

DIGITALISIERUNG AUS EINER HAND



Der deutsche KMU-Markt steht in Zeiten der Digitalisierung vor erheblichen Herausforderungen. Gefragt sind hier IT-Dienstleister, die vollumfänglich Unterstützung bieten können.



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

Autor:
Harald Knapstein



Die Digitalisierung kleiner und mittlerer Betriebe geht zu schleppend voran. So rückte noch vor einem Jahr KfW Research, der deutsche Mittelstand schöpfe sein Digitalisierungspotenzial nicht aus, insbesondere das Vorgehen kleiner Unternehmen sei zu zaghaft. Deshalb besteht nach wie vor die Gefahr, dass kleinere Unternehmen die Verlierer laufender oder kommender Disruptionsprozesse werden.

Der KMU-Markt benötigt somit dringender als jedes andere Marktsegment Unterstützung bei der Digitalen Transformation. Verständlicherweise wünscht sich ein Unternehmen eine Betreuung aus einer Hand, so wie man bislang bevorzugt sämtliche IT-Angelegenheiten an das Systemhaus seines Vertrauens ausgelagert hatte.

Leider sind aber viele auf KMU spezialisierte IT-Dienstleister noch nicht allzu weit mit

ihrer eigenen Digitalen Transformation vorangekommen, wie Gespräche im Rahmen der IT-RX-Recherche wiederholt belegen: Oft stehen sie selbst noch vor der Herausforderung, das hauseigene Leistungsangebot auf den Stand der Technik zu bringen.

Ein gangbarer Weg ist es hier, das Portfolio vom Projektgeschäft in Richtung Cloud und Managed Services weiterzuentwickeln, möglichst mit Fokus auf den „Alles aus einer Hand“-Gedanken. Dieser Schritt erfordert umsichtige Planung und finanzielle Rücklagen: Schließlich steigt der IT-Partner von projektbasierter Bezahlung auf ein Abo-Modell um, was eine Phase geringerer Liquidität bedingt.

Zudem sind die Herausforderungen längst nicht nur technischer und finanzieller Natur. Das hat man bei WUD, einem KMU-

Systemhaus aus Kirchheim unter Teck, erkannt: „Im Rahmen der Nordanex-Systemhausgruppe haben wir den nicht ganz einfachen, sukzessiven Umstieg vom klassischen Systemhaus-Dienstleistungsgeschäft auf Managed Services erarbeitet und ganz konkret – auch in Zusammenarbeit mit Juristen, Herstellern und Lieferanten – eigene Produkte, Konzepte, Verträge und Leistungsscheine erstellt“, so Gert Bonfert, Inhaber von WUD. So könne man heute mit umfassenden Angeboten, einheitlich und zu guten Konditionen auftreten.

KMU-Systemhäuser müssen in puncto Digitalisierung ihre Hausaufgaben machen – von der Cloud-Technik bis zur Vertragsgestaltung für Managed Services. Denn gefragt sind IT-Dienstleister, die eine klare Strategie entwickeln, diese konsequent umsetzen und umfassende Services bieten. Alles andere bleibt Stückwerk.

Ausgezeichneter IT-Lösungspartner in der Region Esslingen: WUD IT-Systemhaus

360°-Kompetenz beim Thema Digitalisierung lässt sich nicht von heute auf morgen erreichen, sondern eher Schritt für Schritt erarbeiten. Das zeigt auch das Beispiel des WUD IT-Systemhauses. Der IT-Dienstleister mit Sitz in Kirchheim unter Teck ist bereits seit vielen Jahren an der Schnittstelle zwischen Technologie und Geschäftsprozessen tätig – und trägt diese Synthese auch in seinem Namen: „WUD“ steht für Wirtschaftsdienste und Datenverarbeitung.

Seit 1992 begleitet das Systemhaus kleine und mittlere Unternehmen bei der Einführung von betriebswirtschaftlicher Software wie ERP-, DMS- und HR-Anwendungen und unterstützt sie gleichzeitig beim Aufbau und Betrieb der benötigten Infrastruktur. „So ist über die Jahre unser ganzheitlicher Dienstleistungsansatz entstanden, den

>> Für uns ist es heute wichtiger denn je, nah an den aktuellen Marktentwicklungen zu sein.

Gert Bonfert, Inhaber WUD IT-Systemhaus



BILD: WUD IT-SYSTEMHAUS

wir heute konsequent weiterentwickeln“, sagt WUD-Inhaber Gert Bonfert. „Wir bieten unseren Kunden integrierte IT-Lösungen und Managed Services und helfen ihnen so, im digitalen Wettbewerb erfolgreich zu bleiben.“

Den digitalen Wandel vollzieht WUD dabei auch intern sehr konsequent. Derzeit migriert das Unternehmen seine heterogene Anwendungslandschaft auf eine zentrale und mobil nutzbare Softwareplattform basierend auf Lösungen von SAP und Docuware. Ziel ist, die ISO-9001-zertifizierten Prozesse effizienter steuern zu können

und noch transparenter zu werden, auch für die Kunden des Unternehmens. Zudem setzt der IT-Dienstleister ein Marketingkonzept um, das dem neuen digitalen Kunden- und Interessentenverhalten gerecht wird. Wie die Kundenanforderungen sich in den nächsten Jahren entwickeln werden, kann auch Bonfert nur schwer abschätzen. „Cloud, On Premises, IoT, KI und Blockchain: Wir müssen für alle Richtungen gewappnet sein. Daher tauschen wir uns intensiv mit unseren Kunden, aber auch mit Herstellern, Distributoren und anderen Systemhauskollegen aus.“