

# KLARER PFAD INS DIGITALE

Größere Systemhäuser wollen mit Digitalisierungsprojekten Neugeschäft hinzugewinnen. Doch der Weg dorthin ist oft unklar. Hier ist Orientierungshilfe gefragt.

**Digitalisierung hat viele Gesichter:** Die Themen reichen von der Cloud-Nutzung über das Internet der Dinge bis hin zu automatisierten und/oder KI-gestützten Geschäftsprozessen (Stichwort: Chatbots). Systemhäuser sollten ihren Kunden vorleben, wie man durch Digitalisierung Effizienzpotenziale und Neugeschäft erschließt. Doch oft fehlt ihnen eine klare Vorstellung davon, auf welche Geschäftsfelder und Bereiche sie sich konzentrieren sollen – und welche Voraussetzungen man im Unternehmen dafür schaffen muss.

Viele Fragen stehen hier im Raum: Warum muss – und was kann – ich intern digitalisieren? Welche Themen kann ich mit unserem vorhandenen Personalstamm und unseren Kompetenzen abdecken? Wie kann ich den erforderlichen Wandel „auf die Straße bringen“? Welche Branchen möchte ich erreichen? Wie kann unser Ver-

trieb diese Projekte platzieren, zumal er nun auch IT-fremde Abteilungen ansprechen muss? Viele Systemhäuser sind auf diese neue Art der Kundenansprache gar nicht vorbereitet (siehe dazu „Dolmetscher für die IT“ in IT-Business 15, Seite 31).

**Die IT-Reseller-Experience**, kurz IT-RX-Methodik, veranschaulicht die Außensicht auf ein Systemhaus: Wie kundenorientiert ist der IT-Partner aus Kundenperspektive? Die Erfahrungen aus der Markterhebung für den IT-RX Index hat nun gezeigt, dass es kleineren und mittelständischen Systemhäusern oft an einem klaren Fokus mangelt, wie sie Digitalisierungsprojekte angehen sollten. Deshalb ergänzt ein neuer Strategie-Check für Systemhäuser – die IT-Reseller-Digitalisierungsstrategie- oder IT-RD-Methodik – den IT-RX Index um die Innensicht. Eine Ist-Analyse ermittelt: Wie

gut bin ich aufgestellt, um mich Digitalisierungsprojekten widmen zu können? Zur Entwicklung einer eigenen Digitalisierungsstrategie der Systemhäuser müssen sechs Bereiche näher betrachtet werden:

1. Führungsrolle
2. Technologien
3. Kundenorientierung
4. Kommunikation und Zusammenarbeit
5. Anpassungsfähigkeit
6. Arbeitsmodelle

Durch strukturierte Mitarbeitergespräche und eine Evaluierung der Stärken erlaubt es die Methodik, den Ist-Zustand sowie die Mehrwerte, die ein Systemhaus in puncto Digitalisierung bieten kann, zu identifizieren und darzustellen. Daraus lassen sich konkrete Aussagen zur Zukunftsfähigkeit und Digitalisierungsstrategie ableiten.



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

Harald Knapstein



## Ausgezeichneter IT-Lösungspartner in der Region Cuxhaven: RouxIT

„Digitalisierung ist heute ein Muss für alle Unternehmen, die im Wettbewerb stehen“, sagt Sebastian Roux, Gründer und Geschäftsführer von RouxIT. „Dies gilt für uns und unsere Kunden. Wer heute nicht die richtigen Maßnahmen ergreift, wird bald nur noch schwer Anschluss finden.“

Kunden fit für die digitale Zukunft zu machen – und gleichzeitig das eigene Business zu digitalisieren: Diesen Herausforderungen stellt sich RouxIT erfolgreich. Das 2003 gegründete Systemhaus wird in der Region als Lösungs- sowie Digitalisierungspartner wahrgenommen und von vielen KMU in Norddeutschland engagiert. Die Leistungen gehen dabei häufig über klassisches IT-Projektgeschäft hinaus. Der IT-Dienstleister hat sich auf veränderte Marktanforderungen eingestellt und beispielsweise das Produkt FLATyourIT entwickelt – eine Komplettlösung für IT-Infrastruktur, Internet und Telefonie. Kunden erhalten Hardware, Software, alle benötigten Dienstleistungen und 24-Stunden-Support zum garantierten Festpreis. Die Vorteile: klar kalkulierbare IT-Kosten und maximale Verfügbarkeit. Um die eigene Digitalisierung voranzutreiben, setzt RouxIT auf die Aus- und Weiterbildung des 20-köpfigen Teams. Die Mitarbeiter besuchen regelmäßig Schulungen und erweitern laufend ihr Wissen über die organisatorischen und wirtschaftlichen Aspekte der Digitalisierung. So können interne Prozesse optimiert und weiterentwickelt werden.

**>> „Der IT-RX hat uns geholfen, die Tür zur Zukunft zu öffnen und uns noch bewusster mit der Digitalisierung auseinanderzusetzen.“**



Sebastian Roux, Geschäftsführer bei RouxIT

„Angeht des Fachkräftemangels in der Region mussten wir schon immer darüber nachdenken, wie wir unsere Mitarbeiter entlasten und möglichst attraktive Arbeitsbedingungen schaffen“, so Roux. „Die Digitalisierung ist für uns ein Schlüssel, um mit der vorhandenen Mannschaft effizienter und erfolgreicher zu sein. Unsere gut ausgebildeten Mitarbeiter sind zudem in der Lage, über den Tellerrand zu schauen. Wir sehen unsere Aufgabe nicht darin, kurzfristig „Löcher“ zu flicken, sondern Kunden langfristig mit digitalen Konzepten nach vorne zu bringen.“

BILD: CONNECT SYSTEMHAUS AG