

Liebe Mitarbeiter, Geschäftspartner und Kunden!

Unsere Geschichte beginnt mit einem romantischen Moment. Ein flüchtiger Blickkontakt zwischen uns beiden im Herbst 2006. Das Vorgängerunternehmen am Ende, wir noch ganz am Anfang.

„Yes, we can“, sagte einst der amerikanische Präsident Barack Obama, simultan übersetzt im Münsterland heißt das: „Jaa, wi mokt dat.“ Manchmal sogar ohne Worte ...

Die Anfänge? Kaltakquise mit Köfferchen im Gewerbegebiet, Computer auf Partybänken und das nostalgische Start-Up-Feeling von zu vielen Menschen auf zu wenig Raum. In Raesfeld, wo alles begann, in einer grauen Lagerhalle. Eine Frage des Ährenfeldes sozusagen.

Zehn Jahre später sind wir mit fast 200 Mitarbeitern eine Marke geworden. Die Expertise unserer Mitarbeiter an mittlerweile elf Standorten weckt Begehrlichkeiten – bei anderen Systemhäusern, Behörden und Großkonzernen weltweit. Aber eines wird sich niemals ändern: Wir bleiben unserer Basis treu. Unseren Kunden der ersten Stunde, dem 4-Mann-Betrieb von nebenan und den Förderern und Wegbegleitern der vergangenen zehn Jahre. Ohne Sie wäre diese Entwicklung niemals möglich gewesen. Genauso wenig wie ohne unsere Mitarbeiter, die tagtäglich durch ihren Einsatz nach Höherem streben. Tausend Dank dafür!

Autor Jens Watermann hat sich in vielen Gesprächen auf die Suche gemacht – nach den Meilensteinen der Erfolgsgeschichte und dem einzigartigen Netgoeeling. Ob er es gefunden hat?

Viel Spaß beim Lesen, Staunen und Stöbern.

Benedikt Kisner und Patrick Kruse

Borken, im Juni 2017





Der Augenblick, der das Leben von Patrick Kruse und Benedikt Kisner nachhaltig und unwiderruflich für den Rest ihrer Tage verändern sollte, schrie förmlich nach großen, unkontrollierbaren Emotionen. Nach Wut, Tränen oder zumindest einem zertrümmerten Möbelstück. Aber nichts von all dem geschah. „Wir haben uns angeschaut und waren relativ entspannt. Völlig bekloppt, gemessen daran, was uns gerade mitgeteilt worden war.“

Kisner erinnerte sich noch genau daran, was auf dem Betriebsausflug seines damaligen Arbeit-

gebers nach Passau geschah. Spätherbst 2006. Die Koffer im Hotel verstaut, den nächsten urtypischen bayrischen Biergarten angesteuert, das Glucksen beim traditionellen Einfüllen der Maß genossen und die schweren Krüge zum Anstoßen auf ein geselliges Wochenende gehoben.

„In dem Moment kam unser Chef angestieft“, beschrieb Kisner das Erscheinen seines Vorgesetzten, dessen Niedergeschlagenheit so gar nicht zur Bier-Maß-Betriebsausflug-Stimmung passen wollte. „Ich muss euch was sagen“, leitete er ein. „Da hatten wir immer noch

die Hoffnung, dass uns vielleicht irgendein spannendes Projekt vorgestellt wird.“ Welch ein Irrtum. Im nächsten Moment erfuhren die Mitarbeiter, dass alles keinen Sinn mehr habe und sie am Jahresende arbeitslos sein würden. Bäm! Wirkungstreffer. Stille. Die Verarbeitungsstrategien der Belegschaft hätten kaum unterschiedlicher ausfallen können: echte Betroffenheit, ungläubiges Grinsen und ein legendärer Abgang eines Mitarbeiters. „Dann hätten wir ja alles geklärt und können jetzt saufen gehen.“

Daraufhin stand er auf und schritt von dannen.

Sept 10 Okt. 2006 in Passau. ~~Benedikt~~ Wir hatten einen Betriebsausflug vom damaligen Arbeitgeber nach zu Herbstdult (Volksfest). Der damalige Inhaber eröffnete im Biergarten dass das Unternehmen zum Jahresende spätestens zu ist. Ohne Worte war mit einem Blick klar - wir machen das zusammen.

Wir waren mit der Firma auf einem Firmenausflug in Passau Ende 2006. Dort kündigte unser damaliger Chef an, daß er die Firma aufgeben wird. Herr Kisner und ich haben uns gegenseitig angeschaut, und für uns stand fest, daß wir uns selbständig machen würden.

Test bestanden! Die handschriftlichen Erinnerungen von Patrick Kruse und Benedikt Kisner zur „Geburtstunde“ von Netgo auf der Passauer Herbstdult (Foto links) weisen erstaunliche Parallelen auf

Ein paar Stunden und ein paar Kaltgetränke später, mitten im Treiben des Passauer Volksfestes, war es Kruse, der dem Techniker etwas ins Ohr flüsterte und daraufhin auch Kisner per Handzeichen signalisierte, dass er den Beiden doch folgen möge. „Wir haben gerade überlegt, uns selbständig zu machen“, erzählte Kruse, „vorausgesetzt, dass es wie angekündigt nicht mehr weitergeht.“ Der Techniker sagte spontan zu. Für einen Neuanfang fehlte aber noch ein nicht ganz unerhebliches Detail: der Name. Dabei war die Namensfindung einige Monate später weniger

das Werk einer ausgetüftelten Werbestrategie, sondern mehr einer zufälligen Begegnung auf einer Straße irgendwo in NRW. Kruse haderte noch mit dem Arbeitstitel Blue EDV, als er mit einem ehemaligen Arbeitskollegen und Programmierer telefonierte und diesen spontan nach einem möglichen Namen für die geplante Firma fragte. Der Programmierer fuhr gerade hinter einem Cargo-Transporter, was ihn veranlasste, seine ganz persönliche Scrabble-Matrix zu aktivieren. „Cargo, Go-Net, Go-EDV, Netgo. Das ist es! Was hältst du von Netgo?“ Kruse gefiel die Kreation

und Kisner kommt bis heute ins Schwärmen. „Wir wollten einen schnell einprägsamen Namen. Kein abgehobenes Kunstwort. Netgo passt perfekt.“ Für die bereits vergebene Domäne und die Marke bezahlten die beiden insgesamt 1300 Euro.

Ganz umsonst gab es damals für den außergewöhnlich jungen Unternehmer Kisner vor der Firmengründung den Rat des Vaters Peter. Nach der Rückkehr aus Passau erzählte er ihm von seinen Plänen, in der Hoffnung dieser könne ihm seine kleinen Restzweifel ausräumen. „Junge, du bist erst 22. Wenn es schiefgehen sollte, dann wahrscheinlich im ersten Jahr. Nach sieben Jahren Privatinsolvenz wärst du dann um die 30. In der Zwischenzeit könntest du studieren gehen und hättest anschließend immer noch alle Möglichkeiten.“ Mit dieser beruhigenden Erkenntnis wandte er sich kurze Zeit später erneut an seinen Vater, um das ohnehin schon gute Gefühl noch ein wenig zu versüßen.

„Du Papa, der Patrick und ich ergänzen uns auch super. Ich bin finanziell eher der Vorsichtige und Patrick ist ein echter Draufgänger“. Peter fuhr aufgeschreckt herum, blickte seinem Zögling besorgt in die Augen. „Ach, du Scheiße“. Sein kurzer Kommentar.

Umso bemerkenswerter, wie seriös und finanziell bescheiden der Businessplan ausgearbeitet war. Mitarbeiter der WFG (Wirtschaftsförderungsgesellschaft Kreis Borken) lobten das Konzept der Beiden als „eines der besten, das sie jemals gesehen hätten“.

So überzeugend, dass die Bank mit einem relativ hohen Blankoanteil das Risiko mittrug und so die Investitionskosten für Kruse und Kisner in einem überschaubaren Rahmen hielt - 25 000 Euro Stammkapital, 75 000 Euro Betriebsmittel und eine



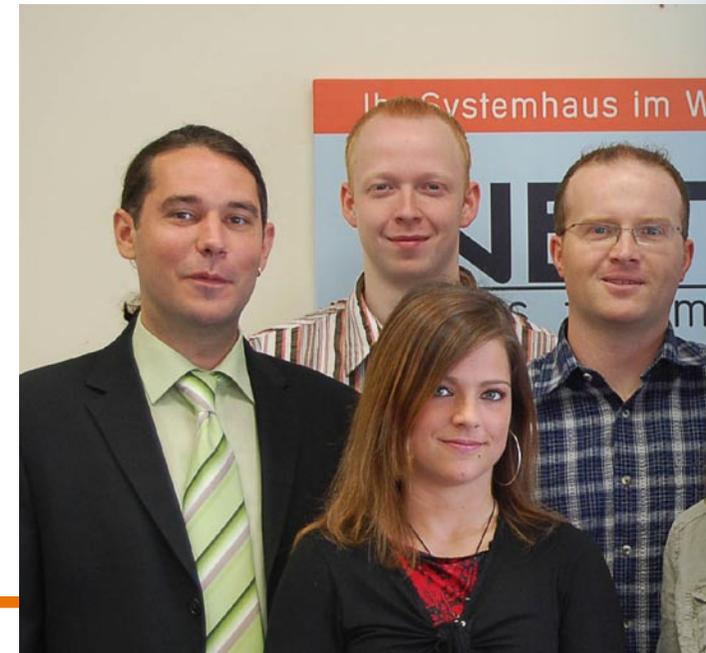
Bürgschaft in Höhe von 25 000 Euro für ein Dispo. „Wir haben das Risiko an der Stelle auch minimiert, mit unseren Lieferanten und Kunden Zahlungsziele und Vorkasse vereinbart. Die haben uns gerade zu Beginn toll unterstützt“, erinnerte sich Kruse, dem die minutiöse Abfolge des Gründungs-Prozederes bis heute unvergessen bleibt. Auch sein Kompagnon Kisner konnte den Spagat zwischen der Vorfreude auf die hoffentlich rege Betriebsamkeit und dem Überwinden bürokratischer Hürden genauestens rekonstruieren. Und ein Gang wog dabei besonders schwer: der Weg zur Agentur für Arbeit. Der war aber unerlässlich, schließlich wollten sich die Beiden den Gründungszuschuss nicht entgehen lassen. Das Gespräch zwischen der Sachbearbeiterin und den

angehenden Firmengründern am zweiten Januar 2007 hat sich ziemlich genau so abgespielt: „Was wollen Sie denn?“ „Wir würden uns gerne arbeitslos melden.“ „Dann müssen Sie einen Lebenslauf einreichen und Bewerbungen schreiben.“ „Ist nicht nötig. Sie können uns morgen wieder abmelden, weil wir eine Firma gründen.“ „Was? Dann brauchen Sie sich ja jetzt nicht mehr arbeitslos melden.“ „Ja, doch. Sonst bekommen wir ja keinen Gründungszuschuss.“ „Was ist denn das für eine Nummer, Herrgott noch mal?!“ „Ist es denn nicht erlaubt?“ „Ja, schon.“ (brabbel, grummel, fluch ...)

Geht es nach Kruse und Kisner dürfte der Gang zur Arbeitsagentur gerne eine einmalige Erfahrung bleiben, auch wenn sie damals „das Geld sehr gut gebrauchen konnten“.

Am darauffolgenden Tag folgten für die Beiden mehrere Bank- und Notartermine, während in Raesfeld die Netgo-Startup-Truppe schon bei den ersten Kunden vor Ort war. Kisner erinnerte sich an den turbulenten Start. „Wir haben es nicht einmal geschafft, mit einem Sektchen anzustoßen.“

Und nicht einmal geschafft, kurz darüber nachzudenken, wie die romantische Geschäftsbeziehung überhaupt ihren Anfang genommen hatte. Kruse hatte nach seinem Realschulabschluss bei einem Autohaus eine Ausbildung zum Bürokaufmann gemacht. Als das Internet noch in seinen virtuellen Kinderschuhen steckte, wollte er unbedingt auf diesen vielversprechenden digitalen



Zug aufspringen: bei einer IHK Fortbildung zum Internet Publisher. Die sah eine Praktikumsphase als Webdesigner vor. „Die habe ich dann in Raesfeld als Programmierer gemacht“, erzählte er schmunzelnd, „aber da ich mehr Webseiten verkauft als programmiert habe, bin ich dann in den Vertrieb gewechselt.“

Und genau an diese Tür im Vertrieb, klopfte einige Zeit später ein zutiefst eingeschüchterter, damals noch wohlgenährter und ein wenig traumatisierter Praktikant. Benedikt Kisner. „Ich wurde am dritten Tag vom Chef dermaßen zusammengebrüllt, dass ich freiwillig in den Vertrieb gewechselt bin.“ Was war passiert?

Kisner soll eine 800 Euro teure Grafikkarte zerstört haben. Was für ein missratender Beginn seines Praktikums, der seine im Vorfeld ohnehin gehegten Zweifel noch ordentlich befeuerte. Ursprünglich wollte der damals 18-Jährige sein



Praktikum bei einer Firma in Gelsenkirchen machen. Das hatte sich allerdings erledigt, nachdem der Chef wegen Drogenhandels eingebuchtet worden war. Unverhofft kommt ja bekanntermaßen oft. Der Ärger über die Grafikkarte war verraucht und Kisner bekam seine Bewährungschance. Wenn auch eher aus der Not geboren. Da der Chef persönlich einige Wochen mit einem Mitarbeiter nach Bayern musste und Kruse Urlaub hatte, avancierte Kisner zum Alleinunterhalter. „War wohl der berühmte Sprung ins kalte Wasser.“

Den er mit Bravour bestand. Ein Jahr später änderte sich sein Status: Vom Nebenjob zum Mitarbeiter im Vertrieb und Verantwortlicher für den Einkauf. Zweieinhalb Jahre schraubte der Raesfelder parallel zum Job bei der Raesfelder IT-Firma noch an seinem Diplombetriebswirt an der FH Iserlohn (Schwerpunkt Wirtschaftsrecht), um mit dem Beginn von Netgo endgültig seine akademische Laufbahn zu beenden. „Erfolgreich abgebrochen“, betont Kisner gerne, „immerhin war ich absolut im Zeitplan.“

7 auf einen Streich - schon wenige Wochen nach der Gründung posierte die stetig wachsende Netgo-Belegschaft für die Presse

Name der entgeltnehmenden Gemeinde Gemeinde Raesfeld		Gemeindenkennzeichen 05554040
Gewerbe-Anmeldung nach § 14 GewO oder § 55 c GewO		
Rolle vollständig und gültig		
Angaben zum Betriebsinhaber Bei Personengesellschaften (z. B. OHG) ist für jeden geschäftsführenden Gesellschafter eine Person anzugeben. Bei Personengesellschaften ist bei Feld Nr. 3 bis 9 und Feld Nr. 30 und 31 der gewerbliche Vertriebler anzugeben. Die Angaben für weitere gesetzliche Vertreter zu den Feldern 1 bis 10 sind optional.		
1 Im Handels-, Genossenschafts- oder Vereinsregister eingetragener Name mit Rechtsform (ggf. bei GdR: Angabe der weiteren Gesellschafter)	2 Ort und Nr. des Registers Coesfeld, 11	
NETGO GmbH		
Angaben zur Person		
3 Name Kruse	4 Vorname Patrick	
5 Geburtsname (nur bei Abweichung vom Namen)	6 Geburtsdatum 09.11.1975	7 Geburtsort Bockels
8 Staatsangehörigkeit(en) deutsch <input checked="" type="checkbox"/> andere:		
9 Anschrift der Wohnung (Straße, Haus-Nr., PLZ, Ort) Schützenstraße 33B, 46359 Heiden Telefon-Nr.:		
Angaben zum Betrieb		
10 Zahl der geschäftsführenden Gesellschafter (nur bei Personengesellschaften) / Zahl der gesetzlichen Vertreter		
11 Vertretungsberechtigte Person/Betriebsleiter (nur bei inländischen Aktiengesellschaften, Zweigniederlassungen) Name, Vorname		
12 Anschriften (Straße, Haus-Nr., PLZ, Ort)		
13 Betriebsstätte Ährenfeld 6, 46348 Raesfeld Telefon-Nr. 02865/600920 Telefax-Nr. 02865/600929		
14 Hauptniederlassung (falls Betriebsstätte lediglich Zweigstelle ist) Ährenfeld 6, 46348 Raesfeld Telefon-Nr. 02865/600920 Telefax-Nr. 02865/600929		
15 Frühere Betriebsstätte Telefon-Nr. Telefax-Nr.		
16 Angemeldete Tätigkeit – ggf. ein Beiblatt verwenden (genau angeben: z. B. Herstellung von Möbeln, Betrieb der mehreren Tätigkeiten bitte Schwerpunkt unterstreichen) Handel mit Hard- und Software, das Erstellen von Computern wie etwa die EDV-Schulung		
17 Wird die Tätigkeit (vorerst) im Nebenberuf betrieben? Ja <input type="checkbox"/> Nein <input checked="" type="checkbox"/>	18 Datum des Beginns der angemeldeten Tätigkeit 03.01.2007	
19 Art des angemeldeten Betriebes Industrie <input type="checkbox"/> Handwerk <input type="checkbox"/> Handel <input type="checkbox"/> Dienstleistung <input type="checkbox"/> Sonstige <input type="checkbox"/>		
20 Zahl der bei Geschäftsaufnahme (einschließlich Planer) (ohne Inhaber) Vollzeit <input type="checkbox"/> Teilzeit <input type="checkbox"/>		
Die Anmeldung wird erstattet für 21 eine Hauptniederlassung <input checked="" type="checkbox"/> 22 ein Automatenaufstellungsgewerbe <input type="checkbox"/> 23 ein Reisegewerbe <input type="checkbox"/>		
Grund 24 Neueröffnung / Neugründung <input checked="" type="checkbox"/> 25 Übernahme <input type="checkbox"/> Wechsel der Rechtsform <input type="checkbox"/> 26 Wechsel der Rechtsform <input type="checkbox"/> Gesellschaftereinstritt <input type="checkbox"/>		
27 Name des früheren Gewerbetreibenden oder früherer Firmennamen		
28 Falls der Betriebsinhaber für die angemeldete Tätigkeit eine Erlaubnis benötigt, in die Handlungsberechtigungen eintragen Liegt eine Erlaubnis vor? Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Wenn Ja, Ausstellungsdatum und Erlaubnis-Nr.:		
29 Nur für Handwerksbetriebe Liegt eine Handwerkskarte vor? Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Wenn Ja, Ausstellungsdatum und Name der Karte:		
30 Liegt eine Aufenthaltsgenehmigung vor? Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Wenn Ja, Ausstellungsdatum und Erlaubnis-Nr.:		
31 Enthält die Aufenthaltsgenehmigung eine Auflage oder Beschränkung? Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/> Wenn Ja, sie enthält folgende Auflagen oder Beschränkungen:		
Hinweis: Diese Anzeige berechtigt nicht zum Beginn des Gewerbebetriebes, wenn noch eine Erlaubnisbehörde zur Errichtung einer Betriebsstätte entsprechend dem Planungs- und Baurecht.		
32 03.01.2007 (Datum)	33 <i>B. Kruse</i> (Unterschrift)	Exemplar 250 Bescheinigt am: 03.01.2007 Unterschrift:

MAGLEWA GEWAT RTF 16.01.2006

Im Zeitplan war auch das Netgo-Gründerteam Nils Brinkmann, Holger Althues und Sigrid Rieger, die auf Hochtouren das neue Erfolgsmodell vorantrieben. „Wir waren ab dem ersten Tag rentabel“, erzählte Kruse stolz, „Im Januar durch sich im Vorfeld abzeichnende Aufträge, ab Februar durch unsere aggressive Kundenakquise.“ Alter

Standort, fast identisches Personal und doch war alles anders. Nur wenige Tage thronte das frisch montierte Netgo-Schild Anfang Januar 2007 an der Getränkehalle, als etwas Geheimnisvolles um die Bürogebäude herumscharwenzelte.

„Merkwürdig“, fand Kisner, „was soll das?“ fragte sich Kruse, bis sich der unbekannte Schatten ins Büro traute und eine menschliche Gestalt annahm. Ein früherer Kunde ihres ehemaligen Arbeitgebers trat ein. „Habe gehört, ihr seid jetzt am Ruder!?“ Die Geschäftsführer nickten, der Mann grinste spitzbübisch. „Das ist ja lustig. Kaum hat sich was geändert, habt ihr ein ‚nett‘ im Namen.“

Nur eine von zwei Schlüsselerlebnissen, die Kisner und Kruse in ihrer Art der Menschenführung bestärkten. Die erste Lehrstunde, wie Personalführung nicht aussehen sollte, erteilte den Beiden eine zwielichtige Combo aus dem tiefsten

Ruhrgebiet. Moment mal, dürftten sich die drei Geschäftsführer aus dem Ruhrgebiet gedacht haben, als sie im Spätherbst 2006 von der drohenden Pleite des Netgo-Vorgängers hörten. Und reisten als potenzieller Käufer ins Münsterland. „Wir waren trotz unserer Idee der Selbständigkeit bereit, uns das mal anzuhören“, erzählte Kisner.

Die drei Bosse des Systemhauses wirkten aber bereits auf den ersten Blick alles andere als seriös. Einer präsentierte augenscheinlich in erster Linie seinen glänzenden weinroten Anzug, der zweite war auffällig aufgekratzt, während der Vertriebler nur an einem in-

teressiert war: den Finanzen. Kisner schüttelte ungläubig seinen Kopf. „Der hat sich kein Stück für uns interessiert. Dem ging es nur um Zahlen. Ein unangenehmer Typ.“ Bei Netgo darf es menscheln. Das sollte es sogar, wie Kisner findet. „Ich habe mich immer gefragt, wie es sich Chefs in einem Arbeitnehmermarkt leisten können, die Mitarbeiter schlecht zu behandeln. Finde ich relativ beschämend.“

Kruse und Kisner sind für ihre Angestellten Patrick und Bene. Kickern mit den Jungs kurz vor der Mittagspause, drehen gemeinsam die Grillwurst im Sommer und sind bei den Mitarbeiter-

**Kickern, grillen,
flachsen -
bei Net(t)go steht
der Mensch im
Vordergrund**



fahrten mittendrin statt nur dabei. Chefs zum Anfassen – bis heute. Um es mit den Worten des Vertriebsleiters des Geschäftsbereiches Reseller-Solutions zu sagen: „Die sind nicht abgehoben, mit denen kann man ganz locker quatschen. Hier macht jeder das, was er gut kann. Alle haben Bock, den Laden mit nach vorne zu bringen.“

Dabei waren die Anfänge wenig glamourös. Im Industriegebiet in Raesfeld und nicht wie heute auf dem alten Kasernengelände in Borken. Glasflaschen statt Glasfassade. Netgo fristete eine Co-Existenz mit dem Getränkehändler Nießing. Ein kleines Stückchen Lagerhalle. Rollltor, Tür, Fenster. „Wenn ich einen Computer kaufen möchte, hätte ich niemals an eine graue Halle mit jeder Menge Leergut gedacht“, erinnerte sich IT-Consultant Frank Thesing an die Anfänge.

„Hubert Nießing war ein sehr angenehmer Vermieter“, hob Marketing Mitarbeiter Jörg Fasselt eher die Vorteile dieser räumlichen Nähe hervor. Durch eine doppelflügelige T30-Stahltür waren die Geschäftsbereiche zwar räumlich getrennt, die Versorgung mit prickelnder Erfrischung in kleinen Flaschen für zwischendurch aber immer gewährleistet. Funktionierte alles auf Vertrauensbasis. In der Küche hing eine Strichliste.

„Außerdem kam Hubert gerne mal mit dem Gabelstapler um die Ecke und half uns beim Beladen.“ Eine relativ unaufgeregte Beschreibung für das, was in kürzester Zeit über die Bühne gehen musste – schließlich hatte Netgo kein eigenes Lager. „Wenn Kruse mal wieder beim Großhändler shoppen war, mussten wir mächtig Gas geben“, erinnerte sich Thesing, der die Hauruck-Aktionen auf Klappstischen im Zeitraffer Revue passieren ließ: „Computer und Maschinen auspacken,



umlabeln, Netgo-Aufkleber drauf, neu kommissionieren und in Folie wickeln. Dann wieder auf Paletten und auf den LKW.“ Anna Kaspar saß im Büro und telefonierte sich die Finger wund. Die natürlichen Feinde waren Regen, Dunkelheit und unpünktliche Lieferanten. Ein Wettlauf gegen die Zeit, inklusive Herzklopfen und Adrenalin.

Ein Gefühl, dass Kruse und Kisner aus den ersten wegweisenden Verhandlungen kannten. Im Herzen der Borchers-Zentrale. „Wie gestandene Geschäftsmänner sind wir da reinmarschiert“, erzählte Kisner.

Zahlenschloss-Köffchen, eine Miene wie Al Pacino in der Pate in jüngeren Jahren und die große Sehnsucht im Konzert der Großen erste Spuren zu hinterlassen. Immerhin ging es um eine runderneuerte Server-, und Infrastruktur für das renommierte Borkener Logistikunternehmen.

Es ging um einen sechsstelligen Betrag. Heute

eher Tagesgeschäft in der Buchhaltung, damals „schon etwas sehr Besonderes“. Die Unterschrift unter den Verträgen war kaum getrocknet, da übermannen Kruse und Kisner die Emotionen. „Mit jedem Schritt auf dem Weg zu unserem Wagen wurde das Grinsen breiter“, offenbarte Kisner den emotionalen Sechser im Lotto, „wir haben Yeah geschrien und auf die Hupe gedrückt.“ Und den ersten umfangreichen Auftrag mit einem Sekt - zusammen mit den Daheimgebliebenen in Raesfeld - begossen. Der erste große Deal war eingetütet.

Geschäfte mit Borchers haben im Hause Netgo Tradition: Sila Mitarbeiter Dirk Brand und IT-Leiter Mario Rickert von der Firma Borchers präsentierten stolz eine Vereinbarung



Benedikt Kisner und Patrick Kruse flankierten Dirk Brand (Bildmitte) - den Leiter der neu gegründeten Sila Consulting in Bocholt

Humor ist, wenn man trotzdem lacht. Jörg Fasselt erlebte bereits an seinem ersten Arbeitstag sein blaues Wunder



Februar 2008. Erster Arbeitstag für Jörg Fasselt im Vertrieb und auf die Frage, was er denn machen solle, flötete Kruse aus dem Nachbarbüro, dass er sich in aller Ruhe an seinen Arbeitsplatz und die Software gewöhnen könne. Dem freundlichen UPS-Mitarbeiter mit der Sackkarre bot Fasselt an, die LTO-Laufwerke vor seinem Schreibtisch zu lagern. Warum denn auch nicht? „Habe ich mir nichts bei gedacht.“ Erst als der Fahrer voll beladen leicht schwankend um die Ecke bog, kam er ins Grübeln. Warum wurde

er das Gefühl nicht los, das mit jedem Laufwerk, das ihn zusehends einkerkerte, die Stimmung bei den Chefs nebenan immer ausgelassener wurde? Und wann hörte „Onkel UPS“, wie die Netgo-Mitarbeiter ihren treuen Lieferanten liebevoll nannten und dem sie die Wartezeiten gerne mit liebevoll gebrühtem Kaffee versüßten, endlich mit dieser klaustrophobischen Belagerung auf? Leider gar nicht – zumindest vorerst. Fasselt und sein Schreibtisch ließen sich hinter gefühlten 400 Laufwerken nur noch erahnen,



Technik, die begeistert - der neue Server für das Logistikunternehmen Borchers

als er durch das letzte verbliebende Guckloch lugte und mehr irritiert als amüsiert die alles entscheidende Frage stellte: „Wollt ihr mich eigentlich veräppeln?“ „Nö“, entgegnete Kruse süffisant, „weißt du was das Beste daran ist, lieber Jörg?“. Wusste

er nicht und schüttelte deshalb den Kopf. „Die sind alle schon verkauft.“ Am Abend hielt er einen Moment inne, als sich seine Frau erkundigte, wie ihm der erste Arbeitstag bei seinem neuen Arbeitgeber, denn nun gefallen habe. „Na ja, entweder die haben echt einen Pinn im Kopf oder die können wirklich was.“

Die konnten wirklich was – denn fast zur gleichen Zeit expandierte Netgo in Bocholt. Dirk Brand, der einige Monate später im pakistanischen Lahore für Furore sorgen sollte, leitete die Geschicke der neu gegründeten Sila Consulting GmbH, die sich mit Informationssicherheit beschäftigt. Wie virtuelle Spürhunde entdecken Mitarbeiter die IT-Sicherheitsschwachstellen der Unternehmen. Stimmt was nicht, greift das Notfallmanagement, um den Schaden beim Kunden möglichst gering und die Unternehmensabläufe zukünftig noch sicherer zu gestalten. Dass einige Jahre später weltweit operierende, Dax notierte Konzerne und öffentliche Einrichtungen Sila ihr Vertrauen schenken würden, konnten Kisner, Kruse und Brand im Frühjahr 2008 sicher noch nicht voraussagen. Aber eine leise Ahnung hatten sie schon damals.

Sila war neben der Gründung eines Vertriebsbüros im hessischen Kirchhain die nächste zukunftsweisende, strategische Entscheidung. Allerdings blieb der erhoffte Synergieeffekt durch die neu gegründete Schwesterfirma in

Gründung der Sila Consulting als ein Baustein des Erfolges

Bocholt initiativ auch Neukunden für Netgo zu gewinnen, zunächst aus – trotz oder vielleicht wegen des Netgo-Klingelschildes an der Münsterstraße und der verräterischen Rufumleitung. Die Geschäftsführer namhafter Bocholter Unternehmen

verweigerten als überzeugte Lokalpatrioten zunächst die Zusammenarbeit. „Geschäftsleute haben natürliche Grenzen im Kopf. Der Bocholter kauft am liebsten bei den Bocholtern“, beschrieb Fassel die anfängliche Zurückhaltung.

Multi tasking à la Dirk Brand: drei Bildschirme und der Mann lächelte immer noch ...





Und wer waren überhaupt auf einmal diese beiden IT-Fuzzis Kruse und Kisner? Den medialen Aufstieg erlebte das noch relativ unbekannte Borkener Unternehmen 2009, die lokale Presse bauchpinselte dem Start-Up-Unternehmen in Form vielversprechender Schlagzeilen eine rosarote Zukunft: *Netgo will weiter wachsen und erste Firma baut auf Kasernengelände*. Die letzte Überschrift basierte auf der Ankündigung des damaligen Borkener Bürgermeisters Rolf Lührmann, der im Rahmen eines Unternehmerfrühstückes in den Räumen der Sparkasse Westmünsterland verkündete, dass sich zwei junge Unternehmer aus Erle und Heiden das erste Filletstück auf dem alten Kasernengelände unter den Nagel gerissen hätten. „Äh, bitte wer genau?“ dürfte sich der ein- oder anderer Vertreter aus Borkener Unternehmerkreisen gefragt haben, bis die Blicke neugierig durch den Zuschauerraum wanderten und an zwei jungen Männern hängen-

blieben, die bisher so gar nicht in solch einem Rahmen in Erscheinung getreten waren. Deshalb klammerten sich beide schüchtern an ihren Kaffee und erwiderten die erstaunten Blicke mit einem freundlichen Nicken. Während Kisner den Moment der Verkündung als „sehr cool und besonders erlebte“, war Kruse eher belustigt, „uns kannte da niemand, wir standen da wie kleine blöde Jungs, die jemand vergessen hatte.“ Der Duft des Pioniergeistes mischte sich unter die Käse-Gurke-Häppchen und abgesehen von einigen wenigen Schulterklopfern dürften sich viele Anwesenden sicherlich gefragt haben, was zur Hölle ein kleines, noch unbekanntes Unternehmen mit einer Gewerbefläche in dieser Größenordnung anfangen wolle? „Im Nachhinein war die Idee damals doch ziemlich bescheuert“, fand selbst Kisner, „denn bei gerade mal 15, 16 Mitarbeitern hätten wir Reise nach Jerusalem



Beim Spatenstich brauchten die Chefs noch viel Fantasie, auf der Baustelle (Bild oben links) wurde die Vision trotz des Nebels immer klarer. Im Raesfelder Schloss (rechts) fand der User Solutions Day von Netgo statt

spielen können und wir hätten den Laden nicht voll bekommen.“ Der Laden hat immerhin eine Nutzfläche von 1300 Quadratmetern, erstreckte sich über zwei Geschosse auf einem Gelände von 3800 Quadratmetern. Warum die ursprünglich bescheuerte Idee, sich doch mehr und mehr als genialer Schachzug herausstellte, wusste Kisner ganz pragmatisch zu begründen: „Uns war völlig klar, dass wir an dem Objekt nicht pleitegehen.“ Grundlage dieser Einschätzung waren sichere Mieteinnahmen durch das integrierte Gründerzentrum und eine solide Zusammenarbeit mit Banken und Politik, die ihrerseits Anfang Mai eine namhafte Delegation zum obligatorischen Spatenstich schickte: Bürgermeister Rolf Lührmann, Wirtschaftsförderer Dr. Heiner Kleinschneider und Landrat Gerd Wiesmann. Während die Herren im feinen Zwirn den Fotografen mit einem schwungvollen Spateneinsatz eine Schuppe Erde



vor die Linse warfen, besannen sich die Netgo-Techniker auch in dieser besonderen Atmosphäre auf das Kerngeschäft. Da der Kunde auch an Feiertagen König sein sollte, waren sie auf alle Eventualitäten vorbereitet. „Wir haben sogar auf die Parkposition unserer Autos geachtet“, erzählte Thesing, „um nicht zugeparkt und im Fall der Fälle schnell bei einem bedürftigen Kunden vor Ort sein zu können.“

Neben dem ausgereiften Servicegedanken steckt in den Köpfen der Macher und Kreativen des IT-Dienstleisters immer auch der Anspruch, anders zu sein. Kisner selbst hat ein Faible für den Überraschungseffekt. Dabei müssen Ort und Inhalt einer Veranstaltung gar nicht unbedingt zueinander passen. Manchmal sollen sie es überhaupt nicht. Neugierde wecken durch das Besondere, das Außergewöhnlich, das etwas Verrückte. „Um die Leute überhaupt zu motivieren, soll eine Veranstaltung zu besuchen.“

Ein Beispiel? Wo für gewöhnlich im Mittelalter Ritter bei einem Krug Met auf Fußböden aus Ton- oder Steinplatten deftiges Schweinefleisch vertilgten, stolzierten geladene Kunden im altherwürdigen Rahmen über gediegene Holzböden. Im Rahmen eines sogenannten User Solution Days informierte die Netgo-Crew Kunden über Server- und Storagelösungen.

Mittelalter meets IT-Neuzeit im Raesfelder Schloss im Mai 2009. Ein Hingucker in jedem Fall, auch wenn Kisner betont, dass die Refinanzierung solcher Verkaufsveranstaltungen, schwer messbar und nachvollziehbar sei und er diesbezüglich Bruder im Geiste von Henry Ford sei. Der einstige Erfinder und Geschäftsmann philosophierte vor langer Zeit über den Sinn beziehungsweise Unsinn von solchen Veranstaltungen: „Fünfzig

Prozent bei der Werbung sind immer rausgeworfen. Man weiß aber nicht, welche Hälfte das ist.“

Viel Geld zu verdienen gab es für Kisner bei seinem Besuch einer Software-Firma im pakistanischen Lahore auch nicht, allerdings hat sich dieser Trip in seine Erinnerungen als sehr besonders eingeprent. Panzerschranken vorm Hotel, Porsche und Eselskarre auf einer Fahrspur und ein bizarrer Moment, den er niemals vergessen wird. Just in dem Augenblick, als sich sein zwei Meter großer, rothaariger Begleiter Brand nach der Fahrt vom Flughafen, aus dem Kleinwagen zwängte, geschah etwas Surreales. Der Anblick des roten Riesen, der sich zu ganzer Pracht aufgerichtet hatte, schockte und faszinierte die Menschen auf der Straße gleichermaßen.

„Die Welt stand einen Moment still“, erzählte Kisner, „Autos bremsen, die Münder der Kinder standen sperrangelweit offen. So jemanden hatten die Menschen dort wohl nie zuvor gesehen.“ Ironie des Schicksals: Das, was Brand und Kisner hingegen noch am selben Tag fassungslos machte, registrierten ihre freundlichen Gastgeber überhaupt nicht. Fast zwanzig wieselflinke Kakerlaken fluteten die Wand im Rahmen eines Geschäftsmeetings in exklusiver Lage. Nur Kisner, der seinem Gegenüber Brand mit leicht panischer Gebärdensprache zu signalisieren versuchte, sich doch nicht andauernd an die von Ungeziefer bevölkerten Wand anzulehnen, stand der Ekel und die Ohnmacht ins Gesicht geschrieben. Die Pakistani tranken derweil genüsslich ihren Tee. „Eine andere Welt“, sinnierte Kisner, „faszinierend und inspirierend zugleich.“

Raesfelder IT-Systemhaus spendet Computer für die Montessori-Gesamtschule
 Borken (die). Bei uns zu Hause wurde entschieden, dass es ab dem 18. Geburtstag keine Geschenke mehr geben sollte. Das so gesparten guten Zweck gespendet“, berichtet Benedikt Kisner. „Nach zwei erfolgreichen Geschäftsjahren wollten
 mein Geschäftspartner Patrick Kruse und ich wieder etwas Gutes tun.“
 Da kam der Kontakt über einen Vater zur Montessori-Gesamtschule in Borken gerade recht. In dem neu errichteten Computerzentrum im Obergeschoss fehlte es noch fast ausschließlich und die beiden Raesfelder Unternehmer schlossen sich, der Sch...
 zehntelegene Computer Kauf dringend benötigter neuer Computer erst einmal zurückstellen. Doch jetzt können unsere Schüler wieder an leistungsstarken und modernen Geräten arbeiten.“
 „Benedikt Kisner und Patrick Kruse gratulieren.“

BORKEN
Erste Firma baut auf Kasernenfläche
 Netgo kauft 3800 Quadratmeter
 Borken (wen). Das IT-Systemhaus Netgo aus Raesfeld hat als erstes Unternehmen im früheren Kasernengelände ein neues Büro- und Westinghouse-Gebäude errichtet. Wie die Geschäftsführer Benedikt Kisner und Patrick Kruse gestern am Rande eines Unternehmensfrühstücks in den Westinghouse-Räumen der Sporkenstraße, handelt es sich um eine Fläche von 3800 Quadratmetern direkt an der Kreuzung Dülmener Weg und 20 Mitarbeiter, die sich in Borken arbeiten werden.
 Der Neubau wird 1200 Quadratmeter Nutzfläche haben und weitgehend fertiggestellt. Mit einer Bauzeit von nun bis zwölf Monaten wird genehmigt.
 Zuerst ist ein Abrissverfahren damit beabsichtigt, das Gebäude Nummer 12 des Kasernestandplatzes abzurufen. Der Abriss werde voraussichtlich im nächsten Jahr beginnen. Bis zum Ende des Jahres 2014 soll der Firmenneubau fertig sein.
 „Für uns ist die Nähe zu den Kunden entscheidend“, erklärte als Grund für den Standortwahl. Die Firma hat noch eine weitere Ne...
 derung in Borken und will sich auf Lössen für die Kasernenfläche konzentrieren. Die Firma transportiert sich als Dienstleistungsunternehmen. IT-Systemhäuser für mittelständische Unternehmen, die Firma ist im Januar 2007 nachgegründet, von Benedikt Kisner und Patrick Kruse gegründet worden.
 Für das Kasernengelände werden die Vorarbeiten nicht sofort fertiggestellt werden. Der Fachbereich der Fachbereichsleiterin, auf BZ-Fachfrage, Der von... dass ein großer Teil der Kasernengelände... werden...
 An der Kreuzung Landwehr/Dülmener Weg hat das unvordringliche Kasernengelände 3800 Quadratmeter gekauft.
 Foto: Vn

Netgo will weiter wachsen
 Firma sichert sich im Gewerbepark 4000 Quadratmeter / Gründerzentrum
 Borken (wen). Die Firma Netgo hat sich im Gewerbepark 4000 Quadratmeter Grundstücke und die Option auf weitere 2000 Quadratmeter gesichert. Der Hauptausschuss hat dem Geschäftsführer Benedikt Kisner und Patrick Kruse zugestimmt (BZ berichtete).
 Der EDV-Dienstleister mit 30 Mitarbeitern baut bereits an seiner neuen Firmenzentrale mit 1300 Quadratmetern Nutzfläche. Sie soll im Januar/Februar fertig sein, berichtet Kisner. Die Geschäftsführer Benedikt Kisner und Patrick Kruse auf BZ-Nachfrage. Mit inter...
 giert in das Gebäude ist ein so genanntes Gründerzentrum. Auch für den Einzug dort gibt es die ersten Interessenten – eine Software-Firma und eine EDV-Anstalt.
 Weitere Räumlichkeiten können noch angezogen werden, berichteten die beiden Geschäftsführer. Insgesamt stoben über 340 Quadratmeter zur Verfügung.
 Jedem Unternehmer sollen dort die Möglichkeit bekommen, günstig ihre Projekte zu entwickeln.
 Die Firma Netgo wachse weiterhin stark. Deshalb ha...
 be man sich in der Nachbarschaft die Grundstücke gesichert, um für die Zukunft gerüstet zu sein. Es habe auch andere Interessenten gegeben. Denen ist die Firma jetzt zuvorgekommen. Konkrete Pläne für die 4000 Quadratmeter gab es derzeit aber noch nicht.
 Der Dienstleister betruet unter anderem die EDV in das Rechenzentrum des internationalen Konzerns Brothier, der vor allem durch seine Drucker bekannt ist. Beschaffung, Si...
 cherheit, Wartung – a liegt in Netgo-Handen. Borken will man Firmenkunden künftig angenehmer empfangen, als derzeit noch in Erle möglich ist. Dazu gehört es großzügiges Foyer, das sich öffnet sowie ein Gebäude, das mit Wärmepumpen modernsten Energiestandards entspricht.
 Kisner und Kruse betonen dabei, dass ihr Start-up-Mittleren Firmen der Region liege. Das soll nicht vernachlässigt werden.

Das Foyer der Firma Netgo öffnet sich später mit einer großen Glasfront zur Landwehr hin.



Zurück im beschaulichen und herrlich bürokratischen Deutschland legte eine klirrende Kältewelle die Arbeiten auf dem ehemaligen Kasernengelände auf Eis, während zumindest die Umsatzzahlen zu Beginn des Jahres 2010 die frostigen Gemüter erwärmten. Grund zur Freude: Eine Steigerung von über 40 Prozent auf rund 4,5 Millionen Euro Umsatz, die Mitarbeiterzahl seit Gründung verdreifacht und

Der Umsatz-Boom ließ die IT-Welt aufhorchen und NETGO in neuem Licht erstrahlen

eine Firmenstrategie, die keinen Stillstand duldet. Die Jungunternehmer investierten einen Großteil der Überschüsse in die Qualifizierung des Personals und die Verbesserung der Strukturen. Noch mehr Qualität und Service bei immer komplexeren und anspruchsvolleren Dienstleistungen. Eine rasante Entwicklung – die von der Umwelt und auf dem IT-Markt nicht unbeobachtet blieb: Sprung unter die

Top 5 beim Start Award in der Kategorie „Wirtschaftlich erfolgreiches Jungunternehmen“ und eine Nominierung der Stadt Borken für den renommierten Mittelstandspreis der Oscar-Patzelt-Stiftung. Bei der Bewertung der einzelnen Unternehmen betrachtet eine Fachjury unter anderem Wachstum, Schaffung von Arbeitsplätzen und regionales Engagement.

Glücklicherweise ging es bei regionalem Engagement eher um soziale Projekte als um regionales Engagement bei Pflasterarbeiten.

Wobei das Engagement im Frühjahr 2010 weniger das Problem war, sondern vielmehr die Planung und Koordination abenteuerlich erschienen. Geschäftsführer Kruse, wohlgeremkt Sohn des ehemaligen Bauunternehmers Dieter, hatte im Frühjahr die Mitarbeiter mit den Worten, „wenn alle mit anpacken sind wir an einem Samstag damit fertig“ zu einem gemeinsamen Arbeitseinsatz motivieren können. Ein ungutes Gefühl dürfte ihn selbst in dem Moment beschlichen haben, als er an jenem besagten Samstag im Frühjahr 2010 am Firmensitz ankam. Entgegen seinem generell eher tiefenentspannten Naturell, tigerte er schimpfend wie ein Rohrspatz über den Platz.





Was auf den ersten Blick an Disneys sieben Zwerge erinnert, war echte Männerarbeit: Das Auslegen der Teichfolie vor dem Eingangsbereich

„Die haben hier nur eine kleine Fläche abgezogen und nichts vorbereitet.“ Sehr zur Verwunderung und Belustigung erster ankommender Mitarbeiter, die die Laune des Chefs aus sicherer Entfernung beobachteten. Aus einem Samstag wurden mehrere Tage. Aus mehreren Tagen mehrere Wochen, was aber dem generell gut geplanten und koordinierten Umzug nicht im Wege stand – es durfte gefeiert werden!

Am vierten Juli luden vierzig Mitarbeiter Neugierige, Kunden und Geschäftspartner zum Tag der offenen Tür in den „Glaspalast“, wie der neue Firmensitz von der Borkener Zeitung betitelt wurde, feierlich ein. Der klischeebehafteten Vorstellung einer seriösen und gediegenen Eröffnung im be-

schaulichen Münsterland trotzten die Computerfreaks mit einer eher ungewöhnlichen Angebotsvielfalt für Jung und Alt: Formel-1-Simulator, Wildwater-Rafting und einer Spiderman-Wand, an der viele kleben blieben. Auch emotional. „Wir wollen besondere Wohlfühlmomente kreieren“, beschreibt Kisner den eigenen Anspruch, Netgo immer wieder neu zu erfinden.

Netgo von oben: Neben den klotzigen Lagerhallen in der Nachbarschaft wirkt die Firmenzentrale schön abgerundet





Im Juli 2010 erlebte Netgo Borken im Foyer seine spektakuläre Einweihung. Während viele Besucher andächtig den Worten des Borkener Bürgermeisters Rolf Lührmann (links) lauschten, vergnügten sich ihre Kinder auf der welligen Hüpfburg (Foto rechts)

Wie das konkret aussah? Casino für den Kick bei den Männern und nicht zuletzt ein wenig Magie, die von Kruse in der wohl kürzesten und legendärsten Rede eines Geschäftsführers im Rahmen einer Neueröffnung mit folgenden Worten angekündigt wurde: „Vielen Dank. Und

jetzt kommt der Zauberer.“ Kurz und knackig, nachdem sein Pendant Kisner zuvor den besonderen Werdegang in einer etwa zehnminütigen Rede emotional und faktisch ausgeschmückt hatte. In besonderem Ambiente: Den Blick von der geschwungenen Treppe auf die vielen Besucher im Foyer erlebte Kruse als „sehr besonders“, während die Emotionen bei Kisner die oft bemühte Achterbahnfahrt durchliefen.

Auf den Trubel folgte die Stille. Während die Lautstärke in den hoffnungslos überfüllten Büros am alten Standort in Raesfeld eher an das bunte Treiben einer italienischen Großfamilie erinnerte, empfanden die Mitarbeiter den Bau auf dem alten Kasernengelände zunächst wie eine gespenstische Geisterstadt. „Wir sind am ersten Arbeitstag wie bekloppt durch die Flure gelaufen und haben kontrolliert, ob die Telefone auch wirklich funktionieren“, erinnerte sich Fasselt an die Anfänge. Einzelbüros, Platz im Überfluss und





eine fast greifbare Stille. „Das war toll, irgendwie surreal und doch nicht ungefährlich.“ Der vom Standort Raesfeld gewohnte Reflex, seine Büronachbarn als Ratgeber, Problemlöser und Ideengeber zu unterstützen, drohte zu verpuffen. „Glücklicherweise konnten wir die ausgiebige Gesprächskultur nach Borken retten“, freute sich Fasselt, so dass die Mitarbeiter weiterhin untereinander das Gespräch suchen und hervorragend vernetzt sind.

So gut, dass sich wenige Wochen nach der Eröffnung die Chance auf eine ganz besondere Auszeichnung für das Borkener Unternehmen wie ein Lauffeuer verbreitete und die Mitarbeiter Kisner und Kruse die Daumen drückten. Auf ging es zum Mittelstandspreis nach Düsseldorf. Im Gepäck schlummerte die vage Hoffnung, vielleicht doch als eine der ganz wenigen Unternehmen als Finalist ausgezeichnet zu werden. Bundesweit bewarben sich über 3500 Betriebe für diesen Preis, der von der Zeitung *Die Welt* als begehrteste Wirtschaftsauszeichnung deutschlandweit geadelt wurde.

Am Samstag, den 9.10.2010 um 18.30 Uhr erloschen die Deckenfluter im exquisit arrangierten Ballsaal des Maritim Hotels, zu den virtuosen Klängen der Geigerin Vanessa Mae.

Kisner und Kruse hatten ihre Plätze eingenommen und beobachteten den Lichtpegel, der aufgeregt über die Gesichter der Nominierten hüpfte und flimmerte. „Als Finalist zeichnen wir heute ...“, durchschnitt der Moderator die aufgeregte Stille, bis der Spot den Tisch der Borkener auffallend lange erhellte, „Netgo aus.“

Es folgten einige verbale Streicheleinheiten des Laudators, der den unternehmerischen Mut, die hervorragende Gesamtentwicklung und die sozi-



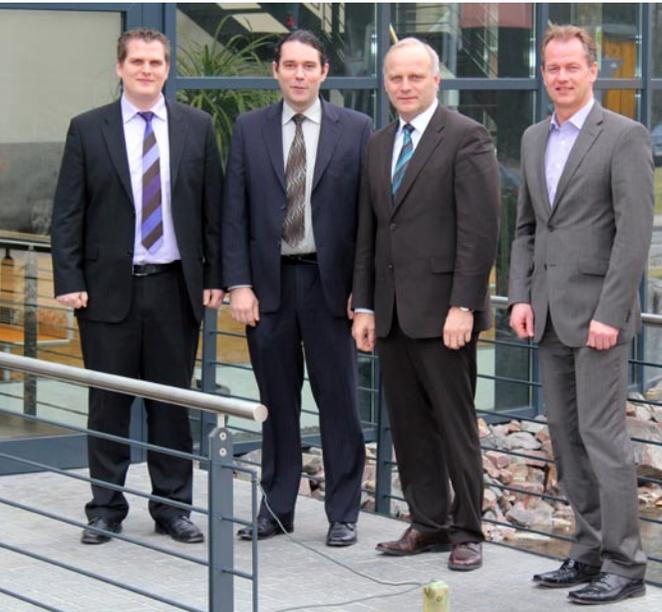
Im feinsten Zwirn mischten sich die Geschäftsführer von Netgo für das Siegerfoto unter die Preisträger und genossen den einzigartigen Moment in vollen Zügen

ale Ader des Unternehmens lobte. Wer dann noch weitere Unternehmen wie z. B. die Sila Consulting GmbH am Markt erfolgreich zu platzieren wusste, hatte die Ernennung zum Finalisten wahrlich verdient. Seine Worte.

„Ein irres Gefühl. Wir hatten mit der Auszeichnung überhaupt nicht gerechnet.“ Die Worte von Kruse. Der hielt für das Siegerfoto die Trophäe lässig in der rechten Hand, während Kisner den Triumph vor ihm kniend mit einem viktorianischen Lächeln auskostete. Chapeau Netgo!

Das fand auch der Vredener CDU-Bundestagsabgeordnete Johannes Röring bei seinem Besuch bei Netgo im Februar 2011. „Vor dem Hintergrund, dass die Firma erst 2007 gegründet wurde, ist dies schon als sehr großer Erfolg zu bewerten“, lobte er die rasante Entwicklung. Die Umsatzzahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr 2010 taten ihr Übriges: Wachstumssteigerung von 40 Prozent auf 6,5 Millionen Euro Umsatz. Was nun also machen mit der Kohle?

Vielleicht kam da der Casinoabend im Bocholter Ribhouse gar nicht so ungelegen. Kurzerhand verwandelten viele eifrige Hände das rustikale, kulinarische Gaumen-Etablissement im Stadtwald in ein Eldorado für Jeton-Liebhaber, Adrenalin-Junkies und Glücksspieler. „Bis heute fragen mich noch Kunden, ob wir noch einmal so einen



Casinoabend veranstalten könnten?“, erinnerte Techniker Frank Thesing an den Kultcharakter dieser Veranstaltung. Patrick Kruse und Benedikt Kisner widerstanden der Verlockung des schnellen Geldes. Statt auf schwarz oder rot, setzten sie vielmehr auf Wachstum und Innovation. Reseller statt Roulette. Die Gründung des neuen Geschäftsbereiches Netgo Reseller-Solutions revolutionierte den Grundgedanken, andere Systemhäuser einzig und allein als

Krawatten und Lackschuhe: Für den Besuch des Bundestagsabgeordneten Johannes Röring (2.v.r.) und Frank Richter (r.) aus der Borkener CDU warfen sich die Geschäftsführer in Schale (Foto links). Ähnlich schick verlief auch der Casinoabend im Ribhouse (Foto oben)

Konkurrenz zu betrachten. Eine Unterstützung oder gar Zusammenarbeit mit ursprünglich konkurrierenden Systemhäusern klingt kurios, ist aber Teil des Netgo-Weges. „Wir setzten auf Kooperation auf diesem Verdrängungsmarkt“ erklärte Kisner, „durch unser Know-how uns unsere hervorragend geschulten Mitarbeiter haben wir schon jetzt eine exponierte Stellung erworben.“ Und auch die Expertise, sehr komplexe und prestigeträchtige Projekte

zu betreuen. So wie durch den technischen Leiter Andreas Berthold, der 2011 beginnend die Optimierung der Abläufe in einem Rostocker Rechenzentrum mit 120 Mitarbeitern koordinierte. Was zunächst wenig spektakulär klang, entpuppte sich als ein langfristiges Projekt mit außergewöhnlichen Dimensionen. In dem Rechenzentrum liefen

**Um die Kunden
anzulocken,
müssen wir uns
immer wieder
etwas Besonderes
einfallen lassen**

die Rechenleistungen der Finanzämter von sechs Bundesländern zusammen. Das betraf nicht weniger als 30 Millionen Menschen. „Die haben die IT sämtlicher Finanzämter zentral nach Rostock ausgelagert“, erzählte Berthold, der fortan nicht nur geografisch zwischen dem Münsterland und der Hansestadt regelmäßig pendelte, sondern auch kulturell. Dem sterilen, mehrtägigen Hoteldasein an der Ostsee, folgten Lan-Partys, Grillabende und Dosenbier in seiner Borkener Männer-WG. Von 2010 bis 2012 als Untermieter im Haus von Dirk Brand. Von 2012 bis 2014 dann in einem angemieteten Haus in der Nähe des Kreishauses in der konservativen Vogelsiedlung. Der Bitte des Vermieters folgend, weder die akkurat gestutzten Hecken, noch überhaupt irgendwas anzufassen, konzentrierte sich das Netgo-Dreigestirn nach getaner Arbeit auf das professionelle Umdrehen der Bratwürste. In der WG lebten neben Berthold noch Christan Schulte und Sebastian Brauckmann, dessen Freundin zum Studium in England weilte. „Das war eine geniale Zeit, ein bisschen wie Studentenleben mit Geld“, frohlockte Brauckmann, der einige Jahre später im Juni 2015 bei Netgo den Sprung zum Vertriebsleiter Reseller-Solution schaffte. In erster Linie

durch großes Engagement und harte Arbeit. Am Rechner, bei Qualifizierungen in Testzentren, am Telefon und vielleicht auch ein kleines bisschen im Boot.

Nicht in irgendeinem Boot. In einem Drachenboot. Brauckmann war einer von 16 Mitarbeitern, die mit ihren Paddeln unkoordiniert im Pröbstingsee rumstocherten. Jeder irgendwie auf seine Art und Weise, was die Trainerin Gaby Straßel im Rahmen der Wettkampfvorbereitung verzweifeln ließ und Steuermann Henry Labs zum HB-Männchen mutierte: „Nur Gaby redet“, rief er den witzelnden Blödelbarden zu, die gemeinsam rätselten, ob mehr Wasser im Boot oder im See sei. Schon 2010 hatte sie sich die Netgo Serverflotte bis auf die Knochen blamiert. Das Training zeigte Wirkung. Dem Boot blieb beim Dragonboat Cup im Mai 2011 ein weiteres Desaster erspart. Bei den Qualifikationsläufen reichte es zwar nicht für das Finale, aber immerhin für Platz 20 von 36 angetretenen Booten.

Ähnlich schweißtreibend, wenn auch weniger anstrengend, gingen die Wasserwochen bei Netgo in die nächste Runde. Kisner geriet ins Schwitzen, als er auf den Anmeldebogen für die Schiffstour der Ocean Diva von Rees nach Düsseldorf blickte.



Viele bedeutende Reseller-Kunden hatten sich angemeldet. „Ich hatte wirklich Schiss, dass es ein katastrophaler Abend wird“ beschrieb Kisner seine Gefühlslage vor dem Auslaufen, „einige Gäste waren weit über 50. Was wollten die auf einem Partyboot? Mögen die überhaupt die Musik?“ Und wie sie die mochten. Das edle Party-schiff schunkelte durch die Nacht, was weniger auf den Wellengang und mehr auf die rhythmischen Tanzeinlagen unter Deck zurückzuführen war. „Ein super Event, dass extremst gut angenommen wurde.“

Wasserwochen bei Netgo: Beim Dragonboatcup stach die IT-Serverflotte in See, während sich geladene Kunden auf der Ocean Diva unter Deck vergnügten und ausgelassen tanzten ...





And the Oscar goes to ... Patrick Kruse und Benedikt Kisner (rechts) nehmen in Düsseldorf den großen Preis des Mittelstandes entgegen

Was für ein bezauberndes Déjà-vu! Das dürften sich Benedikt Kisner und Patrick Kruse gedacht haben. Mal wieder Herzklopfen, mal wieder die feinste Robe entstauben, mal wieder in das Maritim nach Düsseldorf. Zwei Jahre nach der Ernennung zum Finalisten beim

Mittelstandspreis führen die Beiden ein weiteres Mal in die Landeshauptstadt. Und mal wieder hatten sie das Gefühl, mehr Gäste als Preisträger zu sein. Beim Blick auf die Liste der Nominierten schüttelte Kisner gedankenverloren seinen Kopf und stupste seinen Kompagnon an. „Patrick, das kannst du vergessen. Schau mal, wer alles nominiert ist. Mach da einfach einen Haken dran.“ Und so erhoben sich die beiden wenige Augenblicke später artig, um dem Preisträger standesgemäß zu applaudieren. Einige Sekunden verstrichen. Erst als die Blicke auffällig lange auf ihnen ruhten, schaute Kruse irritiert auf die Videoleinwand. „Ursprünglich sind wir nur aufgestanden, um für den Sieger zu klatschen.“ Was sie strenggenommen auch taten. Man darf sich durchaus auch mal selbst auf die Schulter klopfen. Netgo war einer von nur drei Preisträgern in NRW. „Vom Gründer zum Gründerzentrum“, lobte Stiftungsvorstand Doktor Helfried Schmidt in seiner Laudatio. Netgo erlaube auch anderen Start-Ups in den eigenen vier Wänden durch günstige Mietbedingungen und gelegentliches Know-How ein klein wenig auf der Erfolgswelle mitzusurfen. Das Gründerzentrum war innerhalb eines Jahres ausgebucht. Auf 340 Quadratmetern tummelten sich sieben Jungunternehmer, um ihre Idee von gewinnbringender Logistik, Optimierung von Software und dem künstlerisch-kreativen Chancen in der Filmbranche zu verwirklichen. Das Filmteam hätte mit dem Titel Wolke 7 einen Kurzfilm über den Vermieter Netgo drehen können. Das passte aus zweierlei Gründen: wirtschaftlich und auch inhaltlich. Denn mit der Gründung der Data Westfalia brachte Netgo das Phänomen der Wolke ins Münsterland. „Ihre Cloud aus der Region“. Vertrauen und Transparenz für Leistung

und Kompetenz. Das nächste Puzzlestück auf dem Weg nach oben.

Wie konnte ein 2007 gegründetes Unternehmen den Umsatz vom ursprünglich 1,7 Millionen Euro und die Mitarbeiterzahl von sechs innerhalb von nur knapp vier Jahren fast verzehnfachen? Diese Frage stellte sich auch der Münsteraner Regierungspräsident Professor Doktor Reinhard Klenke und reiste zur Beantwortung selbiger aus der Domstadt in die Kreisstadt. Sein Besuch im Zeitraffer: Firmenbegehung, Händeschütteln, Oskar begutachten, Oskar anfassen und ein beruhigendes Fazit, das wie Musik in den Ohren der Mitarbeiter und des Bürgermeisters Rolf Lührmann geklungen haben mag: „Ich mache mir über den Standort Münsterland überhaupt keine Sorgen.“ Sprach er und verschwand wieder. Warum sich auch Sorgen machen? Kisner und Kruse hatten für das Fachkräftemangel-Genörgel in der ländlichen Region längst ein Gegengift ent-

wickelt: das Münsterland schmackhaft machen. Weniger mit westfälischem Kochschinken oder dem Münsterländer Pott's Landbier – sondern mehr durch hervorragende Aufstiegsmöglichkeiten und den Netgo-Wohlfühlfaktor. „Und wenn die Leute erst einmal hier sind, wollen sie auch gar nicht mehr weg“, augenzwinkerte Kisner. Und zwischendurch mal weg, sollte ja in jedem Fall erlaubt sein. Schließlich cruiste Kruse mit einem geliehenen Oldtimer auf einem Hersteller Incentive um den Gardasee und segelte im September mit der Netgo-Crew auf dem Ijsselmeer. Moment mal! Ijsselmeer, da war doch was?! Schon 2010 luden die Geschäftsführer auf einen Einmaster, auf dem die Mitarbeiter in 2er und 4er Kabinen zusammenhockten und zusammenrückten. „Super Ausflug. Solche Events schweißen zusammen“, fand Kisner, der zusammen mit seinen 16 Mitsegelern die Magie des Ausfluges per Unterschrift im Netgo-Logbuch dokumentierte.



*Faszination
Ijsselmeer:
Die Mitarbeiter
widmeten dem
Segeltörn sogar
einen besonderen
Logbucheintrag*



Im Dezember 2012 schufen Benedikt Kisner und Patrick Kruse betriebsintern offiziell eine Marketingabteilung, die schon im Januar 2013 sämtliche Kanäle befeuerte, um den obligatorischen Spatenstich für den Neubau der Bocholter Filiale im Technologiepark anzukündigen. Das Prestigeobjekt an der Konrad-Zuse-Straße sollte nach der Idee von Kruse den „nächsten Schritt für eine optimale Kundenbetreuung in Bocholt“ darstellen. Und Perspektive braucht ja bekanntermaßen Personal. Gerne qualifiziert und daher von Kindesbeinen an optimal gefördert. Spätestens mit der Ernennung Kisners zum Nachfolger des scheidenden AIW Vorstandes des



Men in Black: Was rein optisch fast ein wenig an eine Beerdigung erinnerte, war der Beginn des neuen Standortes in Bocholter Technologiepark

Borkener Regionalvorstandes Joachim Seibel, hatte der Erler diesen Blickwinkel noch stärker verinnerlicht. Frühförderung für die zukünftigen Mitarbeiter der Unternehmen in der Region. Da könnte ja auch ein Rohdiamant für Netgo dabei sein. Und wer weiß, vielleicht verspürten die beiden Geschäftsführer unterbewusst das Verlangen, kleinen Menschen unter die Arme zu greifen. Schließlich steckten sie mit ihrer Geschäftsidee selbst noch wenige Jahre zuvor in Kinderschuhen. Damit diese laufen lernen und irgendwann zum großen Sprung ausholen, unterstützten die Beiden Kindergärten mit einer Sprachlernsoftware für die Sprachentwicklung. So kreierte sie eine herausfordernde Umgebung für die kleinen Pampas-Pioniere in der Kita St. Marien in Gemen. Im Februar 2013 erhielt Kisner die Patentplakette für die Unterstützung des Projektes „Haus der kleinen Forscher“. Dabei experimentierten die Drei-Käse-Hochs mit den Elementen Wasser, Luft und Licht. Ließen sich von Magnetismus und Pipetten gleichermaßen faszinieren. Eine Initiative, um Kindern in der Entwicklung zu unterstützen und vielleicht irgendwo geniale Erfinder-Gene à la Stephen Hawking oder Tim Berners-Lee zu stimulieren. Die Lachmuskeln hingegen stimulierte Bruno Günna Knust bei seinem Besuch in der Borkener Stadthalle im März vor 600 geladenen Gästen, die bei Currywurst, Schnitzel und Frikadelle den verbalen Scharmützeln der Ruhrpottschnauze fasziniert lauschten. Allen voran Kisner, der schon seit Kindesbeinen ein Faible für den ehemaligen Stadionsprecher des BVB hat. „Den habe ich zuvor schon einmal mit meinem Vater gesehen.

Stilecht mit Currywurst und Frikadelle die Ruhrpottschnauze Bruno Günna Knust in die Stadthalle gelotst

Finde es total faszinierend, dass er als Alleinunterhalter in einem Theater im Dortmunder Süden jeden Tag volle Hütte hat.“ Und dann wurde 2013 noch der Große-Jungen-Traum wahr: Las Vegas. Als die Einladung von Hewlett Packard 2013 im Rahmen einer global Partner Conference ins Haus flatterte, ließen sich die Jungunternehmer nicht lange bitten. „Wir haben spontan schnell noch einmal das Wochenende davor und dahinter drangehangen“, erzählte Kisner, der den langen, neuntägigen Trip bei seiner Frau Patricia mit jeder Menge langweiliger Meetings und Business in Überlänge zu rechtfertigen versuchte. Die offizielle Version. Die auch zunächst jeder oberflächlichen Überprüfung standhielt. Den Besuch des Freizeitparks in Los Angeles, die Fahrt in der Stretch Limousine und ein Abstecher ins Hardrock Café in Key West, hatte Kisner im Vorfeld so explizit nicht erwähnt.

Im Prinzip nicht weiter tragisch, hätte Kruse nicht von Freiheit und Nostalgie besudelt, einen besonderen Moment im Hardrock Café per Standort in einem Social Media gepostet. Da behaupte noch mal einer, what happens in Vegas, stays in Vegas. Pustekuchen. „Ist das dein Ernst?“, fragte Kisner beunruhigt, als er das verräterische digitale Detail bemerkte. Noch bevor Kruse seinen





Fauxpas korrigieren konnte, wurde der Eintrag gelickt. Klick. Und nochmal, klick, klick. Einen Daumen hoch gab es, wie sollte es anders sein, von Kisner Ehefrau Patricia, die eine halbe Stunde später ihren reumütigen Ehemann am Telefon hatte. Der nuschelte irgendwas von „blöd gelaufen“ in den Hörer, während sie ganz amüsiert konterte: „Schatz, das ist kein Problem. Ich fand deine Geschichten ehe süß, warum du länger in die USA musst. Habe das eh nicht wirklich geglaubt.“

In der Borkener Stadthalle sorgte Bruno Günna Knust vor 600 geladenen Gästen für ordentlich Alarm



Ihren Augen trauten K&K auch nicht zu Beginn der Reise, als sie nach der Landung ihrem Navi folgend mit dem Mietwagen zum Hotel wollten. Mit jeder Meile wurden die Straßenkreuzungen dunkler, die brennenden Mülltonnen häufiger und die Goldkettchen der zwielichtigen Gestalten länger und schwerer. Das Klischeekarussell drehte sich auf Hochtouren, als Kisner am Straßenrand anhielt, um Navi und Adresse erneut abzugleichen.

Während Kruse auf seinem Sitz nervös umherrutschte, ärgerte sich Kisner über die Idee der Beiden, bei der Unterkunft möglichst viel Geld zu sparen.

Den Technikern bereitete derweil eine andere Entwicklung Kopfzerbrechen. Seit der Firmengründung hangelten sie sich oft in einer Art Doppelrolle durch ihren Arbeitstag: Bestandskunden versorgen und vor-Ort-Projekte betreuen. Was zu Beginn bei überschaubarem Auftragsvolumen noch gut zu händeln war, bereitete durch das enorme Wachstum immer mehr Gewissenskonflikte. „Wenn ein Techniker gerade vor Ort etwas installierte und dann ein Anruf bekam, dass ein anderer Kunde dringend Hilfe benötigte, musste



er in dem Moment einen Kunden unglücklich machen“, beschrieb Andreas Berthold, technischer Leiter, die Notwendigkeit einer Veränderung. Die gab es dann 2013. Um die Leute in den Projekten zu entlasten, entstand der sogenannte Service Desk. „Ein ganz wichtiger Baustein des Erfolges“ urteilte Berthold. Zu Beginn ackerten Martin Schmeing und Jonas Deißner noch als Einzelkämpfer an der Telefonfront. Schnee von gestern. „Alle Anfragen per Telefon oder per Mail landen jetzt immer zunächst beim Service Desk“, erläuterte Berthold, „So können wir schon zu Beginn eines Problems die Weichen für eine optimal und effektive Lösung stellen.“ Dabei haben die qualifizierten Mitarbeiter

allerdings nicht nur den Anspruch wie bei einem Call-Center, die Anfragen einfach nur entgegenzunehmen. „Wir wollen im Idealfall per Beratung oder Fernwartung unmittelbar helfen.“

Martin Schmeing und Jonas Deißner waren die Pioniere bei der Einführung des Service Desk





Entgegen des Trends der Globalisierung stand das Jahr 2014 bei Netgo ganz im Zeichen des Ausbaus der regionalen Vormachtstellung. Die Weltherrschaft fängt ja bekanntermaßen vor der Haustüre an – also im Westmünsterland. Schon Ende 2013 verkündete die Netgo-Führung die Eröffnung einer weiteren Niederlassung im Gebäude der Wirtschaftsförderungsgesellschaft an der Erhardstraße in Ahaus. Für die Leitung konnten die Geschäftsführer Witold Kunz gewinnen, kein Mitglied der sprichwörtlich beliebig austauschbaren Duos Hinz und Kunz, sondern ein verlässlicher, erfahrener Mitarbeiter. „Von Ahaus aus können unsere Kunden in der Region auf eine

Die neuen Standorte in Ahaus (Foto oben) Coesfeld (mitte) und Bocholt (rechts) ergänzen den beeindruckenden Hauptsitz in Borken (Luftaufnahme)

optimale und zeitnahe Versorgung bauen“, erklärte Geschäftsführer Patrick Kruse den strategischen Schritt.

Neben dem Hauptsitz in Borken und den Dependancen in Bocholt und Coesfeld, folgte mit Ahaus eine erste Niederlassung im Nordkreis. Ein Umsatzplus von 10 Prozent auf 12 Millionen Euro und die feierliche Eröffnung der Niederlassung im Bocholter Technologiepark untermauerten den Aufwärtstrend. „Sind sie genauso scharf wie wir?“ Mit diesem Motto lud Netgo seine Kunden zu einem gesalzenen Grillevent und öffnete Tür und Tore des neuen Prestigeobjektes im Industriegebiet. „Wir dürfen uns auf diesen Zahlen und Entwicklungen nicht ausruhen“, mahnte Benedikt Kisner, „wir wollen die Organisation und Struktur immer weiterentwickeln.“

Entwickeln war auch genau das Stichwort für zwei junge Männer und drei Frauen vom Borkener Berufskolleg, die den vierten Platz beim Deutschen Gründerpreis für Schüler erhielten. Gegenstand

**Auszeichnung für
NETGO zum
Newcomer des
Jahres 2014**

ihrer fiktiven Selbständigkeit war die Entwicklung eines modular aufgebauten Gerätes, das Smartphone, Tablet und Desktop integriert. Unternehmerpatre war unter anderem die Spezialisten von

Netgo, die die Schülergruppe mit praktischen Tipps unterstützten und ihnen Einblicke in die Abläufe eines IT-Unternehmens gewährten.



Gelacht, geklönt und gekrönt: Die Netgo Kunden lachten über David Werker, klönten beim geselligen Bierchen im Rahmen der Neueröffnung des Bocholter Standortes (rechts) im Technologiepark und krönten Netgo mit einer Weiterempfehlungsrate von über 92 Prozent zum Newcomer des Jahres 2014 (unten rechts)



Es kommt anders, wenn man denkt! Das war das Motto der Bühnenshow von David Werker im Borkener Vennehof, zu der Netgo wieder seine Kunden geladen hatte. Vielleicht ist genau diese außergewöhnliche Mischung aus professioneller geschäftlicher Verbindung einerseits und gemeinsamen geselligen Events andererseits, maßgeblich für die gefühlte und auch gemessene Kundenzufriedenheit verantwortlich. In der jährlichen Umfrage zum „Besten Systemhaus Deutschlands“ von der Zeitschrift COMPUTERWOCHE und ChannelPartner wird unter anderem die Weiteremp-



fehlungsrate erhoben. Auf die Frage „Würden Sie Ihr Systemhaus weiterempfehlen?“ konnten Teilnehmer der Umfrage ihren Geschäftspartner auf einer Skala von null Prozent (keinesfalls) bis 100 Prozent (uneingeschränkt empfehlenswert) bewerten. Netgo schaffte es 2014 auf Platz 13 mit einer Weiterempfehlungsrate von 92,3 Prozent der Kunden und wurde von der Zeitschrift zum Newcomer des Jahres gewählt. „Das ist eine tolle Sache“, jubelte Kisner, „diese Rückmeldung von Experten und Kunden ist sehr aussagekräftig. Wir wussten, dass wir damit auf einem guten Weg sind.“





Im Rahmen der BIG (Zeitungsartikel Borkener Zeitung) strandeten viele Besucher zum Chillen und Grillen im angesagten NETGO BEACH CLUB im Juni 2015

Der Weg auf dem sich die IT-Firma aus dem Westmünsterland befand war vielversprechend, keine Frage. Und doch stellte die rasante Entwicklung das Zusammenspiel der einzelnen Abteilungen vor Probleme. Die immer komple-

xeren Abläufe forderten im Frühjahr 2015 eine komplette Systemumstellung. „Ohne diese wäre das enorme Wachstum der vergangenen Monate bis heute nicht möglich gewesen“, betonte Andreas Berthold die wirtschaftliche Tragweite der strategischen Veränderung. Während das alte ERP-System an seine Grenzen stieß, musste das neue System noch effektiver eine Vielzahl miteinander kommunizierende Anwendungssoftware vereinen. Dazu zählt beispielsweise die Verknüpfung von Warenbewegungen, Anlieferungen und Rechnungen. Das alles unter dem Deckmantel eines neu eingeführten Ticketsystems. „Freitagnachmittag wurde das alte Programm abgeschaltet, ab Montag haben dann alle 80 Mitarbeiter nach einer vorangegangenen Schulung wie selbstständig mit dem neuen gearbeitet“, erinnerte sich Mitarbeiter Andreas Berthold. Keine

Zauberei, sondern das Ergebnis der Wochenendschicht einiger Mitarbeiter, die alles bis ins kleinste Detail vorbereitet hatten. Mittendrin war auch Benedikt Kisner, der sich gedanklich bis zur letzten Stelle hinterm Komma reinfuchste. „Beindruckend“, urteilte Berthold, „dass sich ein Geschäftsführer bei der ohnehin großen Belastung das ganze Wochenende so einbringt und jedes kleinste Detail nachvollziehen möchte.“ Langeweile war es wohl er nicht, die ihn antrieb. Als Mitorganisator der anstehenden BIG (Borkener Industrie- und Gewerbetage) türmte sich ein Wust von zu erledigenden Dingen auf seinem Schreibtisch oder im digitalen Postfach. Seine entspannteste Idee für die BIG verlief dabei nicht im Sande. Ganz im Gegenteil: Kipplaster schüteteten auf den Parkplatz des Hendrik De Wynen-

Gewerbepark tonnenweise Sand. Nachdem der Borken Beach nicht wie in den Vorjahren auf dem Marktplatz stattfinden konnte, zauberten die Geschäftsführer das Südseefeeling kurzerhand auf das eigene Firmengelände. Mit frechen Hip-Hop-Klängen beim „Black-Beach“, Borkener Grillmeisterschaften und dem chilligen Strandfeeling im angesagten Netgo Beach Club. Innerhalb weniger Wochen der zweite Veranstaltungs-Coup, nachdem zuvor Comedian Tony Mono in der voll besetzten Stadthalle die Netgo-Kunden restlos begeisterte hatte.



Mag den großen Auftritt: Tony Mono begeisterte mit weiblicher Verstärkung die Netgo Kunden in der Stadthalle



Auch die Kunden aus dem Ruhrgebiet kamen absolut auf ihre Kosten beim IT-Zechengespräch im Zollverein Essen. Eine Veranstaltung vergleichbar mit der CeBit. Nur viel kleiner, aber nicht weniger exklusiv. 350 geladene Kunden genossen unter anderem den Auftritt professioneller Speaker wie Günther Dueck, ehemaliger IBM-Vorstand, der herrlich süffisant über das Thema Schwarmintelligenz und -dummheit referierte. An den Ständen stillten Experten namhafter Partner den Wissensdurst der Kunden. „Manchmal müssen wir richtig einen raushauen“, beschrieb Kisner den finanziellen Aufwand, bei dem einige ausgewählte Netgo-Mitarbeiter durch das historisch nostalgische Bergbauambiente wuselten. „Ohne einen außergewöhnlichen räumlichen oder inhaltlichen Rahmen ist es kaum möglich, Kunden in der heutigen Zeit für so eine In-foveranstaltung zu begeistern.“ Aber lohnen sich Ausgaben in dem Rahmen nur um den Kunden ein besonderes Gefühl oder eine besondere Erinnerung zu geben? „Sehr ungewiss“, räumte Kisner ein, „und trotzdem werden solche Veranstaltungen auch zukünftig Teil unserer Philosophie sein.“ Nicht zuletzt, weil das große Engagement in regelmäßigen Abständen auch honoriert wird. Am 7. November 2015 nahmen die Chefs in Berlin stellvertretend für die hervorragende Arbeit der Mitarbeiter die Ehrenplakette entgegen. Nach der Nominierung zum Finalisten (2010) und der Ehrung (2012) sozusagen das Triple beim Großen Preis des Mittelstandes. „Ich bekomme immer die Preise oder Plaketten, das hat schon Tradition“, amüsierte sich Kisner, der schon auf dem Weg zur Bühne vermutete: „Und du, lieber Patrick, bekommst gleich wieder die Blumen wegen deines Zopfes.“ Und genauso passierte es.



Als der Strauß dann auch noch sehr mickrig ausfiel, kugelten sich die Beiden vor Lachen. Der Versuch, sich kurzzeitig für das offizielle Siegerfoto zusammenzureißen, misslang kläglich. „Deswegen sehen wir beiden auf dem Bild aus wie zwei Schuljungen bei der Kommunion, die gerade von Mama und Papa zusammengeschissen wurden“, meinte Kisner. Ob die Geschäftsführer ihren Kommunionanzug auch zu den Feiertagen am Jahresende getragen haben? Fraglich. Das außergewöhnlichste Geschenk zum Feste bereiten sich die Beiden schon eine Woche vor Heiligabend höchstpersönlich: Die Übernahme des ehemaligen Billerbecker Systemhauses Coeit-Consulting an einem neuen Standort in Münster.



Entertainment der Superlative bot das IT-Zechengespräch im Zollverein Essen.

Wie Wachsfiguren posierten Kisner und Kruse bei der Verleihung der Ehrenplakette (Fotos unten rechts)





gefragt“, erinnerte sich Kisner, der allerdings nur ein Grundstück in Toplage zu akzeptieren bereit war. Damit war die Idee Hovesath geboren. Anschließend plante der Borkener Architekt Jörg Hetkamp ein Modell mit einem Hauch von Silicon Valley. Zugegebenermaßen ist Westborken nicht die Westküste Floridas und die Nachbarn heißen nicht Apple und Google, sondern Aldi und Lidl. Und mal ehrlich, an dieser Stelle Äpfel mit Birnen, also Apple mit Netgo zu vergleichen, wäre Größenwahn. Auch wenn Netgo mit eigener Kita, Mensa und eigenem Fitnessstudio schon neue Maßstäbe setzt. Wenn auch in kleinem Rahmen. Warum das Ganze? „Wir wollen das, was wir intern leben, auch anfassbar und sichtbar machen“, argumentiert Kisner. Zuviel Pioniergeist für den eher konservativen Teil des Stadtrates, was die Verhandlungen immer wieder aufs Neue verzögerte. Aufkeimende Hoffnung angrenzender Gemeinden und Städte, Netgo vielleicht

Übernahme von CompuTech: Kisner und Kruse empfangen die Geschäftsführer Manfred Ulmer, Barbara Bach und Thomas Bach (v.l.n.r.) zu Verhandlungen in Borken. Der neue Standort in Linden (Foto unten) passt auch optisch gut zu Netgo ...

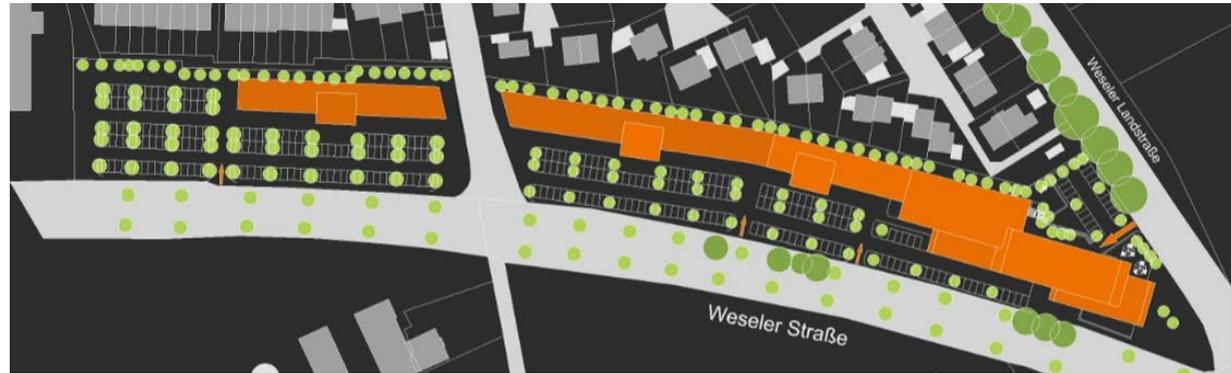


CHANGE. Sechs Buchstaben als Motor für 2016. Schon zu Beginn des Jahres betrat das Unternehmen mit der Gründung der Netgo B.V. im niederländischen Aalten im wahrsten Sinne des Wortes Neuland, wie auch Patrick Kruse gestand: „Der niederländische Markt funktioniert ganz anders. Wir fangen hier sozusagen noch einmal ganz von vorn an.“ Neuland vermutete auch die Borkener Zeitung, als sie Benedikt Kisner Ende Februar mit der Information überraschte, aus seriösen Quellen erfahren zu haben, dass sich Netgo neues Land gesichert habe. „Wir denken über verschiedene Lösungen nach“, äußerte sich Kisner zur Platzproblematik auf dem alten Kasernengelände

gegenüber der Presse, die dem sprichwörtlichen Spatzenpfeifen von den Dächern völlig zurecht getraut hatte. Im Verborgenen krickelten und krackelten die Geschäftsführer schon seit vielen Wochen zwischen ihren Terminen in Bauplänen, beschmierten weiße Blätter mit Ideen. Verwarfen diese wieder. „Irgendwann fiel das Wort Neubau“, beschrieb Kisner den Wendepunkt in den Überlegungen. Die ursprüngliche Idee, angrenzende Wohnhäuser am aktuellen Standort abreißen zu lassen, wich zusehends der Sehnsucht nach etwas Neuem. „Beim Treffen mit der Bürgermeisterin Mechtild Schulze Hessing und Alfons Schnelting vom Bauamt haben wir nach Alternativen

„Es ist für uns besonders wichtig, die Zukunft unserer Mitarbeiter in sicheren Händen zu wissen.“
Manfred Ulmer, CompuTech

doch noch für sich zu gewinnen, erstickte Kisner im Keim mit einem einfachen wie ehrlichen Bekenntnis: „Das hier ist unsere Heimat.“ Im Sommer 2016 gründete Netgo intern den Consulting Geschäftsbereich. Spezialisiert auf komplexe High-Level-IT. Profiteure sind seither gehobene Industriekunden, Behörden und Konzerne mit komplexer IT-Infrastruktur. Um mittlerweile fünf Bereiche unter einem Dach zu bündeln, wurde im Herbst 2016 die Netgo Unternehmensgruppe gegründet. „Ein wiedererkennbarer Rahmen“, fand Kruse, „ein logischer nächster Schritt“, ergänzte



der Name beim Besuch gegessen hat, ist das nur ein Indiz dafür, dass die Geschäftsführer „trotz des größten Sprunges in der Firmengeschichte“ (O-Ton Kruse) auch 2016 ihre verinnerlichteten und gelebten Werte nicht über Bord werfen. Denken wir allein an Lette und Lino. Das sind zwei Schlaumäuse, die in einer Software leben und seit 2016 Flüchtlingskindern spielerisch Deutsch beibringen. Auf acht von Netgo gespendete Rechnern in vier Unterkünften. Eine kostenlose Anwenderschulung für DRK-Mitarbeiter gab es dazu. Nur eines von vielen Engagements dieser Art und die beruhigende Erkenntnis: Some things never change!

Kisner, der auf dem fortschreitenden Expansionskurs Ende des Jahres die Übernahme des hessische Systemhaus CompuTech verkündete. 45 neue Mitarbeiter, die im Vorjahr fast zehn Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet hatten. Grund genug für Kisner, jeden einzelnen Mitarbeiter bei der ersten Begegnung namentlich begrüßen zu wollen. „Ich habe mir die Liste mit dazugehörigem Foto schicken lassen“, erzählte Kisner, „das gebietet doch der Respekt.“ Auch wenn nicht je-





Die graphischen Modelle des neuen Firmensitzes in Hovesath spiegeln eindrucksvoll das gewünschte Start-Up-Flair wieder

Ein kurzer Seufzer. Dann vibrierte Benedikt Kisner mit den Lippen wie jemand, der die ihm gerade gestellte Frage unmöglich beantworten könne. „Wo ich Netgo zum 25-jährigen Jubiläum sehe? Ist ja klar, 500 Millionen Euro Umsatz, 500 Mitarbeiter und gigantische Bewerberzahlen“, orakelte der Geschäftsführer. „Ne, ganz im ernst. Ich tue mich schon schwer damit, überhaupt das nächste Jahr zu überblicken.“ Zu schnelllebig rauschten auch im Jahr des Jubiläums Neuigkeiten, Zahlen und Events durch die Netgo-Pipeline: Businesslounge in der Veltns Arena, Nachwuchs-Scouting an der Nünning Realschule und beim Azubi-Speed-Dating in der Stadthalle. Nicht zu vergessen die feierliche Einweihung der neuen Dependance in Gütersloh – mittlerweile der elfte Standort. Und über allem schwebte seit Jahresbeginn die anomale Jubiläumsfeier Ende Juni.



Mitarbeiterfoto 2017 (links)

Schmuckkästchen auf Schalke: Sogar Oli Pocher wagte bereits einen kleinen Abstecher in die Netgo Lounge, weil sie ihm so gut gefiel





„Allein die Entwicklung bis 2020 wird rasant“, wagt Kisner zumindest einen vorsichtigen Ausblick. „Rechenzentren werden immer wichtiger, um die steigende Nachfrage nach Dienstleistungen auf Abruf zu bedienen.“ Sorge bereite ihm die ungewisse Entwicklung keine. Mit Smartwork hat Netgo für seine Kunden schon jetzt das Prinzip der Zukunft verinnerlicht: alle Unternehmensprozesse sind digital einsehbar, allorts verfügbar und teilbar. Der Beginn einer neuen digitalen Zeitrechnung.

„Wir sind vorbereitet auf die Zukunft. Wandel wird hier großgeschrieben. Hier hat niemand Angst vor Veränderungen.“

Vor allen Dingen nicht vor den baulichen Veränderungen zwischen der Weseler Landstraße und der Weseler Straße. Die neue Zentrale wird schon bald sinnbildlich auch optisch den nächsten Meilenstein der Firmenentwicklung markieren. Schon jetzt lädt das Modell des Architekten zu Träumereien ein. „Die Gastronomie wird eine besondere Stilrichtung bekommen“, frohlockt der Steak-Liebhaber Kisner, „wir haben viele Ideen und müssen schauen, was umsetzbar sein wird.“ Der acht Millionen teure Komplex soll un-

ter anderem auch die Netgo Akademie beherbergen. Ein speziell auf die Ausbildung angelegter Bereich. „Wir wollen noch mehr ein Magnet für hervorragende IT-Kräfte werden und ihnen eine hervorragende Ausbildung ermöglichen.“ Und damit auch Teil von etwas Großem werden zu können. Mit dem noch 2017 beginnenden ersten Bauabschnitt bekommt Netgo eine Nutzungsfläche von 5700 m², Platz für ganz viele Mitarbeiter. Insgesamt hat die Borkener IT-Firma 21000 m² von der Stadt erworben, die perspektivisch im Rahmen weiterer Baumaßnahmen alle Möglichkeiten zur Gestaltung bereithalten. Spätestens Ende 2018 wollen Benedikt Kisner und Patrick Kruse mit dem Einzug dann ein neues digitales Zeitalter in Borken einläuten.



Für die Zukunft ...

Liebe Weggefährten

Alles endet mit einem kurzen Augenblick der Glückseligkeit. Vielleicht mit einem kurzen Innehalten im Rahmen der anomalen Feierlichkeiten.

Aber schon während Sie die Chronik in Händen halten, rumort es in uns beiden. Neue Wege wollen beschritten, neue Verbündete gefunden und neue Geschäftsideen verwirklicht werden. Die Sehnsucht nach Fortschritt und Wachstum hat uns in den vergangenen zehn Jahren angetrieben. So wird es auch zukünftig sein.

Sonst wären wir heute nicht dort, wo wir stehen.

Sonst wären wir nicht NETGO. Und der Neubau ist ganz sicher nicht das Ende. Es ist der Anfang von etwas Neuem.

Wir freuen uns auf eine spannende Zukunft mit Euch, liebe Mitarbeiter und Ihnen, liebe Kunden und Geschäftspartner. Auf viele weitere gemeinsame Jahre!

Benedikt Kisner und Patrick Kruse

