

DIGITALISIERUNG OHNE ANGST

Für die Digitalisierung ihrer Geschäftsmodelle und -prozesse benötigen viele mittelständische Unternehmen Beratung, die über reines IT-Consulting hinausgeht.

Bei einer Lünendonk-Umfrage gaben rund ein Viertel (26 Prozent) der Befragten an, dass die Belegschaft ihres Unternehmens die Digitalisierung als „großen oder mittleren Verunsicherungsfaktor“ betrachtet. Die Praxis zeigt, dass es in jedem Unternehmen Mitarbeiter, Teams oder gar ganze Fachabteilungen gibt, die der Digitalisierung skeptisch gegenüberstehen – sei es, weil sie um ihre Jobs fürchten, sei es, weil ihnen gar nicht klar ist, was die vielbeschworene Digitalisierung für ihr eigenes Tätigkeitsfeld bedeutet. Schließlich durchläuft der Begriff „Digitalisierung“ derzeit die übliche Hype-Kurve, und jeder Hype verursacht zunächst einmal Unklarheit.

Diese Unklarheit findet sich bis in die Cheftage: Immer wieder hört man von IT-Abteilungsseite, die Geschäftsleitung habe die IT beauftragt, eine Digitalisierungsstrate-

gie zu entwickeln – als wäre dies eine reine IT-Angelegenheit und würde nicht vorrangig eine Business-Strategie erfordern. Zudem findet man häufig punktuelle Digitalisierungsansätze ohne gesamtheitlichen Ansatz: Eine Fachabteilung entwickelt eine App, nutzt dafür ohne Wissen der IT-Abteilung öffentliche Cloud-Services und fühlt sich dabei sehr innovativ – während man die Risiken der Schatten-IT wissentlich oder unbewusst in Kauf nimmt.

IT-Organisationen sind dann oft überfordert und suchen externe Unterstützung. IT-Dienstleister, die hinzugezogen werden, stoßen aber schnell an ihre Grenzen: Der IT-Leiter des Kunden erwartet Beratung zu sämtlichen – auch den geschäftsbezogenen und strategischen – Aspekten der Digitalisierung, der IT-Dienstleister hingegen fühlt sich für das Business-Consulting nicht zuständig.



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

Autor:
Harald Knapstein



Im Digitalisierungszeitalter sind IT und Business immer stärker verwoben – bis hin zu Geschäftsmodellen, die erst durch den Einsatz von IT möglich werden, etwa durch eine Mobilgeräte-App oder die Nutzung künstlicher Intelligenz. Hier braucht der Markt Beratung, die über bloße IT hinausreicht. IT-Dienstleister dürfen sich nicht auf ihr klassisches Betätigungsfeld beschränken, sondern müssen Business-Kompetenz aufbauen: zu bestimmten Prozessen, Branchen oder – sofern es das Know-how im Hause erlaubt – auch branchenübergreifend. Andernfalls jedoch wird man sie ersetzen.

Zugleich müssen sie Kommunikationskompetenz aufbauen, um beim Kunden Strategie und Auswirkungen der Digitalisierung zu vermitteln. So können sie beim Kunden Digitalisierungsängste abbauen und sich sogar neue Märkte erschließen.

Ausgezeichneter IT-Lösungspartner in der Region Koblenz: BS2 Systemhaus GmbH

Wie entwickelt sich ein regionaler IT-Dienstleister zum Digitalisierungspartner seiner Kunden weiter? Das Beispiel des BS2 Systemhaus mit Sitz im rheinland-pfälzischen Boppard zeigt, wie diese Transformation gelingen kann. Das Unternehmen hat sein technisches Wissen in den letzten Jahren gezielt um neue Beratungskompetenzen erweitert. Zudem wurden interne Abläufe automatisiert und die Außendarstellung komplett überarbeitet. So konnte BS2 seine Marktpositionierung im digitalen Zeitalter spürbar verbessern und einen Spitzenplatz im IT-RX-Ranking der Region Rhein-Hunsrück erreichen.

„Unsere mittelständischen Kunden wünschen sich vor allem digitale Lösungen aus einer Hand“, sagt BS2-Geschäftsführer Benedikt Seuss. „Es genügt nicht mehr, nur leistungsfähige IT-Infrastruktur bereitzustellen – Entscheider möchten

>> Wir blicken über den IT-Teller- rand hinaus und fungieren als Digitalisierungsberater.

Benedikt Seuss, Geschäftsführer von BS2 Systemhaus



wissen, wie sie damit effizienter, wettbewerbsfähiger und langfristig erfolgreicher werden.“

BS2 richtete sein Lösungsangebot daher konsequent auf digitalen Full-Service aus. Die Basis dafür bildet ein integriertes Portfolio an Technologien, das genau auf die Anforderungen der mittelständischen Klientel abgestimmt ist. Hinzu kommen individuelle Managed Services und Cloud-Lösungen. Mit ganzheitlicher Beratung zu digitalen Prozessen und speziellem Branchenwissen hebt sich BS2 von vielen Mitbewerbern ab. Das Unternehmen begleitet vor allem Steuerbe-

rater, Rechtsanwälte, Ärzte und Gesundheitseinrichtungen sowie Betriebe aus Industrie und Handwerk auf dem Weg in die digitale Zukunft. „Unsere Kunden sind grundsätzlich offen für Veränderungen, aber sie stellen heute mehr Fragen, bevor sie eine Investitionsentscheidung treffen“, fasst Benedikt Seuss zusammen. „Klassischer IT-Vertrieb greift daher mittlerweile zu kurz. Wir müssen unseren Kunden den Mehrwert von innovativen Lösungen vermitteln können. Nur dann werden wir von ihnen als strategischer Partner ernst genommen.“