

KULTURWANDEL VON NÖTEN



Das zentrale Element für das Unternehmen der Zukunft ist Wandlungsfähigkeit. Das birgt Anforderungen sowohl an die IT, wie auch an die Unternehmenskultur.

Das Unternehmen der Zukunft muss flexibler, schneller, effizienter und nachhaltiger sein. Dies kann nur mithilfe von Digitalisierung gelingen. Der Fokus der Debatte liegt deshalb oft auf technischen Aspekten, etwa der Cloud, Robotik, künstlicher Intelligenz (KI) oder dem 5G-Mobilfunk. Doch dieser Blickwinkel ist zu eng: Digitalisierung bedeutet zugleich einen Wandel in der Unternehmenskultur.

Digitalisierung kann nur gelingen, wenn die Mitarbeiter im Unternehmen mitziehen. Andernfalls gerät schnell Sand ins Getriebe. Viele Mitarbeiter sehen allerdings zunehmende Automation und die Verbreitung von Robotern vorrangig als Gefahr: Sie fürchten um ihre Arbeitsplätze. Hier gilt es, klar zu kommunizieren, dass man Marktführerschaft nur durch Digitalisierung bewahren kann – und dass darin Chancen liegen, nicht nur für die Sicherung

bestehender Arbeitsplätze, sondern zudem für die Schaffung ganz neuer Positionen.

„Eine Digitalisierung, die allen Fortschritt ermöglichen soll, muss auch alle Menschen mitnehmen“, kommentierte Sabine Bendiek, Vorsitzende der Geschäftsführung von Microsoft Deutschland, letztes Jahr anlässlich der Vorstellung der Studie „Digitalisierung für alle“. Es gelte, Ängsten aktiv zu begegnen und Zukunftsperspektiven für alle aufzuzeigen.

Zahlreiche Fragen stehen im Raum: Welche Strukturen braucht das Unternehmen der Zukunft? Wie lässt sich die Unternehmenskultur weiterentwickeln? Wie werden Mitarbeiter für anstehende Veränderungen begeistert? Welche neuen Mitarbeiter braucht es? Wie sehen innovative Konzepte der Zusammenarbeit aus? Wie neue Prozesse oder gar Geschäftsmodelle?



Mehr zu IQITS:
<http://bit.ly/IQITS-IT-RX>

Autor:
Harald Knapstein



Viele kleinere und mittelständische Unternehmen benötigen kompetente Beratung für den technischen wie auch für den Kulturwandel – möglichst aus einer Hand. Für ihre IT-Partner bedeutet dies, solche Kompetenzen im Sinne eines „Full Service“ aufzubauen. Das hat BS2 Systemhaus in Boppard erkannt: „Wir als regionales Systemhaus mit 20 Mitarbeitern wissen, dass wir künftig eine ganzheitliche Digitalisierungsberatung anbieten müssen und kein reines IT-Consulting“, so Benedikt Seuss, Geschäftsführer von BS2. „Unsere Kunden haben wiederholt nach solchen Services gefragt.“ Insbesondere in ländlichen Regionen sind die Systemhäuser gefordert, diese Nachfrage ganzheitlich zu bedienen: Andere Ansprechpartner sind oft nicht verfügbar. Die IT-Partner müssen ihr Portfolio erweitern – gegebenenfalls durch Kooperationen mit anderen Anbietern.

Ausgezeichneter IT-Lösungspartner in der Region Mannheim: Solutec GmbH

Veränderte Marktbedingungen als Chance zu begreifen ist vielleicht die wichtigste Voraussetzung, um im Zeitalter von Cloud und Digitalisierung erfolgreich zu bleiben. Auch das Mannheimer Systemhaus Solutec hat erkannt, dass Kunden heute andere IT-Anforderungen haben als noch vor wenigen Jahren. Als einer der ersten Systemhäuser in der Region bot das Unternehmen daher Beratungsleistungen rund um Office 365 und Microsoft Azure an. Bei vielen mittelständischen Unternehmen traf Solutec damit genau ins Schwarze und konnte so die höchste Bewertung im regionalen IT-RX-Index sichern.

„Wir sehen bei unseren Kunden beispielsweise eine enorme Nachfrage nach Microsoft Teams“, sagt Solutec-Geschäftsführer Matthias Geyer. „Unternehmen sind damit in der Lage, ihre inter-

>> Wir müssen technisches sowie betriebswirtschaftliches Wissen mitbringen.

Matthias Geyer, Geschäftsführer bei Solutec



BILD: KIEL-IT

ne Zusammenarbeit transparenter und effizienter zu gestalten – und so digitale Workflows optimal zu unterstützen.“

Neben Cloud-Lösungen von der Stange bietet Solutec seinen Kunden aber auch individuelle Softwareentwicklung an – eine Kombination, mit der die Mannheimer Spezialisten in vielen Projekten punkten. „Individuelle Softwarelösungen können Unternehmen die entscheidenden Vorteile im digitalen Wettbewerb verschaffen. Durch die Verbindung mit Cloud-Infrastruktur erreichen sie gleichzeitig die Skalierbarkeit und Flexibilität, um

Innovationen auch schnell auf die Straße zu bringen“, so Geyer. Im eigenen Haus setzt der Microsoft Cloud Platform Partner ebenso konsequent auf den digitalen Wandel. Bereits vor mehreren Jahren führte Solutec Office 365 und Teams ein und kommuniziert seitdem intern nicht mehr per E-Mail. Das Ticketsystem läuft ebenfalls in der Cloud. Derzeit läuft der Rollout eines neuen Dokumentenmanagementsystems, das auch die letzten papierbasierten Prozesse ablösen soll. Das selbstgesteckte Ziel „100 Prozent Digitalisierungsgrad“ wird damit in Kürze Wirklichkeit.