zahnrad ist nicht kompliziert, das Zusammenspiel von 100 Zahnrädern im Getriebe jedoch sehr komplex. Hier zu standardisierten Prozessen zu kommen, mit denen wir beispielsweise eine Rezertifizierung on Demand per Software as a Service anbieten können, ist der Weg, der uns in die Zukunft führt.*“

Für die nächsten fünf Jahre arbeitet er daran, sein Team weiter auszubauen. In zehn Jahren sieht er sich zwar immer noch bei IS4IT, möchte aber den persönlichen Schwerpunkt auf Beratung

in komplexen Prozesswelten weltweit legen. „*Die nächste Jubiläumsbroschüre kommt bestimmt. Mal sehen, wo ich dann stehe.*“

ENTWEDER ...  
ODER ...

EXOTISCHE ODER BODENSTÄNDIGE  
KÜCHE?  
Hauptsache lecker

ALEXA ODER SIRI?  
James

KÜMMERN ODER DELEGIEREN?  
Kümmern

UNNAHBAR ODER NAHBAR?  
Zusammen



## IM INTERVIEW

ANJA SCHÜßLER



### DIE ROLLE

Bereichsleiterin Personal

IM TEAM seit 2012 bzw. 2014

### DEINE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG?

Nahe bei unseren Mitarbeitern zu sein.

### WAS MACHT DICH STOLZ?

Das Vertrauen, das mir und meinen Teams entgegengebracht wird. Durch mein Tun rund um das Thema Personal kann ich meinen Beitrag für die Firma, die Führungskräfte und insbesondere unsere Mitarbeiter leisten.

### WO SIEHST DU DEINE ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN?

Ich lerne jeden Tag durch die Zusammenarbeit mit den Menschen. Jeder bringt sein Profil und seine Geschichte mit. Das schult mich im Umgang mit Menschen und führt zusammen mit der Vielseitigkeit der Personalthemen zu (m)einer ständigen Weiterentwicklung.

### ZUR PERSON

Anja trägt die Verantwortung für alle personellen Angelegenheiten. Sie selbst leitet zwei Teams. Eines der beiden kümmert sich um die Ausbildung unserer vorwiegend technischen Nachwuchsfachkräfte, welche für die IS4IT einen sehr hohen Stellenwert hat. Das zweite Team betreut alle IS4IT-Angestellten: vom Recruiting zum Onboarding über Weiterbildung, rechtliche Fragestellungen und administrative Abwicklung bis zum Offboarding.

Zu ihren wichtigsten Aufgaben gehört die Begleitung der Führungskräfte. Durch kontinuierliche Weiterbildung im Bereich Führungskompetenz wird nicht nur die Zufriedenheit unter Mitarbeitern und Kunden deutlich gesteigert, sondern auch das Zugehörigkeitsgefühl der Kollegen zum Unternehmen spürbar gefestigt. Parallel dazu gilt es, neue Kräfte zu gewinnen, die die Qualifikationen, aber auch menschlichen Eigenschaften besitzen, um das Unternehmen nach

vorne zu bringen. Dazu gehören aus ihrer Sicht u. a. Offenheit und Eigenverantwortung kombiniert mit unternehmerischer sowie pragmatischer Denkweise. „Bei uns können sich Mitarbeiter sehr gut weiterentwickeln. Dazu ist aber auch viel Eigeninitiative gefragt. Wir schätzen Mitarbeiter und suchen keine ArbeitNEHMER.“

Vor allem mit Offenheit lassen sich Reibungen, die überall dort unvermeidbar sind, wo Menschen zusammenarbeiten, gut lösen. Für Anja ist der wertschätzende und lösungsorientierte Dialog, der bei IS4IT zwischen allen Kollegen auch und gerade bei Konflikten gesucht wird, von besonderer Bedeutung. „Wenn ich bei Meinungsverschiedenheiten das Gefühl habe, es geht nicht weiter, aber dann (erneut) das Gespräch suche, geht doch immer wieder eine Tür auf und wir können einen gemeinsamen Weg weitergehen. Das motiviert mich.“

Die überzeugte Personalerin hat sich bereits während ihrer kaufmännischen Ausbildung für das Thema begeistert und sich entsprechend weitergebildet. „Es hat mich schon immer fasziniert, die Bedürfnisse von Mitarbeitern und Unternehmen im Dialog

zu gestalten, beide Perspektiven zu betrachten und – wenn es gut läuft – auch beide Bedürfnisse bedienen zu können. Das mag ich bei IS4IT. Ich kann dort als Personalerin für Mitarbeiter und Unternehmen da sein und aus beiden Sichtweisen durch mein Einwirken etwas Positives erreichen. Das hat mich von Anfang an überzeugt.“

Dass ihre Überzeugung echt ist, zeigt die Tatsache, dass sie nach zwei Jahren freiberuflicher Tätigkeit als externe Personalerin 2014 wieder ins Angestellten-Dasein wechselte. Ihr erster positiver Eindruck von IS4IT aus 2012 hatte sich einfach rundum bestätigt. „Das Unternehmen, das mir von Robert Fröhlich und Stephan Kowalsky vorgestellt wurde, hat mir gefallen. Der mittelständische Charakter, das Bodenständige, die trotz über 300 Mitarbeitern autarke Führung und die Ausrichtung am Kunden: Das hat damals genau meine Vorstellungen getroffen. Nach acht Jahren Firmenzugehörigkeit bin ich von dieser Entscheidung immer noch voll überzeugt und mache meinen Job mit Freude.“

ENTWEDER ...  
ODER ...

FREIZEITSCHUHE ODER BUSINESSSCHUHE?  
Fesche Schuhe

„DIE NUTELLA“ ODER „DAS NUTELLA“?  
Das Nutella

HOMEOFFICE ODER VOR ORT?  
Die Kombination macht's

BIER ODER WEIN?  
Wein



## IM INTERVIEW

ROBERT SCHULZ



### DIE ROLLE

Bereichsleiter Modern Workplace

IM TEAM seit 2007

### DEINE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG?

Meine Mitarbeiter jeden Tag aufs Neue glücklich zu machen, was bei den ziemlich harten Bedingungen in der IT-Welt nicht immer einfach ist.

### WAS MACHT DICH STOLZ?

Dass ich ein Urgestein bzw. laut eines Mitarbeiters eine Institution der IS4IT bin.

### WO SIEHST DU DEINE ENTWICKLUNGSCHANCEN?

Da ich kein Geschäftsführer werden möchte, werde ich mich weiter den Innovationen moderner Arbeitsplätze stellen und das Thema bei uns weiterentwickeln.

### ZUR PERSON

Wer mit Robert – intern Robsi genannt – spricht, merkt schnell, dass für ihn Werte wesentlich sind. Seinen Aufgabenschwerpunkt sieht er daher darin, dafür zu sorgen, dass es im Sinne gelebter Werte der IS4IT menschlich und authentisch zugeht. Für ihn sind das keine Floskeln. „*In Konzernen wird man oft auf Linie getrimmt. Es werden die immer gleichen Worte verwendet, die aber letzten Endes nichts bedeuten. Ich verwehre mich gegen Worthülsen und versuche, authentisch und menschlich zu bleiben. Daher bin ich auch schon so lange bei der IS4IT, denn hier geht es einfach menschlich zu. Der offene und ehrliche Umgang mit Vorgesetzten, Mitarbeitern und Kollegen ist sehr viel wert.*“

Das Menschliche schlägt sich für ihn auch beim Feiern durch. Unvergessen bleibt sein Auftritt bei einem Faschingsfest vor zehn Jahren. „*Der gemeinsame Tanz mit Tom Rein im Borat-Badeanzug und mit Afro-Perücke macht deutlich: Wir haben auch bei der Arbeit Spaß.*“

ENTWEDER ...  
ODER ...

ONLINE ODER OFFLINE?  
Online

TIEFKÜHLPIZZA ODER SELBST-  
GEKOCHT?  
Selbstgeköcht

AUTO ODER FAHRRAD?  
Auto

ZUCKERBROT ODER PEITSCHEN?  
Zuckerbrot

Robert schätzt aber auch die technischen und organisatorischen Aufgaben seines Bereichs. Ein wichtiges Thema hier ist der Modern Workplace. Dieser Begriff steht für die ideale Arbeitsplatzausstattung, damit die täglichen IT-Aufgaben optimal erledigt werden können. Dieses Ideal ist enorm vielschichtig, denn ein IT-Arbeitsplatz unterscheidet sich von dem eines Sachbearbeiters oder Produktionsmitarbeiters.

Ob Laptop mit drei Monitoren, Kofferlösung oder der klassische PC im Firmennetzwerk: Performance und leichter Zugriff auf notwendige Applikationen müssen passen. Auch die Kundengröße hat Einfluss auf die Tätigkeit seiner über 70 Mitarbeiter. Während in kleineren mittelständischen Unternehmen der Fokus mehr auf Remote Managed Services liegt, erwarten Großunternehmen ein Field Service Team vor Ort. Von seinem Team wird das gesamte Workplace Lifecycle Management organisiert: vom initialen Rollout über regelmäßige Updates bis hin zur Hilfe im Störfall. „*Wenn erforderlich, sind unsere Mitarbeiter beim Kunden vor Ort aktiv, denn Plattenaustausch geht nun mal nicht vom Homeoffice aus. Unser von allen namhaften Herstellern zertifiziertes Repair & Logistik Team sorgt für schnellstmögliche Behebung.*“

Aktuell steht er vor der Herausforderung, das Thema marktgerecht weiterzuentwickeln. Zum einen gilt es, weitere Prozesse zu standardisieren und automatisieren, um als Managed-Services-Provider über ein noch breiteres und skalierbares Angebot für den Mittelstand zu verfügen. Zum anderen will er dazu beitragen, das für IS4IT strategische Marktsegment Bildung und öffentliche Auftraggeber zu erschließen.

Entscheidend für ihn ist aber, dass die Teams der IS4IT wie in der Vergangenheit weiter zusammenhalten. „*Das Geheimnis unseres Erfolgs war und ist, dass wir auch in schwierigen Situationen immer einen Weg finden, um Probleme gemeinsam zu lösen. Darum gehe ich davon aus, auch noch in zehn Jahren mit vielen bekannten Gesichtern in einer weitergewachsenen und noch besser am Markt etablierten IS4IT tätig zu sein.*“

## IM INTERVIEW

JOHANNES TROPPMANN



### DIE ROLLE

Geschäftsführer IS4IT Schweiz AG

IM TEAM seit 2017

### DEINE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG?

Das Geschäft trotz Verdrängungswettbewerb auf dem Schweizer Markt aufzubauen.

### WAS MACHT DICH STOLZ?

Meine Kinder.

### WO SIEHST DU DEINE ENTWICKLUNGSCHANCEN?

Wichtiger als die Karriere ist die Offenheit für Neues, denn in der Branche lernt man nie aus und man weiß nie alles. Man kann also nur dazulernen – jeden Tag ein Stückchen.

### ZUR PERSON

Dass Johannes bei der IS4IT Schweiz AG tätig wurde, verdanken wir seinem Vornamen. Bei einem Camping-Urlaub in Italien vor zehn Jahren hörte er aus dem Nachbarhaus immer wieder Rufe wie „Johannes, sei still“ oder „Johannes, hör auf“. Er ging rüber, um zu erfahren, was er denn angestellt habe. Sandra, Robert Fröhlichs Ehefrau, meinte natürlich den gemeinsamen Sohn Johannes und nicht den Camping-Nachbarn. Bei einer Flasche Wein stellten Robert und er fest, dass beide aus der IT-Branche kamen und das Fachsimpeln begann. „Wir verloren uns nie aus den Augen. 2017 war es dann so weit. Nachdem ich die Ansichten und das Auftreten meines damaligen Arbeitgebers nicht mehr weiter vertreten konnte, war der Wechsel zu einem Mittelstandsunternehmen wie der IS4IT-Gruppe eine logische Konsequenz“, erinnert sich Johannes.

Der Arbeitsschwerpunkt der IS4IT Schweiz AG liegt auf der Beratung im Bereich Governance, Risk Management & Compliance (GRC) mit einem besonderen Fokus auf der Dienstleistung CISO as a Service. Dann ist Johannes Troppmann, der seine Diplomarbeit vor 20 Jahren

zum Thema Informationssicherheit verfasst hat, voll in seinem Element. „Es geht um strategisch-organisatorische Managementberatung zu Risikomanagement und Informationssicherheit. Wir sind als Ansprechpartner für spezifische Fragestellungen zwei, drei oder vier Tage pro Monat fix beim Kunden vor Ort und beraten auf C-Level-Ebene. Da kommen oft Fragen nach möglichen Risiken, Empfehlungen, Lösungsansätzen oder geeigneten Partnern. Wie umfangreich die Beratung wird, hängt vor allem vom Stand des Unternehmens in Bezug auf die Informationssicherheit, der Bedeutung derer im Unternehmen und auch der Unternehmensgröße ab. Unsere Kunden stammen aus der Industrie, dem Gesundheits- und Finanzsektor sowie aus dem juristischen, aber auch behördlichen Umfeld.“

Da die IS4IT Schweiz AG recht klein ist, ist Johannes dort nicht nur als Geschäftsführer tätig, sondern auch aktiv bei der Realisierung der Projekte involviert. Die strategischen Beratungsdienstleistungen setzt er meist selbst um. Bei operativen Security Services wie z. B. dem Security Operations Center (SOC) kommen die Kollegen aus Deutschland zum Einsatz. „Deutsche Mitarbeiter können dank Schengen bis zu 90 Tage in der Schweiz tätig sein. So ergänzen wir uns innerhalb der Firmengruppe recht gut.“

Auch die Zusammenarbeit mit der IS4IT KRITIS GmbH wurde im letzten Jahr durch den dortigen Ausbau des Bereiches GRC stark intensiviert. „Auf der finanziellen Ebene agieren wir wie ein internationaler Konzern mit Intercompany-Vereinbarungen, auf der menschlichen Ebene wie eine Firma. Alles läuft Hand in Hand. Ersteres ist den Finanzämtern in Deutschland und in der Schweiz geschuldet – da muss alles formal korrekt geregelt werden. Die vertrauensvolle menschliche Interaktion ist typisch für IS4IT. Es ist eben kein Konzern, sondern ein Unternehmen, in dem Mitarbeiter einen Namen, ein Gesicht und eine Stimme haben.“

Für Johannes ist genau dieses Menschliche ein wesentlicher Grund, der IS4IT-Gruppe auch dann treu zu bleiben, wenn Headhunter bei

ihm anklopfen und versuchen, ihn mit teilweise exorbitanten Gehältern zu einem neuen Arbeitgeber zu locken. „Ich möchte auch in zehn Jahren noch für IS4IT tätig sein. Das Potenzial im Bereich Informationssicherheit ist enorm und für mittelständische Unternehmen, bei denen ich sicherheitstechnisch die größten Probleme und Risiken sehe, ist IS4IT aus meiner Sicht dafür der ideale Partner.“

ENTWEDER ...  
ODER ...

GRÜSS GOTT ODER MOIN MOIN?  
Wohl eher Grüezi

ZURÜCKHALTEND ODER EXTRO-  
VERTIERT?  
Zurückhaltend

BUNT ODER EINFARBIG?  
Einfarbig

ELEKTROAUTO ODER VERBRENNER?  
Verbrenner



## WAS ANDERE ÜBER UNS DENKEN

### KUNDENSTIMMEN



#### GESUNDHEITSWESEN & PHARMA

„Es geht nicht primär um Gesetze und Normen, sondern vor allem um Menschenleben, wenn im Krankenhaus die IT ausfällt. Fehler kann man zwar nie ganz ausschließen, aber dank IS4IT werden diese jetzt sehr viel schneller erkannt und können umgehend behoben werden. Und das zu Kosten, die mit eigenen Mitarbeitern so nie möglich wären.“



#### TRANSPORT & LOGISTIK

„IS4IT spielte für uns eine ähnliche Rolle wie der TÜV: Die Mitarbeiter waren dabei unsere Sparringspartner, die unsere internen Abläufe mit ihrem geschulten Blick kritisch hinterfragten. Das kostete zwar Zeit und Kraft, war aber enorm wichtig, da daraus mehr unternehmerische Sicherheit resultierte.“



#### BANKEN & FINANZEN

„Hohe Fachkompetenz und Zuverlässigkeit gepaart mit dem hilfreichen externen Blick sowie fundiertem Wissen zu den IAM-Anforderungen einer Bank: Das macht IS4IT für uns zu einem kompetenten Sparrings- und Implementierungspartner.“



#### ÖFFENTLICHER AUFTRAGGEBER

„Der BOS-Koffer kann dank leistungsfähigem Baukasten leicht für unterschiedliche Anwendungsfälle konfiguriert werden. Da die IT in einem Koffer zur Verfügung steht, sind Sicherheitskräfte sofort einsatzbereit. Das sorgt für wirtschaftliche Abläufe im Sicherheitsbereich.“



#### INDUSTRIE

„Unsere Mitarbeiter prüfen, was vorhanden ist und ergänzen Prozesse und Dokumentationen im Bedarfsfall, sodass die Einhaltung der Normvorgaben gewährleistet ist und einer erfolgreichen Zertifizierung nichts im Wege steht.“



#### IT

„IS4IT verfügt über die Kompetenzen, die Flexibilität und das Projektmanagement-Know-how, um umfassende Projekte ganzheitlich zu betreuen. Dank des breiten Portfolios und der vielseitigen Herstellerkontakte hat das Team der IS4IT für uns eine herstellerübergreifende Best-in-Class-Lösung konzipiert, die kosteneffizient und nachhaltig ist.“



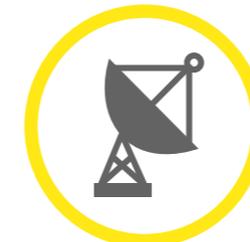
#### GROSSHANDEL

„Bei Neuinvestitionen versetzen sich die Mitarbeiter der IS4IT in unsere Situation und überlegen, wie man unsere Anforderungen am sinnvollsten umsetzt. Sie empfehlen uns die Lösung, die für uns das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bietet, nicht die mit der besten Marge. Wirklich überzeugend.“



#### KONSUMGÜTER, NAHRUNGSMITTEL & GETRÄNKE

„Das Ziel, die Einhaltung der rechtlichen Vorgaben – Stichworte Compliance und Governance – auf Basis sauberer Workflows und eines ausgereiften User Lifecycle Managements, wurde von IS4IT so überzeugend umgesetzt, dass bereits Folgeprojekte diskutiert werden.“



#### MEDIEN

„Diese Transition war nach zehn Jahren Full-Outsourcing unserer Datacenter-IT eine große Herausforderung. Es ist der technischen Expertise der IS4IT zu verdanken, dass dieser Übergang bis auf Kleinigkeiten völlig reibungslos und ohne jegliche Auswirkungen auf unsere businesskritischen Geschäftsanwendungen verlaufen ist.“

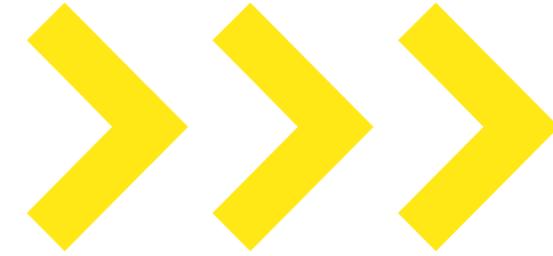


#### HANDEL

„Kundenorientierung wird bei Beratungen durch die Mitarbeiter der IS4IT sehr ernst genommen. Endlich haben wir einen zuverlässigen und kompetenten Partner gefunden, der uns bei Fragen und Problemen immer schnell zur Seite steht. Das ist bei der großen Bedeutung, die die IT für uns hat, sehr wichtig.“

# ➤➤➤ AUSGEZEICHNETE LEISTUNGEN

## QUALITÄT WIRD ANERKANNT – SEIT JAHREN



### DIE POLITIK

**BAYERNS BEST 50** – Jedes Jahr prämiert das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie die 50 wachstumsstärksten mittelständischen Unternehmen. Auch IS4IT durfte sich bereits über diese renommierte Auszeichnung freuen.

### DIE MEDIEN

**2022 – IS4IT einer der Top 15 Arbeitgeber bei IT-Systemhäusern**  
Das Technikmagazin CHIP hat IS4IT zum dritten Mal unter die „*TOP Arbeitgeber für IT-Jobs*“ in Deutschland gekürt. Die Auswahl erfolgte allein auf Basis von Mystery Checks, Webseitenanalyse und Mitarbeiterbewertungen.

Zusätzlich zum Technikmagazin CHIP wurde das Oberhachinger IT-Unternehmen im Jubiläumsjahr mit zwei weiteren Spitzenbewertungen bei ZEIT und top-ausbildung.de ausgezeichnet. Und auch die IHK München Oberbayern schätzt die IS4IT als Ausbildungsbetrieb und dies bereits seit mehr als zehn Jahren.

**Im Aufbau: das neue Azubi-Lab „AL4IT Xperience lab“ der IS4IT**  
Hier können unsere Azubis in realistischen Umgebungen trainieren, ohne den Produktivbetrieb zu gefährden.

### 2021 – IS4IT-Mitarbeiter entscheiden:

**Zum dritten Mal in Folge** gehört die IS4IT GmbH bei FOCUS-BUSINESS zu den führenden mittelständischen IT-Unternehmen. Nach zweimaliger Platzierung unter den Top-Ausbildungsbetrieben 2018 und 2019 wurde IS4IT jetzt als einer der Top-Arbeitgeber der IT-Branche anerkannt. Auch das Magazin CHIP zeichnete IS4IT 2021 wiederholt als einen der „*TOP Arbeitgeber für IT-Jobs*“ in Deutschland aus.

### 2020 – Erstmals Auszeichnungen als TOP Arbeitgeber:

Gleich zwei Mal wurde IS4IT in diesem Jahr als TOP Arbeitgeber ausgezeichnet. Bei FOCUS-BUSINESS für den Mittelstand und beim Technikmagazin CHIP als „*TOP Arbeitgeber für IT-Jobs*“ in Deutschland.

### 2019 – IT-Ausbildung:

IS4IT laut FOCUS-MONEY bundesweit auf Platz 3  
In der Evaluierung von FOCUS-MONEY belegte IS4IT aus Oberhaching bei München den hervorragenden 3. Platz in der Kategorie IT-/Kommunikationsdienstleister. Nur 2,6 Prozentpunkte trennten das Unternehmen dabei von der Spitzenposition.

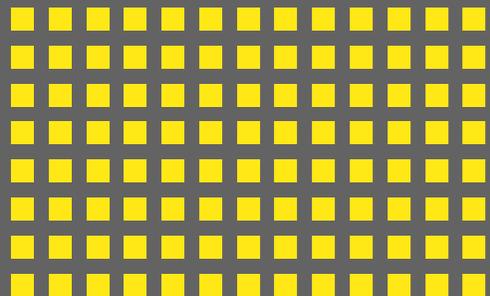
**2018 – Beim Test von FOCUS-MONEY „DEUTSCHLANDS BESTE AUSBILDUNGSBETRIEBE“**, in dem 20 000 Unternehmen einer ausführlichen Evaluierung unterzogen wurden, erreichte IS4IT in der Kategorie IT-/Kommunikationsdienstleister den respektablen 14. Platz.

### DIE MITARBEITER VIA KUNUNU

**Mitarbeiterzufriedenheit (Stand Juni 2022):**  
„*Seit 2011 haben 113 Mitarbeiter und Bewerber diesen Arbeitgeber mit durchschnittlich 4,3 Punkten bewertet. Dieser Wert ist höher als der Durchschnitt der Branche IT (3,8 Punkte).*“

Karriere & Gehalt	4,0	★★★★☆
Unternehmenskultur	4,4	★★★★☆
Arbeitsumgebung	4,2	★★★★☆
Vielfalt	4,6	★★★★☆

## ZERTIFIKATE/SIEGEL DER IS4IT GMBH





## ➤➤➤ ÜBERNAHMEVERSUCHE ZWECKLOS?

### DIE VISION FÜR DIE NÄCHSTEN ZEHN JAHRE

„Wer Visionen hat, sollte zum Arzt gehen“ Die Worte Helmut Schmidts gelten insbesondere für die IT-Branche, deren Entwicklung für die kommenden Jahre kaum seriös abschätzbar ist.

„In 2022 haben wir uns einige Ziele für die nächsten zehn Jahre gesetzt. Wir sind und bleiben damit flexibel genug, um auch in Zukunft auf geänderte Anforderungen zu reagieren.“

1. Den Ausbau der Managed Services, speziell für den Mittelstand
2. Die Erweiterung der Security Services
3. Die Entwicklung von Branchenlösungen
4. Das gesunde Wachstum wie in der Vergangenheit zu steigern

### DER AUSBAU DER MANAGED SERVICES: IS4IT, DER MANAGED SERVICES PROVIDER

Die Entwicklung vom Professional-Services- zum Managed-Services-Anbieter durchläuft IS4IT gemeinsam mit den Kunden. Es ist nicht mehr ein bestimmter Kollege vor Ort im Einsatz, sondern alle Kunden profitieren von einem erfahrenen Team. Dieses bietet ortsunabhängig hochgradig automatisierte Standardservices an, die modular, skalierbar und wirtschaftlich sind, dabei aber hohe Vorgaben hinsichtlich Qualität und Quantität erfüllen. „**Natürlich stehen unsere Mitarbeiter – wenn erforderlich – auch vor Ort zur Verfügung. Aber besonders für den Mittelstand rentiert es sich, die individuellen Services weitestgehend zu minimieren.**“

### DIE ERWEITERUNG DER SECURITY SERVICES: IS4IT, DER SECURITY PROVIDER

Die Sicherheitsrisiken werden in Zukunft nicht sinken. Security ist und bleibt somit ein wichtiges Marktsegment. Die IS4IT-Gruppe wird sich daher noch stärker als Security-Anbieter etablieren, der von einem starken SOC-Team getragen wird und umfassende Services zur Minimierung der Cybersecurity-Risiken anbietet. „**Im Security-Bereich – speziell bei SOC – sind Managed Services die entscheidende Vorgehensweise, um die Unternehmen bestmöglich und gleichzeitig wirtschaftlich vertretbar vor Bedrohungen zu schützen.**“

### DIE ENTWICKLUNG VON BRANCHENLÖSUNGEN

Beim Ausbau der Branchenangebote werden primär bestehende Marktsegmente intensiviert. Neben KRITIS-Unternehmen, Finanzen, Gesundheitswesen und Industrie gilt das insbesondere für den Bereich Bildung und öffentliche Auftraggeber, in dem IS4IT seit 2021 in Bayern und Baden-Württemberg sehr erfolgreich Fuß gefasst hat. „**Die professionelle Digitalisierung der Schulen, aber auch Behörden nimmt zunehmend Fahrt auf. Unser Ziel ist es hier, in Kürze zu den Top 3 der führenden Systemhäuser Deutschlands zu gehören.**“

### GESUNDES WACHSTUM WIE IN DER VERGANGENHEIT

„Gesundes, d. h. mäßiges Wachstum stellt sicher, dass wir bleiben, wer wir sind.“ IS4IT war und ist ein grundsolides mittelständisches Unternehmen, dessen Kernservices alle aus Deutschland bereitgestellt werden. International agierende Kunden werden zunehmend 24x7 betreut. Für diese Services ist Wachstum unverzichtbar. „**Bei aller Notwendigkeit, sich für die Zukunft gut aufzustellen: Der mittelständische Charakter und die Menschlichkeit unseres Unternehmens sollen dabei aber auf keinen Fall verloren gehen. Dafür stehen wir als Eigentümer und Geschäftsführung der IS4IT auch in Zukunft.**“

ÜBERNAHME ZWECKLOS? **JA.** ÜBERNAHME ZWECKLOS!

OHNE WORTE ...



STEPHAN KOWALSKY  
Geschäftsführer IS4IT GmbH



Montag: Auf in die neue Arbeitswoche



Wie sieht gesundes Wachstum aus?



Wenn die Kaffeemaschine streikt ...



Wie sieht der Arbeitsplatz der Zukunft aus?



Was ist dein geheimes Talent?



Wie sieht die ideale Work-Life-Balance aus?



Das Online-Meeting wurde auf 6 Uhr früh vorverlegt ...



Nächstes Wochenende: IS4IT Sommerfest!



Wie sähe eine Welt ohne IT aus?



Was macht einen guten Full-Service-Provider aus?



Wie hältst du dein Team bei Laune?



Freitag: Ab ins Wochenende



ROBERT FRÖHLICH  
Geschäftsführer IS4IT GmbH

## ICH SAGE DANKE

ROBERT FRÖHLICH



Ich sage Danke dafür, dass es gelungen ist, die **VISION**, die ich vor 20 Jahren hatte, weitestgehend umzusetzen. Für mich stand und steht der Mensch im Mittelpunkt und jeder Mensch ist gleich wertvoll. Mein Traum war eine Firma, die nicht durch Hierarchien und Forderungen eines Shareholders, sondern durch Herausforderungen in Kundenprojekten und Servicegewerken getrieben wird. Ich sah eine Firma, in der Teamgeist funktioniert und alle am gemeinsamen Erfolg mitwirken. In meiner Firma sollten Krisen möglich sein, ohne dass alles beim ersten Windstoß auseinanderbricht. Die Firma fängt persönliche Krisen der Mitarbeiter auf und bei wirtschaftlichen Krisen halten die Mitarbeiter dem Unternehmen die Stange. Ich wünschte mir eine Firma, in der die Menschen Raum haben, etwas zu lernen und in der Fehler, aus denen man lernt, erlaubt sind. Alles das sehe ich heute in der IS4IT verwirklicht. **DANKE!**

Ich sage Danke dafür, dass wir es immer wieder schaffen, die **UN-ZÄHLIGEN VERÄNDERUNGEN ZU MEISTERN**. Ob neue Produkte und Technologien unserer Partner, Änderungen der Gesetzeslage, neue regulatorische Anforderungen, sich ständig verändernde Anforderungen des Marktes und der Kunden, notwendige Anpassungen des Portfolios, neue Prozesse und geänderte Organisationsstrukturen, unvermeidliche Veränderungen unserer kurz-, mittel- und langfristige Ziele, äußere Einflüsse wie die Finanzkrise 2008 oder die Pandemie: Es ist uns immer gelungen, Veränderungen als Herausforderungen anzunehmen und das Beste für unsere Kunden, Mitarbeiter und das Unternehmen herauszuholen. **DANKE!**

Ich sage Danke dafür, dass wir seit 20 Jahren so **LOYALE UND GLEICHZEITIG SO VIELSCHICHTIGE KUNDEN** haben, sodass für unser breites Portfolio immer der passende Interessent begeistert werden kann. Kein Kunde ist gleich und die Anforderungen sind je nach Branche, Budget oder Firmengröße sehr unterschiedlich. Nicht immer kommen unsere Shared-Services zum Einsatz, manchmal

muss es ein speziell auf den Kunden abgestimmtes Gewerk sein. Ob kleines Unternehmen, mittelständischer Betrieb oder Großkonzern: Wir konnten für nahezu jeden Kundenwunsch eine wirtschaftliche und nachhaltige Lösung finden. Was fast alle unsere Kunden verbindet, ist die gute persönliche Ebene der Zusammenarbeit, die eine lange vertrauensvolle Kooperation erst möglich macht. **DANKE!**

Ich sage Danke dafür, dass wir bei einem in 20 Jahren fakturierten **UMSATZ IN HÖHE VON ÜBER 400 MILLIONEN EURO** nur Zahlungsausfälle von weniger als 0,01 Prozent verzeichnen mussten. Gute Leistungen und Fairness zahlen sich für beide Partner einer Geschäftsbeziehung aus. **DANKE!**

Ich sage Danke dafür, dass wir Produkt-, Service-, Geschäfts- und Agenturpartner gefunden haben, die uns in unserem Tagesgeschäft im Haus oder beim Kunden immer wieder mit großem Engagement unkompliziert unterstützen. Wir freuen uns, mit Innovationen und Produkten **UNSERER PARTNER** spannende Anforderungen unserer Kunden zu erfüllen. Wir schätzen die Qualität unserer Partner, die zuverlässig und effizient in unserem Namen vor Ort agieren. Danke auch an unsere Finanzpartner, die an unsere Firma und Projekte glauben und diese, falls notwendig, mitfinanzieren. **DANKE!**

Ich sage Danke dafür, dass uns nach zehn Jahren rasantem Wachstum der **WANDEL VOM PERSONALDIENSTLEISTER IN RICHTUNG IT-PROJEKT- UND IT-SERVICE-PROVIDER** gelungen ist und wir dank unserer Entscheidung, intern ein integriertes Managementsystem zu implementieren, neben unseren IT-Services auch prozessuale und regulatorische Kompetenzen aufbauen konnten. So ist es möglich, unsere Kunden umfassend zu beraten und uns dabei kontinuierlich weiterzuentwickeln. **DANKE!**

Ich sage Danke dafür, dass wir mit Kunden, Partnern und Mitarbeitern in den vergangenen 20 Jahren nahezu immer einen **FAIREN UND OFFENEN UMGANG** erleben durften. Offenheit, die auch Kritik zulässt, ermöglicht es, Defizite konsequent anzugehen. Wir

haben in dem anspruchsvollen IT-Umfeld gemeinsam viel gelernt – eine Umgebung, die uns täglich fordert, aber die Arbeit auch täglich spannend macht. **DANKE!**

Ich sage Danke dafür, dass die Gesellschafter der IS4IT, die Bereichsleiter, die Teamleiter und Teamkoordinatoren an die Firma glauben und dass sie unermüdlich dabei sind, im Umgang mit den Kolleginnen und Kollegen eine zur IS4IT passende gute und **WERTSCHÄTZENDE KULTUR** zu pflegen und mir immer mit Rat und Tat zur Seite stehen. Insbesondere möchte ich mich bei meinem langjährigen Geschäftsführerkollegen **STEPHAN** für seinen unerschütterlichen Glauben, Einsatz und sein Durchhaltevermögen für die IS4IT bedanken. **DANKE!**

Ich sage Danke dafür, dass mich **MEINE FAMILIE**, meine Eltern und Kinder und insbesondere meine Frau Sandra die letzten 20 Jahre mit sehr viel Geduld, Zuspruch und Nachsicht unterstützt haben. Oftmals stand ich vor lauter Verzweiflung kurz davor aufzugeben. Ihr gabt mir den Halt und die Kraft durchzuhalten, an das Positive zu denken, an die Zukunft zu glauben und eben nicht aufzugeben. **DANKE!**

Und „Simply the best“: Ich sage Danke dafür, **LIEBE MITARBEITER**, dass ihr all das mittragt und motiviert die Projekte und Services der IS4IT für unsere Kunden umsetzt. Ohne euch wäre die Firma IS4IT nichts wert. Sie wäre eine leere Hülle! In einem hart umkämpften Arbeitsmarkt, auf dem eine jährliche Fluktuation von 20 Prozent bereits Normalität geworden ist, sind loyale Mitarbeiter ein rares Gut. Auch wenn unsere kununu-Bewertungen und andere Auszeichnungen zeigen, dass wir als Arbeitgeber wirklich etwas zu bieten haben: Die langjährige Bindung unzähliger Kollegen und Kolleginnen an die IS4IT ist wirklich außergewöhnlich. **DANKE!**



**20**  
JAHRE  
**IS4IT**

Ihr zuverlässiger  
IT-Service-Provider

[www.is4it.de](http://www.is4it.de)

