

# IT-Rundum-Service für KMU

## Die MKF Informatik AG feiert ihr 25-jähriges Bestehen



Foto: fotobeatrice, Laupen

Hinten von links: Peter Moser, Ertan Malkoc, Sascha Orozovic, Jürg Brand, Alex Trittbach, Timo Bürk, Urs Kurth, Marco Gutknecht, Simone Koller, Mitte von links: Valdet Islami, Nadia Mühlheim, Michael Flühmann, Oliver Balmer, Monika Basualdo, Unten von links: Monika Kurth, Nadja Stuker Es fehlen: Johanna Moser, Nadine Bayard und Michael Kurth

**Für fünf Minuten Support eine Stunde fahren – das war einmal. Seit der Gründung der MKF Informatik AG vor 25 Jahren hat die technologische Entwicklung im IT-Bereich vieles vereinfacht und beschleunigt. Heute erledigen die 18 Mitarbeitenden des Lysser Unternehmens die Mehrzahl der Supportaufgaben per Fernwartung. Wichtig bleibt aber der persönliche Kundenkontakt.**

«Die IT-Landschaft hat sich technologisch enorm gewandelt, seit wir vor 25 Jahren die MKF Informatik AG gegründet haben», sagen Urs Kurth und Peter Moser rückblickend. Anstatt wie früher vor Ort, werden heute ein Grossteil der Support-Arbeiten im IT-Bereich per Fernwartung vorgenommen. Für eine Produktpräsentation müssen keine schweren Desktops und Röhrenmonitore mehr zum Kunden mitgebracht werden, ein USB-Stick reicht. Oder die Präsentation wird gleich aus der Cloud bezogen. Eine Stärke des Unternehmens ist denn auch seine Fähigkeit, mit ständigen Weiterbildungen und Schulungen am Puls der Zeit zu bleiben. Nicht weniger als 14 der 18 Mitarbeitenden sind zurzeit in Aus- oder Weiterbildung. «Wir verfolgen die Entwicklungen im IT-Bereich sehr genau und prüfen jeweils, ob diese für KMU nutzbringend sind», sagt Peter Moser. «Beispielsweise bieten wir seit 2005 Cloudlösungen an und seit 2008 VoIP-Telefonie-Pakete – beides hat für viele KMU erhebliche Vorteile», betont Urs Kurth.

### Lösungen, die auch langfristig funktionieren

Mittlerweile gehören Cloud- und VoIP-Lösungen gemeinsam mit der blue office® ERP-Software, Sage 50 (BusinessSoftware für KMU und Treuhänder) und Netzwerklösungen beim Kunden vor Ort zu den Spezialgebieten des IT-Dienstleisters. Entscheidend sind alle Bedürfnisse der Kunden – nicht nur die kurzfristigen. «Unsere Methode, ein Kundenprojekt jeweils gesamtheitlich und unter der langfristigen Perspektive zu analysieren, hat sich bewährt», sagt Peter Moser. Dies ermöglicht, Lösungen zu entwickeln, die den ändernden Bedürfnissen

eines Kunden über eine lange Zeitspanne Rechnung tragen. Geschätzt wird von den Kunden auch der Service Après-Vente. «Der Support ist heute wichtiger denn je», sagt Peter Moser. Urs Kurth fügt an: «Das gesunde Wachstum der Firma über die 25 Jahre ist zu einem grossen Teil durch die Bedürfnisse der Kunden nach umfassendem Support bedingt».

### Zertifizierungen als Qualitätsmerkmal

Die zahlreichen Zertifizierungen der MKF Informatik AG zeigen auf, dass man die Qualität im Support und in der Weiterbildung sehr ernst nimmt: Den Microsoft Silver Status erhalten zum Beispiel nur die besten fünf Prozent der IT-Anbieter. Diese müssen Spezialisten im Unternehmen haben, die Kurse besuchen und die benötigten Leistungsausweise immer wieder neu erarbeiten. Als blue office® A-Partner und Sage 50 Competence Center wiederum muss das Unternehmen über ein Supportlevel verfügen, das neben der MKF Informatik AG nur wenige Firmen in der Schweiz anbieten können. Besonders stolz ist das Unternehmen auf den Nachwuchs: «Wir bilden jedes Jahr einen neuen Lernenden aus und haben mit zurzeit drei smarten Auszubildenden eine sehr gute Basis für die Zukunft», freut sich Urs Kurth.

### Was morgen kommt

Nach den Zukunftsaussichten gefragt, gibt Peter Moser eine klare Antwort: «Im nächsten Jahr wird VoIP (Internettelefonie) zu einem grossen Thema werden, da die Swisscom nur bis Ende 2016 gesetzlich verpflichtet ist, das analoge und digitale Netz im herkömmlichen Sinne weiter zu betreiben.» Ein Dauerbrenner bleibt laut Urs Kurth auch das Applikationshosting (ASP): «Durch die ständig steigende Mobilität, vermehrte Teilzeitarbeit mit Home Office und Restrukturierungen von Unternehmen mit dezentralen Standorten wird ASP in Zukunft weiter zunehmen.» Welche Trends auch immer die Zukunft bestimmen werden, eines bleibt gleich: «Unsere wichtigste Stärke bleibt die Pflege der Kundenbeziehungen», sagt Peter Moser. «Dadurch, dass wir stets im persönlichen Kontakt sind, wissen wir meistens ganz genau, was unsere Kunden brauchen».

(Alle im Artikel aufgeführten Markenzeichen oder genannten Marken sind rechtlich geschützt und Eigentum der jeweiligen Inhaber bzw. Hersteller.)

## Kernkompetenzen

### Rechenzentrum

Die Softwareapplikationen und Serverdienste werden im KMU Datacenter der MKF betrieben. Der Zugriff erfolgt über verschlüsselte Breitbandverbindungen.

### Hardware und Netzwerktechnik

Projektierung, Realisierung und Support von lokalen Netzwerken beim Kunden vor Ort. Installation der Kommunikations- und Security-Infrastruktur sowie der Clients und Peripheriegeräte.

### Microsoft Partner

Silver Data Platform  
Silver Midmarket Solution Provider  
Silver Messaging  
Silver Datacenter

### VoIP – Telefonie über das Internet

Projektierung, Installation und Wartung von virtuellen Telefonanlagen über Internet-Breitbandanschlüsse.



### blue office® – Die einfach leichtere Unternehmenssoftware

Einführung der branchenunabhängigen ERP-Lösung für Vereine, Bildungseinrichtungen, Handwerks- und Dienstleistungsbetriebe sowie produzierende Unternehmen.



Fachhandelspartner

### Sage 50 – Die umfassende Buchhaltungssoftware

Die leistungsstarke und zukunftssichere Buchhaltungssoftware für KMU und Treuhänder. Installation, Individualschulung und massgeschneiderte Supportdienstleistungen nach dem Verkauf.

