IT-MITTELSTAND 1-2/2021

G59638 www.itmittelstand.de

ÖSTERREICH: 3,30 EUR
LUXEMBURG: 3,45 EUR

SCHWEIZ: 5,90 SFR
DEUTSCHLAND: 3,00 EUR

IT MITTELSTAND

IT-BUSINESS IM MITTELSTAND

IT-SICHERHEIT

Pandemie spielt Hackern in die Karten

Seite 26

LEASING

Mit dem richtigen Plan in die Digitalisierung investieren

Seite 32

LOGISTIK-SOFTWARE

Von der Einzellösung zum Ökosystem

Seite 42

X-TEK-UNTERNEHMENSGRUPPE

OFFEN FÜR VERÄNDERUNG

IM INTERVIEW

Die beiden Geschäftsführer der X-TEK-Unternehmensgruppe Dr. Uwe Weiner und Tom Gans (re.)

Seite 18

MEDIENHAUS VERLAG
Postfach 300111 • 51411 Bergisch Gladbach
Postvertriebsstück • »Entgelt bezahlt«

Fertigungsprozesse in zwei Minuten anpassen? Ihre wandlungsfähige Produktion mit PSI-Software.

www.psi-automotive-industry.de

Intelligent Production

PSI

MUT ZUR DIGITALISIERUNG

Wir sind ins Superwahljahr 2021 gestartet – und die damit zusammenhängende Erwartungshaltung könnte kaum größer sein. Spätestens seit Armin Laschet Mitte Januar als erster Kandidat durch eine rein digitale Wahl zum CDU-Parteivorsitzenden gewählt wurde, macht sich in Sachen „Digitale Transformation" deutschlandweit Aufbruchstimmung breit. Der Digitalisierungsgrad der Gesellschaft, der regelmäßig durch den D21-Digital-Index ermittelt wird – und der aktuell bei nur 58 von 100 Punkten liegt –, soll nach den Vorstellungen von Vertretern der Wirtschaft und der Politik schnellstmöglich verbessert werden. Wie das funktioniert, haben laut KfW-Research schon insgesamt 43 Prozent der mittelständischen Unternehmen in der Corona-Krise unter Beweis gestellt. Sie nahmen Anpassungen am Produkt- bzw. Dienstleistungsangebot, ihrem Vertrieb sowie am Geschäftsmodell vor.

Um für diese hohe Findigkeit bei der Krisenbewältigung die notwendigen Rahmenbedingungen zu schaffen, fordert Bitkom-Präsident Achim Berg: „Digitalisierung geht uns alle an, und deshalb muss die CDU unter ihrem neuen Vorsitzenden digitale Teilhabe fördern und darauf hinwirken, dass alle Menschen von der Digitalisierung profitieren können." Man brauche ein Digitalministerium mit allen Rechten und Ressourcen, um das Klein-Klein der vergangenen Jahre zu beenden und alle digitalpolitischen Aktivitäten zentral zu koordinieren und zu konzertieren, bekräftigt Berg. Er spielt damit auf das von Laschet gemeinsam mit Bundesgesundheitsminister Jens Spahn Anfang des Jahres vorgelegte „Impulspapier" an.

Arbeitgeber-Präsident Rainer Dulger nimmt den neuen Parteivorsitzenden Laschet auch gleich in die Verantwortung: „Die Union sollte mutig sein, den Menschen wieder mehr zuzutrauen und nicht den Weg in eine Vollkasko-Gesellschaft zu unterstützen." Ob Laschet Kraft seines neuen Amtes schon als „Schadensregulierer" mit genügend Befugnissen und Einflussnahme ausgestattet ist – oder womöglich auf seine Kandidatur als Kanzler abgezielt wird –, lässt sich derzeit nicht beantworten. Wohl aber, dass es an Mut nicht mangelt, die Digitalisierung voranzutreiben. Das unterstreicht der neue CDU-Chef in dem erwähnten Entwurf: Dort schlägt er vor, für mehr Digitalkompetenz ein Schulfach einzuführen, etwa vergleichbar mit dem Musikunterricht. Darüber hinaus sollen Start-ups stärker gefördert werden, indem der Staat mehr Wagniskapital zur Verfügung stellt. Europaweit soll eine Digitalsteuer dafür sorgen, dass Internetkonzerne, die in Europa Geld verdienen, auch hier ihre Steuern bezahlen müssen. An Ideen und Ansätzen mangelt es auf jeden Fall nicht, so viel ist sicher.

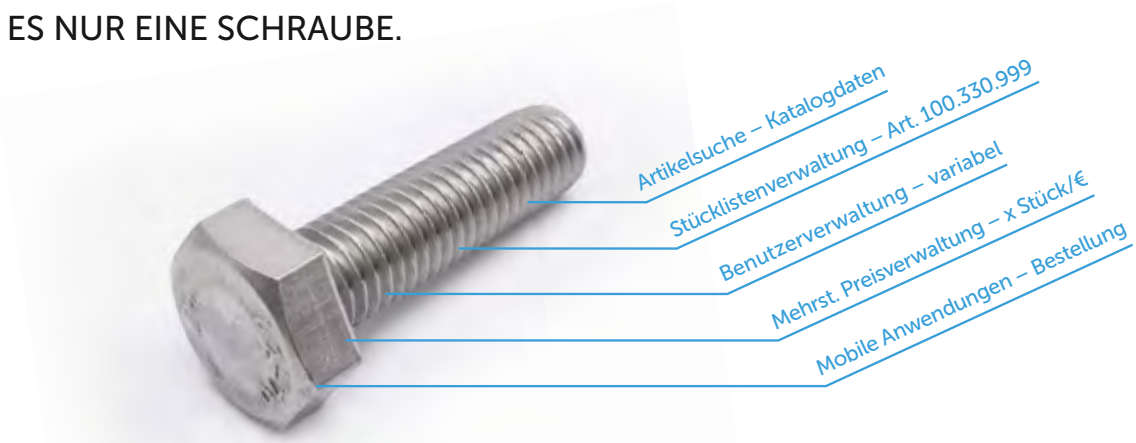
Viel Spaß beim Lesen dieser Ausgabe!

Ralf Schädel

Ralf Schädel, *Redaktion IT-MITTELSTAND*

› SCHREIBEN SIE UNS: **E-Mail:** redaktion@itmittelstand.de | **Twitter:** @ITMredaktion | **Facebook:** IT-Mittelstand

FÜR MANCHE IST ES NUR EINE SCHRAUBE.



MIT GEVIS ERP WISSEN SIE MEHR.

Seit über 25 Jahren entwickeln wir maßgeschneiderte Software-Lösungen, die Durchblick in jede Branche bringen.

www.gws.ms | www.erpsystem.de

GWS Warenwirtschaft mit System

INHALT

MARKT

TRENDS

6 DIE GEFRAGTESTEN SCHULUNGSTHEMEN 2020
Die Vorausschau auf berufliche Weiterbildung gewinnt immer mehr an Bedeutung. Eine Studie zeigt, welche Kurse und Inhalte im Jahr 2020 den Trend bestimmten.

LÖSUNGEN

8 VOM ERP-PROFI ANALYSIEREN LERNEN
Wie Mittelständler den Jahresbeginn dazu nutzen können, ihr Unternehmen zu durchleuchten und zu optimieren, erklärt Peter Prohaska, Chief Customer Officer (CCO) der Topix Business Software AG.

9 KNOW-HOW WIRD ZUM STANDORTVORTEIL
Initiativen, Förderprogramme und Kompetenzzentren können auf Länderebene mittelständische Unternehmen dabei unterstützen, ambitionierte Digitalisierungsvorhaben umzusetzen.

10 DAS GASPEDAL DURCHTRETEN
Welche Rolle Company Building im Mittelstand spielt, erläutert Matthias Friese, Managing Partner beim Company Builder Xpress Ventures, im Interview.

ANWENDER IM PORTRÄT

16 CLOUD FÜR GLOBALE EXPANSIONSSTRATEGIE
Die BMK-Gruppe expandiert international, etwa in den USA. Ein Cloud-basiertes Dokumenten-Management-System (DMS) gewährleistet dabei eine leistungsfähige Buchhaltung.

SEITE 26
INFRASTRUKTUREN
IT-SICHERHEIT

PANDEMIE SPIELT HACKERN IN DIE KARTEN

Die Verbreitung von Remote-Arbeit und die steigende Nutzung von Cloud-Anwendungen haben der Digitalen Transformation im vergangenen Jahr einen Schub verpasst – mit Auswirkungen auf die IT-Sicherheit in Unternehmen.

SEITE 18
ORGANISATION
TITELINTERVIEW

OFFEN FÜR VERÄNDERUNG

Moderne ERP-Plattformen stehen vielfach im Mittelpunkt der betrieblichen IT-Applikationslandschaft. Welche Rollen der ERP-Anbieter, seine praxiserfahrenen Vertriebspartner und nicht zuletzt Systemhäuser mit fundierten Programmierkenntnissen bei der Anpassung an die spezifischen Unternehmensbedürfnisse spielen, erklären die beiden Geschäftsführer der X-TEK-Unternehmensgruppe, Dr. Uwe Weiner (li.) und Tom Gans, im Titelinterview der aktuellen Ausgabe.

SEITE 12

PERSONALITY
DAS ERFOLGSREZEPT LAUTET TRADITION UND INNOVATION
Mathias Diener, Uniserv GmbH

STANDARDS

3 **Vorwort:** Mut zur Digitalisierung
50 **Vorschau** auf Heft 3/2021
50 **Impressum**

FEBRUAR 2021

DIE RICHTIGE LEASING-STRATEGIE

Nach der Corona-Krise gut aus den Startlöchern zu kommen, hat auch für mittelständische Unternehmen Priorität. Bereits angestoßene Schritte auf dem Weg hin zur Digitalen Transformation müssen weitergegangen werden.

INFRASTRUKTUREN

IT-SICHERHEIT

30 PANDEMIE ALS HOFFNUNGSTRÄGER?
Absolute Datenhoheit wird vor allem auch dann erlangt, wenn Unternehmen eine eigene Cloud vor Ort betreiben, wie Matthias Bollwein, Mitgründer des IT-Start-ups Uniki, im Interview erklärt.

31 EFFEKTIVER SCHUTZ FÜRS ACTIVE DIRECTORY
Ransomware-Angriffe sorgen immer wieder für Schlagzeilen. So verwundert es nicht, dass die meisten IT-Verantwortlichen das Thema auf dem Schirm haben und ihre Organisation gegen eine Attacke wappnen. Häufig wird jedoch bei der Datensicherung das Active Directory (AD) außer Acht gelassen.

STRATEGIE

MIETE

36 FÜRS AUSLAND BRAUCHT ES MÖGLICHMACHER
Wie Finanzierungsmodelle mit internationaler Ausrichtung zum Erfolg des deutschen Mittelstands beitragen, erklärt Matthias Dreizler von CHG-Meridian.

38 DREI FRAGEN AN ...
... Louis Dreher, Head of Product Sales Central Europe bei Fujitsu, und Angelika Krämer, Senior Projektmanager IT-Projektgeschäft bei der DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH

40 MIT LIFECYCLE-MANAGEMENT ZU MEHR KOSTENEFFIZIENZ
Luxhaus, ein Hersteller von Architektenhäusern, vereinfacht seine Einkaufsprozesse mit dem My-Workplace-Mietmodell.

SOFTWARE

LOGISTIK

42 OFFEN FÜR DEN DIGITALEN HANDEL
Unternehmen, die ihre klassischen Vertriebskanäle um den digitalen Handel erweitern, müssen auch ihre Logistikprozesse anpassen.

44 IMMER EINE LÖSUNG AUF LAGER
Wie Unternehmen herausfinden, ob ihr ERP-System den Anforderungen an eine zeitgemäße Logistik gerecht wird, erklärt Dr. Karsten Sontow von Trovarit im Interview.

PRAXIS

IT-PROJEKTE

48 EXPANSION MIT KÖPFCHEN
Für das Jungunternehmen APT Aluminium Profil Technik waren die neue IT-Infrastruktur und die Digitalisierung des ursprünglichen Handwerksbetriebes ein enormes Unterfangen. Dabei setzte es auf ein regional ansässiges Systemhaus.

YOU CAN THE COUNTERPART ON US OF MEETING EXPECTATIONS

ams Die ERP-Lösung

EXKLUSIV.
ERP FÜR LOSGRÖSSE 1+

www.ams-erp.com/webinare

Laut Studie *konnten im vergangenen Jahr 1.000 Prozent mehr Kursnutzung in den Bereichen „Datenanalyse" und „Datenvisualisierung" verzeichnet werden.*

IT-WEITERBILDUNG

DAS WAREN DIE GEFRAGTESTEN SCHULUNGSTHEMEN 2020

Mit einer schnellen technologischen Entwicklung gewinnt die Vorausschau auf berufliche Weiterbildung immer mehr an Bedeutung. Eine Studie unter fünf Millionen Lernenden zeigt, welche Kurse und Inhalte im Jahr 2020 den Trend bestimmten.

WELCHE BERUFLICHEN QUALIFIKATIONEN UND FÄHIGKEITEN KÜNFTIG GEFRAGT SEIN WERDEN, ist eine für die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens bedeutende Frage, der sich der Corporate-Learning-Spezialist Skillsoft angenommen hat. Die Abfragen von rund fünf Millionen Lernenden im Bereich „IT- und Technologie-Schulungen" wurden dafür ausgewertet.

Unter Berücksichtigung der genutzten Kurse, Inhalte und Suchmuster dieser Nutzer beleuchtete die Studie die fünf Schwerpunkte „Softwarekenntnisse", „Programmierung", „Datenverarbeitung", „Sicherheit" sowie „Cloud" und analysierte Trends. Die Auswertung ergab: Im Jahr 2021 werden Kompetenzen bei Programmiersprachen wie Python, der Datenanalyse, Grundlagen der Datensicherheit, agilen Methoden, DevOps und SecOps sowie Cloud-Grundlagen besonders gefragt sein.

Wie die Studie belegte, sind Unternehmen immer stärker datengetrieben. So verzeichnete man 2020 einen Anstieg der Kursnutzung in den Bereichen „Datenanalyse" und „Datenvisualisierung" um 1.000 Prozent. Der Trend: Besonders gefragt sind Fähigkeiten wie die Datenanalyse und Grundlagen der Datensicherheit. Zu den gefragtesten Kursabschlüssen in EMEA gehörten die Schulungsinhalte Software-Kenntnisse (27,22 Prozent) Infrastruktur (21,45 Prozent) und Datenverarbeitung (16,49 Prozent).

Durch die beschleunigte und pandemiebedingte Umstellung auf Remote-Arbeit rückte das Bedürfnis nach Online- und Informationssicherheit stärker in den Fokus. Angesichts der neuen Arbeitsstrukturen verzeichneten Fähigkeiten wie DevOps und CloudOps Security einen rapiden Anstieg bei der Nachfrage. Die am häufigsten gesuchten Schulungsthemen im Bereich „Security" waren u.a. Information Data Systems, Security Fundamentals, Cyberops, Phishing Defensive Strategies und Cloud Security.

Steigende Nachfrage und Investition

Laut der aktuellen Studie verzeichnete der Anbieter einen Anstieg der für die Nutzung von Lerninhalten investierten Stunden um 52 Prozent. Zu den am stärksten nachgefragten Kursen gehörten die Bereiche „Agile" und „DevOps". Die Rate der Kursabschlüsse bei Netzwerken und Infrastruktur haben sich 2020 verdreifacht.

www.skillsoft.dew

STUDIE

REALITÄTSCHECK DIGITALISIERUNG

Unternehmen in Deutschland ziehen Bilanz zu bereits durchgeführten Digitalisierungsmaßnahmen. Ergebnis: In mehr als jedem dritten Unternehmen (38 Prozent) steigen die Kosten.

Mehrarbeit	44 Prozent
Geringes Innovationstempo	40 Prozent
Kosteneinsparungen bleiben aus	32 Prozent
Mitarbeiter ziehen nicht richtig mit	29 Prozent
Kaum neue Kunden	20 Prozent
Schwieriger Umgang mit Start-ups	13 Prozent

Quelle: Sopra Steria

KURZ-MELDUNGEN

ANWENDUNGEN

OPTIMIERTE LOGISTIKPROZESSE

Euro-Log stellt für Viessmann Werke ein erweitertes Track & Trace in Echtzeit bereit. Kernelement bildet die Cloud-basierte Sendungsverfolgung zusammen mit der App Vito Track.

AUF SOLARKRAFT GESETZT

Nordic Solar hat auf den Dächern der im Herzen des Hamburger Hafens gelegenen Nautischen Zentrale eine Solaranlage installiert, die einen Großteil des Energiebedarfes abdecken soll.

WIE SD-WAN DEN MITTELSTAND VORANBRINGT

AUF AUGENHÖHE MIT DEN GROSSEN

Weniger Kosten, mehr Geschwindigkeit: Gerade Mittelständler mit verteilten Standorten können sich bei der Wahl des richtigen Anbieters Wettbewerbsvorteile im Markt verschaffen.

Geschlossene Netzwerke galten lange Zeit als der heilige Gral der Unternehmens-IT im Mittelstand. Durch den allmählichen Übergang vom dedizierten Datacenter zur Public Cloud ändert sich dies grundlegend. Software-defined Wide Area Networks (SD-WAN) haben sich in den vergangenen Jahren immer stärker im Markt etabliert. Bisher setzten vor allem Großunternehmen auf diese Technologie. Doch auch Mittelständler mit verteilten Standorten können von den Vorteilen profitieren.

Schneller und billiger

In der Praxis ergeben sich drei wesentliche Vorzüge, die Mittelständlern wichtige Wettbewerbsvorteile verschaffen können:

› **MEHR BANDBREITE:** Das SD-WAN arbeitet nach dem Active-Active-Ansatz, bei dem alle Leitungen gleichmäßig ausgelastet werden. Der Traffic wird in Echtzeit überwacht und kann immer über den schnellsten Weg geleitet werden

› **BESSERE KONTROLLE:** Das visualisierte Monitoring einzelner Anwendungen ermöglicht eine höhere Transparenz und die Nachverfolgung relevanter Parameter wie Latenzzeiten. So können auch Mittelständler ohne großes IT-Team jederzeit einsehen, wie und wo ihr Traffic läuft.

› **GERINGERE KOSTEN:** Ein applikationsbasiertes Routing sorgt für eine bessere Nutzung der vorhandenen Bandbreite: Sensible Daten mit höherer Priorität werden über das private und teurere MPLS (Multi Protocol Label Switching) geschickt. Weniger kritische, aber bandbreitenintensive Datenpakete routet das SD-WAN z.B. über preiswertere Internet-Anbindungen.

Wer als Mittelständler *bei der Auswahl des SD-WAN-Anbieters die richtigen Fragen stellt, kann sich einen Wettbewerbsvorteil verschaffen, rät der Netzwerkspezialist GTT.*

Wer die Wahl hat, hat die Qual

Bei der Auswahl des SD-WAN-Anbieters sollten sich Unternehmen folgende Fragen stellen:

› **PROFESSIONALITÄT UND ERFAHRUNG:** Wie lange gibt es die SD-WAN-Lösung des Providers schon? Wurde sie selbst entwickelt oder übernommen? Wie ausgereift ist die Service-Bereitstellung der verschiedenen Funktionen?

› **STANDORTE UND ANBINDUNGEN:** Welche Software-as-a-Service-Dienste (SaaS) nutzt das Unternehmen und wie sind diese erreichbar? Verfügt der Anbieter über möglichst direkte Verbindungen?

› **SICHERHEIT:** Welche Sicherheitsfunktionen umfasst das Angebot? Gibt es auch erweiterbare Funktionen für erhöhte Sicherheitsanforderungen?

› **TRANSPARENZ UND NUTZERFREUNDLICHKEIT:** Verfügt der Anbieter über übersichtliche und leicht bedienbare Web-Portale? Sind diese auch mobil nutzbar? Bieten sie volle Transparenz über das Netzgeschehen?

INGO WUPPER

keep IT running...
TECHNOGROUP
an evernex company

IHR ANSPRECHPARTNER RUND UM IHREN IT-BETRIEB

+ 30 JAHRE HERSTELLERÜBERGREIFENDER MULTIVENDOR-SERVICE – WELTWEIT
+ Flächendeckendes Servicenetz
+ 24/7 Servicebereitschaft und Service Desk
+ Erhebliche Kosteneinsparungen und Prozessoptimierung
+ Verlängerung des Lebenszyklus der bewährten IT-Systeme

WE KEEP IT RUNNING

TECHNOGROUP IT-SERVICE GMBH
Feldbergstraße 6 · D-65239 Hochheim
T +49 6146 8388-0 · F +49 6146 8388-222
info@technogroup.com

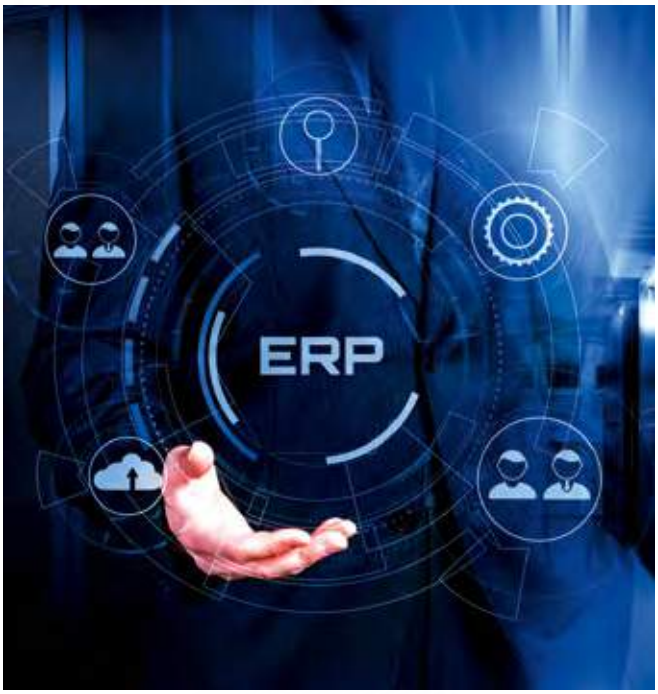
www.technogroup.com

PROZESSOPTIMIERUNG

VOM ERP-PROFI ANALYSIEREN LERNEN

Neues Jahr, neue Planung: Wie Mittelständler den Jahresbeginn dazu nutzen können, ihr Unternehmen zu durchleuchten und zu optimieren, erklärt *Peter Prohaska*. Der Chief Customer Officer (CCO) der Topix Business Software AG unterstützt Firmen bei der Digitalisierung ihrer Prozesse.

ITM: *Herr Prohaska, Sie raten Unternehmen zur regelmäßigen Analyse und Optimierung ihrer betrieblichen Abläufe. Warum ist dies so wichtig?*
PETER PROHASKA: Jedes Unternehmen folgt seinen eigenen Prozessen. Diese entscheiden darüber, ob Ressourcen vollumfänglich ausgeschöpft werden können, ob das Unternehmen effizient arbeitet und ob es letztlich Erfolg mit dem hat, was es wie tut. Da sich Firmen immer weiterentwickeln und sich auch die Marktgegebenheiten und das Umfeld wandeln, kann es sein, dass altbewährte Strukturen irgendwann nicht mehr funktionieren. Für eine zukunftsorientierte Planung ist es deshalb wichtig, Ziele, Strategien und Strukturen von Zeit zu Zeit zu durchleuchten und gegebenenfalls nachzujustieren. Wir machen das jedes Jahr zu Beginn unseres neuen Wirtschaftsjahres direkt im Anschluss an unseren Jahresabschluss.



„Je zuverlässiger die Vorhersagen, desto besser die Planung. Und je besser die Planung, desto wahrscheinlicher der Erfolg."
Peter Prohaska, *CCO bei Topix*

ITM: *Wie gehen Sie bei der Analyse vor und worauf achten Sie bei der Planung?*
PROHASKA: Natürlich machen auch wir den klassischen Soll-Ist-Vergleich. Dabei setzen wir auf eine fundierte, bereichsübergreifende Datenbasis. Denn je konkreter die Daten, desto zuverlässiger die Prognosen. Je zuverlässiger die Vorhersagen, desto besser die Planung. Und je besser die Planung, desto wahrscheinlicher der Erfolg. Im Ergebnis gelangen wir zu strategischen Ausrichtungen in allen Bereichen, die wir während des Jahres jederzeit im Auge behalten.

ITM: *Woher beziehen Sie Ihre Datenbasis?*
PROHASKA: Eine vollintegrierte Business-Lösung bildet alle Unternehmensprozesse ab und dient uns als zentrale Datendrehscheibe, die uns immer aktuelle und verlässliche Daten liefert. Alle Auswertungen sind so jederzeit möglich. Dadurch, dass die Daten optimal miteinander verknüpft sind, können wir einfach individuelle Analysen und Betrachtungen aus verschiedenen Blickwinkeln erstellen. Eine Cockpit-Ansicht ist eigens für den Benutzer einstellbar und visualisiert so die relevanten, aktuellen Zahlen. So behalten wir immer die Übersicht.

ITM: *Sie meinten anfangs, dass jedes Unternehmen seinen eigenen Prozessen folgt. Ist es überhaupt möglich, individuelle Prozesse mit einem Standard-ERP-System abzubilden?*
PROHASKA: Ja, ist es. Leistungsfähige ERP-Systeme sind mittlerweile in der Lage, durch geschickte Modulation individuelle Prozesse und spezielle Anforderungen bereits mit Standardfunktionen abzubilden. Voraussetzung hierfür sind die perfekte Integration bereichsübergreifender Prozesse in einem System, die Fähigkeit zum Customizing und bei Bedarf die Möglichkeit der zusätzlichen Individualprogrammierung. Die Software muss in der Lage sein, sich flexibel den Prozessen und Gegebenheiten anzupassen.

ITM: *Wie stellen Sie sicher, dass die Lösung Ihren Anwendern auch „passt"?*
PROHASKA: Wir führen mit Interessenten noch vor Kaufentscheidung eine nutzenzentrierte Wertanalyse durch. Wir analysieren, wie die unternehmenseigenen Prozesse laufen und wie sie passgenau abgebildet werden können. Sie erhalten dadurch Einblick in ihre Ressourcen und wissen konkret, welche Potenziale sie mit der neuen Lösung freisetzen können. Dieser Ansatz sorgt für Planungs- und Investitionssicherheit sowie die richtige Ausrichtung in die Zukunft.

RALF SCHÄDEL

KURZ-MELDUNGEN

ANWENDUNGEN

NEUER B2B-ONLINESHOP

Mit dem Start des neuen B2B-Webshops extra für Großkunden und Händler erleichtert die Arnulf Betzold GmbH ab sofort Großbestellungen. Dabei vertraut das Unternehmen auf Novomind.

VON MANUELL ZU DIGITAL

Um die Zusammenarbeit mit den Lieferanten und den Wareneingang zu optimieren, setzt die KW Automotive GmbH auf das Cloud-basierte Tool von Remira.

WEITERBILDUNG UND BERATUNG

KNOW-HOW WIRD ZUM STANDORTVORTEIL

Initiativen, Förderprogramme und Kompetenzzentren können auf Länderebene mittelständische Unternehmen dabei unterstützen, ambitionierte Digitalisierungsvorhaben umzusetzen.

Datenanalysen der unterschiedlichsten Art: Während große Unternehmen längst tagtäglich von ihren Vorteilen profitieren, nutzen Mittelständler sie immer noch viel zu selten – nicht zuletzt, weil ihnen der Terminus „Big Data“ suggeriert, nicht über das vermeintlich erforderliche Datenvolumen zu verfügen. Dabei ist weniger die Menge als die Qualität und die Varianz der Daten entscheidend, wollen Unternehmen erfolgreiche Datenanalyseprojekte umsetzen. Bei Smart-Data-Analysen geht es deshalb nicht nur um die mittels IT erfassten Datenmengen, sondern insbesondere auch um die Zusammenführung mit weiteren Informationen, wie die Erfahrungswerte von Technikern oder die Materialbeschaffenheit. Ein Paradebeispiel ist die vorausschauende Wartung.

SMART-DATA-ANALYSEN: AUCH FÜR KMU RELEVANT

Die Herausforderung für Mittelständler liegt zunächst einmal in der Einschätzung, ob, wann und wie sich Big-/Smart-Data-Technologien für sie lohnen. Intern fällt die Klärung dieser Frage aber oft schwer, sodass entsprechende Vorhaben immer weiter verschoben oder vorsichtshalber ganz ad acta gelegt werden.

Kostenfreie Unterstützung

In den einzelnen Bundesländern gibt es mittlerweile zahlreiche Initiativen, Förderprogramme und Kompetenzzentren, die den ansässigen Unternehmen bei Bedarf Standortvorteile bieten – auch beim Einsatz von Industrie-4.0-Technologien.

Ein Beispiel ist das Smart Data Solution Center Baden-Württemberg (SDSC-BW). 2014 von der Sicos BW GmbH und dem Karlsruher Institut für Technologie (KIT) gestartet, berät es Mittelständler neutral und unabhängig zu Smart-Data-Technologien – mit finanzieller Unterstützung durch das Landesministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst Baden-Württemberg. Besonders interessant: Das Solution Center bietet ratsuchenden Unternehmen eine kostenfreie Potenzialanalyse an.

Für Unternehmen, die internes Know-how aufbauen möchten, ebnen zielgruppengerechte Weiterbildungsprogramme den Weg. Mit dem Projekt „Data Literacy und Data Science für den Mittelstand: Weiterbildung und Qualifizierung“ stärken beispielsweise neun Hochschulen aus Baden-Württemberg die Kompetenzen von KMU bei der Erfassung und Auswertung massiver Datenmengen. Das Projekt bietet zahlreiche praxisbezogene Schulungs- und Qualifizierungsangebote.

DR. ANDREAS WIERSE

rangee
The ThinKing Company

Rangee GmbH · Gut-Dämme-Str. 11 · 52070 Aachen
Fon: +49 (0) 241 997 28 50 · Fax: +49 (0) 241 997 28 59 · www.rangee.com

COMPANY BUILDING

„WIR MÜSSEN DAS GASPEDAL DURCHTRETEN“

Laut Matthias Friese, Managing Partner beim Company Builder Xpress Ventures, wird es Zeit, „dass wir die Dringlichkeit, mit der Zeit zu gehen, erkennen und das Gaspedal durchtreten“. Welche Rolle dabei Company Building im Mittelstand spielt, erläutert er im Interview.

ITM: *Herr Friese, warum hat es der deutsche Mittelstand nicht erst seit der Corona-Pandemie und der damit verbundenen Beschleunigung der Digitalen Transformation schwer?*

MATTHIAS FRIESE: Es wäre jetzt leicht zu sagen: weil wir zu lange zu satt waren. Vom Wirtschaftswunder, über die Wiedervereinigung bis hin zur Währungseinigung Europas – der deutsche Mittelstand hat stets positiv partizipiert. Es lief eine ganze Weile prächtig. Das Problem dabei ist, dass die Regeln des neuen digitalen Marktes nicht mehr von politischen Entwicklungen abhängig sind, sondern sich nach dem rasanten technologischen Fortschritt richten. Tesla hat in nicht einmal zehn Jahren den kompletten Weltmarkt abgehängt. Es wird dringend Zeit, dass wir die Dringlichkeit, mit der Zeit zu gehen, erkennen und das Gaspedal durchtreten.

ITM: *Um die Probleme der Branche gezielt anzugehen, könnte der Mittelstand z.B. auf Company Building setzen. Was verbirgt sich dahinter?*

FRIESE: Eine Vielzahl der mittelständischen Firmen hält sich schon mehr als 100 Jahre am Markt und musste daher mehrfach ihre Geschäftsmodelle anpassen oder gar komplett neu erfinden. Die Geschwindigkeit der Innovationszyklen hat sich allerdings im Laufe der Zeit radikal beschleunigt. Neue Technologien etablieren sich weitaus schneller am Markt als noch vor einigen Jahren, und die Testphase wird immer kürzer. Das heutige Kerngeschäft, welches die Substanz des Unternehmenserfolgs bildet, kann schon morgen obsolet sein. Darum ist es so wichtig, autark agierende Einheiten wie einen Company Builder zu haben, die schon heute das jetzt noch gefühlt „Unmögliche“ für morgen mitdenken und darauf aufbauen. Beim Company Building werden Innovationsprojekte außerhalb der eigenen Unternehmensstrukturen und innerhalb eines neu geschaffenen Start-ups umgesetzt. So können ganz praxisnah neue Konzepte und Geschäftsmodelle am Markt platziert werden.

„Beim Company Building werden Innovationsprojekte außerhalb der eigenen Unternehmensstrukturen und innerhalb eines neu geschaffenen Start-ups umgesetzt.“

Matthias Friese, *Xpress Ventures*

ITM: *Wie kann Company Building dem Mittelstand konkret zur so nötigen Innovation verhelfen?*

FRIESE: Die Kernaufgabe eines Company Builder ist nicht nur, potenziell disruptive Marktentwicklungen frühzeitig zu erkennen, sondern vor allem Opportunitäten, die auf den ersten Blick vielleicht nur am Rande mit dem Kerngeschäft verwandt scheinen, rechtzeitig anzugreifen und wahrzunehmen. Was einen guten Company Builder dabei ausmacht, ist die Balance zwischen dem etablierten Kerngeschäft und einem neugeborenen Start-up. Zum richtigen Zeitpunkt muss Zugang zu den notwendigen Informationen und Ressourcen beschaffen werden können – und das in einem geschützten Umfeld unabhängig von anderen Marktteilnehmern. Dabei geht es ganz konkret um die Vernetzung und Verschmelzung der Corporate- und Start-up-Welt und das aktive Processing dabei.

ITM: *Worin bestehen die Herausforderungen für einen Company Builder?*

FRIESE: Um als Vorbild gelten zu können und mit ihrer Expertise zu überzeugen, müssen Company Builder aus dem Umfeld eines Corporates die notwendige Disruptionskultur für die zentralen Geschäftsfelder auf freiem Feld autark und bestimmt vordenken und vorleben. Gleichzeitig muss die Kernorganisation und deren gesamte Expertise vollumfänglich eingebunden werden – also gewissermaßen einen Spagat zwischen neuer Kultur und etablierten Strukturen hinlegen. Dieser mögliche Knotenpunkt ergibt sich auch bei der Unterstützung der Gründerteams. Es ist wichtig, dass sich diese frei entfalten und sich der Entwicklung des eigenen Unternehmens hingeben können.

ITM: *Wie könnte das Thema 2021 verstärkt in den Fokus der deutschen Mittelständler gerückt werden?*

FRIESE: Die Frage darf sich eigentlich gar nicht mehr stellen, denn die Entwicklungen sind hier ganz eindeutig: Mittelständische Unternehmen, die noch immer nicht konsequent auf Investitionen in disruptive, Software-getriebene Geschäftsmodelle setzen, werden nicht mehr lange auf dem Markt überleben können. An dieser Stelle ist das Pamphlet von Marc Andreessen mit dem Titel „Why Software is eating the world“ zu empfehlen. Der Artikel stammt bereits aus dem Jahr 2011. Die Corona-Krise ist das beste Beispiel dafür, wie von den einen auf den anderen Tag ganzheitlich andere Regeln herrschen können, dazu muss man sich lediglich den Einzelhandel ansehen. Die Branche wehrt sich eher, als mehr erfolgreich seit mehr als einer Dekade gegen den Aufstieg des Online-Handels.

LEA SOMMERHÄUSER

KURZ-MELDUNGEN

STUDIEN

ERFOLGE SIND SICHTBAR

Obwohl der Digitalisierungsgrad im deutschen Baugewerbe im Vergleich zu 2019 gleichgeblieben ist, sind digitale Erfolge sichtbar – so der „Digitalisierungsindex Mittelstand 2020/2021“.

STRATEGISCHE NOTWENDIGKEIT

Eine aktuelle Forrester-Studie im Auftrag von Adobe zeigt, dass sich die Digitalisierung von Dokumentenprozessen vom operativen Bedarf zur strategischen Notwendigkeit verlagert.

MIETE ODER LEASING – WAS IST WIRKLICH BESSER?

Mietmodelle nach dem „As a Service"-Konzept sind ein branchenübergreifender Trend. Aber ist IT-Miete besser als klassisches IT-Leasing oder ist es gar umgekehrt? Entscheidend bei dieser Frage sind nicht die Beschaffungskonzepte selbst, sondern die jeweiligen Anforderungen des Unternehmens. Und die Optionen des Anbieters.

IT-LEASING BIETET UNTERNEHMEN 100 PROZENT FLEXIBILITÄT, Miete hingegen ist ein fertiger Prozess. Mit dieser Faustregel lassen sich die langjährigen Erfahrungen des Technologiemanagers CHG-MERIDIAN zusammenfassen, dessen Experten mit beiden Beschaffungskonzepten bestens vertraut sind. Die Unterschiede liegen, wie so oft, im Detail.

Die wesentlichen Unterschiede

IT-Leasing gibt Unternehmen alle Möglichkeiten, die eigene IT-Lösung völlig frei zu gestalten. Spezielle Anforderungen lassen sich vollumfänglich und passgenau umsetzen und der Wahl der Services sind keine Grenzen gesetzt – auch in einem internationalen Projekt. Entsprechend lassen sich Leistungserbringer wie die eigene IT-Abteilung, aber auch Hardware-Lieferanten oder Service-Dienstleister individuell integrieren. Preise und Verträge sind eigenständig verhandelbar, was Leasing zu einem sehr transparenten Finanzierungsmodell macht.

Bei Miete oder „As a Service"-Angeboten ist diese Flexibilität oft nicht möglich, denn hier erhalten Unternehmen ein fertiges Leistungspaket mit definierten Partnern. Der Vorteil: Die Vertragsabwicklung kann somit schneller erfolgen und es gibt nur einen einzigen Ansprechpartner, der die Abwicklung übernimmt. Einkaufspreise interessieren den Kunden hier nicht, denn er zahlt einen festen monatlichen Pauschalpreis. Wenn der Vermieter zudem den Betrieb durch zusätzliche Services wie Geräteauslieferung oder Schadensbearbeitung absichert, wird die eigene IT maximal entlastet.

Miete kann jeder, Leasing nicht

Zwischen Miete und Leasing gibt es zudem rechtliche Unterschiede. Die befristete Überlassung von IT-Hardware gegen Mietzahlungen ist – ebenso wie die Miete von Büroräumen – grundlegend durch § 535ff. BGB geregelt. Leasing ist hingegen ein reines Finanzprodukt. Es unterliegt genau wie ein Kredit den Regeln der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), was etwa eine Bonitätsprüfung zur Folge hat. Für Start-ups und kleinere Unternehmen kann der Nachweis eines abgesicherten Finanzstroms aber durchaus schwierig werden.

Dafür bietet Leasing gleich viel Flexibilität wie ein Kredit. Unternehmen haben hier beispielsweise die Wahl zwischen verschiedenen Abrechnungsmodellen. Neben der nutzungsabhängigen Abrechnung besteht auch die Möglichkeit, den Zahlungsstrom an den Projektverlauf anzugleichen, z.B. durch geringere Raten während des Rollouts.

Fazit: Eine Anbieterfrage

Mietmodelle sind schnell und mit minimalem Aufwand umsetzbar – moderne Leasing-Modelle haben diese Vorteile aber praktisch eingeholt. Leasing erlaubt grundsätzlich ein eigenes Design der IT-Lösungen, mit individuellen Leistungskatalogen und „Financial Engineering"-Optionen. Entscheidend bleibt, dass der Kunde die Wahl zwischen beiden Optionen hat. Dazu braucht es Anbieter, die beides können, die mit den Rechtsgrundlagen der Auslandsniederlassungen vertraut sind und die vermutlich morgen noch am Markt sind – so viel Investitionssicherheit dürfen Kunden verlangen, egal ob sie leasen oder mieten.

www.chg-meridian.com

CHG

IT-MITTELSTAND befragt die Verantwortlichen der großen IT-Anbieter. In dieser Ausgabe:

Mathias Diener, Geschäftsführer der Uniserv GmbH

DAS ERFOLGSREZEPT LAUTET TRADITION UND INNOVATION

Unter Mittelstand verstehe ich …

… Tradition und Innovation. Unternehmen, die sich ganz klar an ihren Werten orientieren, oft in langer Familientradition inhabergeführt sind und dabei eine hohe Innovationskraft haben, den typischen Erfindergeist. Mittelständler sind häufig in ihren Märkten hochspezialisiert und dabei global präsent.

Der Mittelstand hebt sich von Großkonzernen dadurch ab, dass …

… er innerhalb eines Fachgebietes wesentlich mehr in die Tiefe geht und agiler handelt. Wo in Großkonzernen ein großes Managementboard die Zuständigkeiten weit spreizt, finden wir im Mittelstand noch häufig Geschäftsleitung und Inhaber in Personalunion. Das hält Entscheidungswege kurz. Gleichzeitig liegt mehr Verantwortung in der Geschäftsführung. Sie muss sich daran messen lassen, wie innovationsbereit sie ist und wie stark ihre Fachexpertise ist. Die regionale Verbundenheit ist im Mittelstand sehr präsent. Und nicht zuletzt bleiben Mitarbeiter deutlich länger ihren Arbeitgebern treu. All das macht den Mittelstand zu einem gewichtigen Gegenpol zu den Megakonzernen.

Um als IT-Spezialist im Mittelstand Erfolg zu haben, bedarf es …

… eines Lösungsangebots, das sich nahtlos in bestehende IT-Landschaften integrieren kann. Das den IT-Verantwortlichen zeigt, du kannst auch mit kleinem Aufwand viel erreichen, ohne gleich die gesamte IT-Architektur umbauen zu müssen. Dafür braucht es unterschiedliche Bereitstellungsformen, also Cloud, on premise und/oder Hybridformen oder auch Managed-Services. Das Angebot muss skalierbar sein und langfristig flexibel bleiben, um sich mit den Anforderungen der Nutzer verändern zu können. Darüber hinaus ist ein tiefes Verständnis für die Herausforderungen der jeweiligen Branchen nötig. Mittelständler planen mit ihren Investitionen ja gern langfristig, deshalb sind Verlässlichkeit und Beständigkeit unbedingt erforderliche Qualitätsmerkmale. Gleichzeitig braucht es die Fähigkeit, auf internationale Bedarfe eingehen zu können. Und eben die Innovationsbereitschaft, sich auf neue Themen und Technologien wie Künstliche Intelligenz einzulassen und sie zu adaptieren. Das Erfolgsrezept lautet gerade auch in der IT: Tradition und Innovation.

Was die IT anbelangt, ist der Mittelstand …

… auf der einen Seite hoch innovativ. Es gibt Anbieter, die echte High-End-Lösungen auf den Markt bringen. Das ist umso beachtlicher, wenn man bedenkt, dass ja im Vergleich zum Großkonzern mit wesentlich knapperen Budgets gearbeitet wird. Hier ist höchste Effektivität zu sehen. Auf der anderen Seite kämpfen Mittelständler vielfach noch mit der Digitalisierung. Schauen wir auf das letzte Jahr: In einigen Branchen, wie gerade im stationären Handel, war sehr schnelles und umfassendes Handeln gefragt. Die sonst so beschworene langfristige Planung war nicht mehr möglich, und selbst die vorsichtigen und mit Bedacht agierenden Unternehmen mussten schnell Lösungen vor allem in Richtung E-Commerce finden.

Charakteristisch für IT-Investitionsentscheidungen im Mittelstand sind …

… die langfristige Orientierung und die Suche nach Lösungen mit Bestand. IT-Entscheidungen haben im Mittelstand häufig einen konstitutiven Charakter – die Mittel sind begrenzt, daher kann ein mittelständisches Unternehmen es sich nicht leisten, die IT jedes Jahr komplett umzukrempeln. Die IT muss sich über Jahre an einer grundlegend gefällten Entscheidung ausrichten.

Die typischen IT-Probleme des Mittelstands sind …

… über lange Zeit „gewachsene“ IT-Strukturen, die oft zu unzusammenhängenden Datensilos führen. Daten und deren Potenzial bekommen deshalb oft nicht die nötige Zuwendung und aufgrund der verteilten Datenhaltung kann kaum die maximale Wertschöpfung realisiert werden. Unternehmen wissen gar nicht, auf welchem Datenschatz sie sitzen. Allerdings braucht es da die richtigen Fachkräfte wie etwa Data Scientists und Data Stewards, um diesen Schatz zu heben. Die sind auch im Mittelstand schwer zu bekommen, zumal ja häufig noch Standorte abseits der beliebten Ballungszentren erschwerend ins Spiel kommen. Da braucht ein Unternehmen schon besondere Argumente und eine außergewöhnliche Unternehmenskultur, um als Arbeitgeber attraktiv zu sein.

Als Lösung für diese Probleme favorisiere ich …

… zunächst einmal einen Perspektivenwechsel. Wir sehen häufig, dass Unternehmen von der Anwendung und der damit versprochenen Lösung her denken. Ich rate dazu, sich zuerst die Daten und die Prozesse anzuschauen. Dann erst zeigt sich, welche Lösung die erforderlichen Aspekte miteinbinden kann, um maximal zu performen. Parallel ist es wichtig, eine unternehmensweite Data Governance aufzubauen. Je besser Unternehmen das Datenmanagement beherrschen, umso genauer können sie die Customer Journey und die Customer Experience personalisiert, sprich individuell, ausrichten. So werden sie zur „Data Driven Company“.

Handlungsbedarf auf IT-Seite im Mittelstand sehe ich …

… bei der Schaffung einer vertrauenswürdigen, qualitativ hochwertigen Datenbasis. Dafür ist jedoch häufig erst ein Paradigmenwechsel nötig: Die Daten sind als Asset zu sehen, das Datenmanagement als Grundvoraussetzung, um die Chancen der Digitalisierung zu nutzen. Prozessqualität ohne Datenqualität ist nicht möglich. Insofern wünsche ich mir die Offenheit und den Mut, die Chancen zu erkennen und zu ergreifen.

Persönliches

Name: Mathias Diener
Alter: 54 Jahre
Familienstand: verheiratet, drei Töchter

Karriere

Ausbildung: Bankkaufmann, Studium der Betriebswirtschaft an der Universität Mannheim, Steuerberater
Beruflicher Werdegang: seit 2002 bei Uniserv, zunächst als kaufmännischer Leiter, dann als Chief Financial Officer (CFO)
Derzeitige Position: seit 2014 Geschäftsführer der Uniserv GmbH

SCHRITT IN DIE RICHTIGE RICHTUNG

Der Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e.V. begrüßt die von Arbeitsminister Hubertus Heil erlassene Verordnung für mehr Homeoffice.

Positiv bewertet der BVDW, dass nun alle Unternehmen verpflichtet werden, Homeoffice im Rahmen des Machbaren zu ermöglichen. Der Digitalverband sieht allerdings noch Konkretisierungsbedarf für die Umsetzbarkeit der Verordnung: Hier muss Rechtssicherheit bei gleichzeitiger Flexibilität für Unternehmen geschaffen werden.

Außerdem fordert der Digitalverband Steuererleichterungen für Technikanschaffungen, die das Homeoffice ermöglichen, und spricht sich dafür aus, dass auch Arbeitnehmer durch weitere steuerliche Berücksichtigung zu mehr zeit- und ortsflexiblem Arbeiten motiviert werden. Derzeit gilt die Regel, dass Arbeitnehmer fünf Euro Werbungskostenzuschuss pro Tag erhalten, jedoch maximal 600 Euro im Jahr. Da dies dem BVDW allerdings nicht weit genug geht, regt er an, dass Arbeitnehmer, die wegen Corona in neue Homeoffice-IT investieren mussten, einen prozentualen einmaligen Bonus als Steuerrückzahlung erhalten.

Generell gelte, dass Gegenstände nur von der Steuer absetzbar sind, wenn diese für die Arbeit benötigt werden. PCs oder mobile Geräte können privat angeschafft und anschließend geschäftlich genutzt werden. Wer das nachweisen kann, kann die Geräte in gewissem Umfang von der Steuer absetzen.

www.bvdw.de

REMOTE ACCESS NEU DENKEN

MOBILE ARBEITSPLÄTZE IN 60 MINUTEN

Der Druck, wegen der Corona-Krise aus dem Homeoffice arbeiten zu sollen, wächst ständig. Neben den arbeitsrechtlichen Herausforderungen gibt es aber auch technische Anforderungen, mit denen viele Unternehmen so ihre Probleme haben. Viele Verantwortliche reagieren fast reflexartig darauf. Der Markt für Notebooks und Tokens könnte erneut leergefegt werden und VPN-Anbieter freuen sich auf Rekordumsätze.

MOBILES ARBEITEN *steht derzeit hoch im Kurs. Jetzt lohnt es sich, den Remote Access der Mitarbeiter neu zu überdenken.*

DIE FRAGE, OB DIE IT IM UNTERNEHMEN BLEIBT ODER IN DIE CLOUD GEHT, weil sie dort skalierbarer sein soll, hat plötzlich auch wieder höchste Priorität. Dabei wird vielfach übersehen, dass durch diese Herangehensweise die Chance vertan wird, den Remote Access neu zu überdenken und moderner aufzustellen. Es ist unbestritten, dass bestimmte Berufsgruppen leistungsfähige Notebooks benötigen, aber für die Mehrzahl der Anwender genügt durchaus ein Tablet oder Chromebook, um produktiv arbeiten zu können.

Mit Lösungen wie Sparkview stellt sich auch die technische Frage nicht, ob Applikationen von der IT im Unternehmen und/oder in der Cloud (z.B. Azure) bereitgestellt werden, denn der Mischbetrieb ist kein Problem. Der Anwender meldet sich über eine zentrale Stelle an und hat von dort einen kontrollierten Zugang zu den für ihn freigegebenen Zielsystemen. Die Verbindung wird durch SSL/TLS verschlüsselt und der Client wird nicht zum Bestandteil des Netzwerks, wie bei einer klassischen VPN-Installation. Ähnlich einer Terminalverbindung wird hier auf dem Zielsystem gearbeitet und es werden keine Daten auf den Client übertragen, sondern ausschließlich Bildschirminhalte. Die Anbindung an zentrale Systeme und Anwendungen erfolgt innerhalb von 60 Minuten und eine komplexe VPN-Verbindung wird auch nicht benötigt. Mitarbeiter brauchen keine kostspieligen Laptops, sondern arbeiten problemlos von jedem Endgerät mit Browser. Ein weiterer nicht zu unterschätzender Vorteil liege darin, dass Daten auf den Systemen im Unternehmen bleiben und nur Bildschirminhalte auf den Client übertragen werden. Das vermindert nicht nur den Bandbreitenbedarf, sondern erhöht auch die Datensicherheit. Die Anbindung erfolgt vergleichbar einem Terminalbetrieb.

www.beyondssl.com

KURZ-MELDUNGEN

UNTERNEHMEN

AUS ALT MACH NEU

RSConnect ist jetzt Partner der Manufacturing Integration Platform von MPDV. Mit deren neuen Lösungen können alte Anlagen ohne Netzwerkschnittstelle angebunden werden.

CO_2-FOOTPRINT VERRINGERN

Der SAP-Dienstleister Itelligence NTT Data Business Solutions steigert die unternehmenseigene Nachhaltigkeit durch den hundertprozentigen Umstieg auf Ökostrom in Deutschland.

Device as a Service –

IT-Bedarf optimieren und gleichzeitig Kosten sparen

Mit Device as a Service (DaaS) bietet die IT-HAUS GmbH eine umfassende Lösung, die Hardware, Support, aufschlussreiche Analysen, proaktives Management und Services sowie planbare Kosten für jede Phase des Gerätelebenszyklus miteinander kombiniert.

EINER FÜR ALLES: Moderne Workplace-Konzepte steigern nicht nur Ihre Attraktivität als Arbeitgeber, sie wirken sich auch positiv auf die Produktivität Ihrer Mitarbeiter und die Entstehung von Innovationen im Unternehmen aus, ganz gleich ob in Klein- und/oder mittelständischen Unternehmen oder der Großindustrie. Voraussetzung hierfür ist eine spezifisch auf Ihre Organisation, Unternehmenskultur und Prozesse abgestimmte IT.

Die IT-HAUS GmbH ...

... ist zuverlässiger Dienstleister für das komplette IT-Lifecycle-Management mit insgesamt 26 Standorten, einer Erfahrung von mehr als 20 Jahren und über 300 Mitarbeitern.

Kunden aus dem B2B-Geschäftsumfeld partizipieren von umfangreichen Full-Service-Konzepten und -Lösungen, um die IT sowie deren anhängende Prozesse – im Hinblick auf die unternehmensweite Wachstumsstrategie – zukunftsfähig auszurichten. Durch ein flächendeckend globales Netzwerk ermöglicht IT-HAUS seinen Kunden die Integration weltweiter Beschaffungsstrategien und Kostenvorteile durch optimierte Prozesse.
Auch in 2020 wurde die IT-HAUS GmbH zu einem der Besten Systemhäuser gekürt.

Ausführliche Informationen finden Sie unter:

Optimieren Sie Prozesse, schaffen Sie freie Ressourcen und setzen Sie auf bedarfsgerechte Serviceleistungen von IT-HAUS.

Device as a Service – Die wichtigsten Vorteile für Sie

FLEXIBILITÄT UND SKALIERBARKEIT: Ob als Miet-, Leasing- oder Kaufmodell: Die Anzahl der genutzten Geräte lässt sich jederzeit flexibel anpassen – ganz nach Ihrem individuellem Bedarf.

MODERNE IT: Steigern Sie die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter, bleiben Sie stets auf dem neuesten Stand der Technik und erfüllen Sie die aktuellen Anforderungen an Ihre IT-Ausstattung.

PLANBARKEIT UND TRANSPARENZ: Sparen Sie sich hohe einmalige Investitionssummen und Verwaltungsaufwand zugunsten regelmäßiger, überschaubarer Betriebsausgaben und minimieren Sie das Risiko von ungeplanten Ausgaben, z. B. Reparatur- und Wartungskosten. Ein monatliches Nutzungsentgelt für alles (Hard- und Software sowie Services) sorgt dabei für fest kalkulierbare Kosten.

ENTLASTUNG: Reduzieren Sie den Administrations- und Verwaltungsaufwand und schonen Sie so interne Ressourcen, um sich ganz Ihrem Kerngeschäft widmen zu können.

SICHERHEIT: Wir sorgen für eine funktionierende Arbeitsplatzumgebung – garantiert! Damit Ihr Unternehmen vor vermeidbaren Sicherheitslücken geschützt bleibt, werden Patches und regelmäßige Updates automatisch eingespielt. Zudem sichern wir Ihre Unternehmensdaten sowohl intern als auch extern vor unbefugtem Zugriff.

www.it-haus.com

Ansprechpartner:
Dominik Feilen
Tel.: +49 6502 9208-362
E-Mail: dfeilen@it-haus.com

IT-HAUS
Let's do IT together!

DMS ZUR PROZESSOPTIMIERUNG

CLOUD FÜR GLOBALE EXPANSIONSSTRATEGIE

Die BMK-Gruppe expandiert international, etwa in den USA. Ein Cloud-basiertes Dokumenten-Management-System (DMS) gewährleistet dabei eine leistungsfähige Buchhaltung.

BMK-Gruppe

Branche: Produktion (Oberflächenbeschichtungen, Imprägnate)
Standorte: Gaildorf-Bröckingen (Baden-Württemberg), Erndtebrück-Schameder (NRW), Lexington (USA)
Gründung: 1963 Dekor-Kunststoffe GmbH, 1972 BMK GmbH (2015 Übernahme Dekor-Kunststoffe GmbH), 2017 Übernahme BMK Americas
Mitarbeiter: ca. 200
www.melamine-papers.com

JAHRELANG WAR DIE BUCHHALTUNG DER BMK-GRUPPE an eine externe Steuerberatung ausgelagert. Mit der Übernahme eines weiteren Unternehmens, welches über eine eigene Abteilung zur Rechnungsführung verfügte, setzte man diese fortan für die gesamte Gruppe ein. Die neu entstandene globale Abteilung kämpfte jedoch zunächst mit einigen Kinderkrankheiten. Denn die an den einzelnen Standorten empfangenen Eingangsrechnungen gelangten auf unterschiedliche Art und Weise zur Buchhaltung, etwa per E-Mail oder auf dem Postweg. Dadurch gingen anfangs immer wieder Dokumente verloren oder trafen verspätet ein, sodass bei der Bezahlung kein Skonto mehr abgezogen werden konnte. Folglich suchte die Unternehmensgruppe nach einer neuen Lösung. Aufgrund der expansiven Geschäftsstrategie waren die Cloud-Fähigkeiten des Systems ein entscheidendes Auswahlkriterium, denn langfristig will BMK die komplette Office-IT auf „Cloud only" umstellen. Da Docuware den kompletten Funktionsumfang der Lösung standardmäßig in der Cloud anbietet, darunter etwa den mobilen Dokumentenzugriff sowie verschiedenste Möglichkeiten zur Prozessoptimierung, wurde die Software gegenüber den anderen Wettbewerbsprodukten vorgezogen.

Standortübergreifendes Arbeiten

Die DMS-Einführung bei BMK erfolgte zusammen mit dem Systemhaus Bissinger. Im Vorfeld wurden die erforderlichen Workflows erstellt und das Finanzbuchhaltungssystem Varial integriert, so dass die selbst erstellten Dokumente direkt im zentralen Dokumenten-Pool archiviert werden können. Identisch ging man bei der Einführung am amerikanischen Standort Lexington in North Carolina vor. Dabei erwies sich die zuvor getroffene Entscheidung für die Cloud als Riesenvorteil, da die Implementierung der amerikanischen Prozesse von Deutschland aus vorgenommen werden konnte. Die Kollegen in den USA wurden dann innerhalb von zwei Wochen in die neue Lösung eingearbeitet. Die Buchhaltung in Lexington arbeitete mit der Finanzsoftware Quickbooks, die ebenfalls in Docuware integriert wurde. Beim Rechnungseingang bevorzugen die Amerikaner im Unterschied zu Deutschland einen Prozess, bei dem die eingescannten Rechnungen sogleich gebucht werden. Als nächster Schritt auf dem Weg in die Cloud steht bei BMK die Konsolidierung der unterschiedlichen ERP- und Buchhaltungssysteme durch die Microsoft-Cloud-Lösung „Dynamics 365 Business Central" auf dem Plan. Dadurch werden dann alle Mitarbeiter global in der Cloud arbeiten.

Prozessoptimierung dank DMS

Die Zielvorgaben für IT-Projekte sind bei BMK klar definiert: Abläufe sollen optimiert und wenn möglich automatisiert werden, da Prozessfehler in der Regel an jenen Stellen auftreten, an denen zu viele händische Eingriffe gemacht werden. Diese Zielvorgaben wurden auch beim DMS-Projekt vollständig erfüllt. Denn die Lösung bietet der BMK-Gruppe reichlich Ansatzpunkte zur Optimierung, wie etwa die automatische Indizierung eingehender Belege. Dadurch lassen sich Fehler vermeiden und Prozesse deutlich beschleunigen. Gleichzeitig konnte das Unternehmen bereits kurz nach der Inbetriebnahme der neuen Lösung eine erstaunlich hohe Nutzerakzeptanz verzeichnen – bei der Einführung eines neuen Systems und gleichzeitigem Umstieg auf die Cloud nicht unbedingt eine Selbstverständlichkeit.

FRIEDRICH KOOPMANN

Bei der BMK-Gruppe *sorgt ein Cloud-basiertes DMS für eine effiziente Buchhaltung.*

Jan Martin Zizka

Alter: 34 Jahre
Ausbildung und Werdegang: Fachinformatiker Systemintegration, derzeit nebenbei Studium Wirtschaftsinformatiker
Derzeitige Position: IT-Leiter

KURZ UND KNAPP ...

In unserem Betrieb spielt die Informations- und Kommunikationstechnologie (ITK) in allen Bereichen eine wichtige Rolle, ...
... da sie unsere Mitarbeiter dabei unterstützen soll, ihre Aufgaben möglichst effizient am Büroarbeitsplatz ebenso wie im Homeoffice umzusetzen, und zwar an allen Standorten und mit allen Endgeräten – ob Desktop, Notebook oder Smartphone.

In unserer Branche muss IT-seitig in der Regel am meisten investiert werden …
... in das Hauptinformationssystem, also die ERP-Lösung, zur Unterstützung der Wertschöpfungskette.

Die notwendigen Mittel vorausgesetzt würde ich sofort ein ITK-Projekt anstoßen, ...
... das die Konsolidierung unserer unterschiedlichen ERP- und Buchhaltungssysteme schneller vorantreibt. Unsere Zielsetzung ist, bis 2023 die gesamte Office-IT auf „Cloud only" umzustellen.

Von ITK-Anbietern für den Mittelstand erwarte ich ...
... eine kompetente Beratung und ein strukturiertes Vorgehen bei Projekten; weiterhin eine langfristige partnerschaftliche Beziehung.

Optimaler Support zeichnet sich dadurch aus, dass ...
... ohne große Bürokratie Probleme effektiv gelöst werden.

P3 / 15
P3 / 3
P3 / 9
HWACHSON

BESSER MASSGESCHNEIDERTES ERP

OFFEN FÜR VERÄNDERUNG

Als „führende Anwendung“ stehen moderne ERP-Plattformen heute vielfach im Mittelpunkt der betrieblichen IT-Applikationslandschaft.
Idealerweise werden dort alle relevanten Unternehmensprozesse bedarfsgerecht geplant, gesteuert und verwaltet. Welche Rollen der Anbieter der ERP-Software, seine praxiserfahrenen Vertriebspartner und nicht zuletzt Systemhäuser mit fundierten Programmierkenntnissen bei der Anpassung an die spezifischen Unternehmensbedürfnisse spielen, diskutierte IT-MITTELSTAND mit den beiden Geschäftsführern der X-TEK-Unternehmensgruppe Dr. Uwe Weiner (li.) und Tom Gans.

DIE AUSWAHL AN ERP-LÖSUNGEN mit unterschiedlichstem Funktionsumfang oder gezielter Branchenorientierung ist groß. Verfügt ein Unternehmen jedoch über ein eher ungewöhnliches Geschäftsmodell mit einem breiten Portfolio an Produkten und Services, eventuell sogar ergänzt durch Entwicklungs- und Produktionsaktivitäten, werden die Konfiguration und Implementierung einer maßgeschneiderten ERP-Lösung zur Herausforderung.

Die dynamische Weiterentwicklung des hochspezialisierten Angebots an Produkten und Services bescherte der X-TEK-Unternehmensgruppe in den vergangenen Jahren ein rasantes Wachstum. Unternehmensprozesse mussten teilweise von Grund auf neu strukturiert und den steigenden Erfordernissen des Marktes angepasst werden. Aufgaben, bei denen auch die bislang eingesetzte und für typische Kleinunternehmen konzipierte ERP-Komplettlösung Sage Office Line Evolution zunehmend an funktionale Grenzen stieß. 2017 entschlossen sich die X-TEK-Geschäftsführer daher, im Rahmen eines umfassenden „IT-Upgrades“ nicht nur die Rechenleistung und Betriebssicherheit der vorhandenen Serverinfrastruktur spürbar zu erhöhen, sondern auch die Weichen für die Implementierung einer leistungsstarken und zukunftssicheren ERP-Plattform zu stellen. Die Wahl fiel dabei auf Sage 100 inklusive xRM.

„Extrem wichtig ist es uns, dass diejenigen Mitarbeiter, die später mit einer bestimmten Software-Anwendung arbeiten sollen, komplett in das Auswahlverfahren – wenn es beispielsweise um die Definition eines Anforderungsprofils geht – involviert sind.“

Tom Gans

ITM: *Herr Dr. Weiner, eine dynamisch erfolgreiche Unternehmensentwicklung, wie wir sie in Ihrem Unternehmen sehen, setzt die ständige Bereitschaft zu Veränderungen voraus. Das „Gesicht“ Ihres Unternehmens hat sich in den vergangenen 14 Jahren in vielerlei Hinsicht verändert. Ist diese Flexibilität die Basis für Ihr Erfolgsrezept?*

UWE WEINER: Ich denke, Anpassungsfähigkeit ist eine notwendige Voraussetzung. Gestartet mit drei Personen, beschäftigen wir heute 39 Mitarbeiter. Eine Geschäftsentwicklung, die dadurch ermöglicht wurde, dass wir sehr genau hingeschaut haben, welche Bedürfnisse bei unseren Kunden existieren. Mit diesem Wissen und dem Ziel, unseren Kunden Lösungen aus einer Hand zu liefern, konnten wir unser Angebotsportfolio an Produkten und Services immer wieder gezielt ausbauen und erweitern. Parallel dazu haben wir auch die Unternehmensstrukturen den Erfordernissen des Marktes angepasst. Wir haben die Qualität unserer Bearbeitungsprozesse durch Zertifizierungen nachgewiesen, unsere Produktionsfähigkeiten durch Investitionen in neue Maschinen erweitert, die Zahl unserer mobilen Serviceteams aufgestockt sowie die Mitarbeiter mit modernen digitalen Endgeräten ausgestattet.

ITM: *Im Jahr 2019 fand zudem eine Neufirmierung in die X-TEK-Unternehmensgruppe statt. Was waren die Gründe?*

WEINER: In der Vergangenheit liefen alle Geschäftsaktivitäten gebündelt über die IWS Handling. Ziel der neuen Firmenstruktur einer übergeordneten X-TEK Holding und den Tochtergesellschaften X-TEK GmbH und X-TEK Innovations GmbH war es, unser umfangreiches Angebot an Produkten und Services logisch zu strukturieren und damit für unsere Kunden transparenter darstellbar zu machen.

ITM: *Geleitet wird die Unternehmensgruppe durch eine „Doppelspitze“, bestehend aus den zwei Geschäftsführern Dr. Uwe Weiner und Tom Gans, der als „Mitarbeiter der ersten Stunde“ seit 2007 an Bord ist. Wie sind die Verantwortlichkeiten unter Ihnen beiden aufgeteilt? Gibt es so etwas wie einen kaufmännischen und einen technischen Geschäftsführer?*

TOM GANS: Tendenziell beschreibt diese Aufteilung unsere Zuständigkeiten recht gut. In der Praxis legen wir das eher „variabel“ aus. Generell ist es aber richtig, dass sich Dr. Weiner schwerpunktmäßig um die Aktivitäten in den Geschäftsbereichen „Forschung“, „Technik“ und „Produktion“ kümmert, während ich mich mit den Themen „Marketing“ und „Vertrieb“ auseinandersetze. Die kaufmännische Verwaltung der Unternehmensgruppe verantworten wir gemeinsam.

ITM: *In welchem personellen Rahmen werden IT-Entscheidungen getroffen und wie werden IT-Investitionen finanziert? Über ein festes jährliches Budget?*

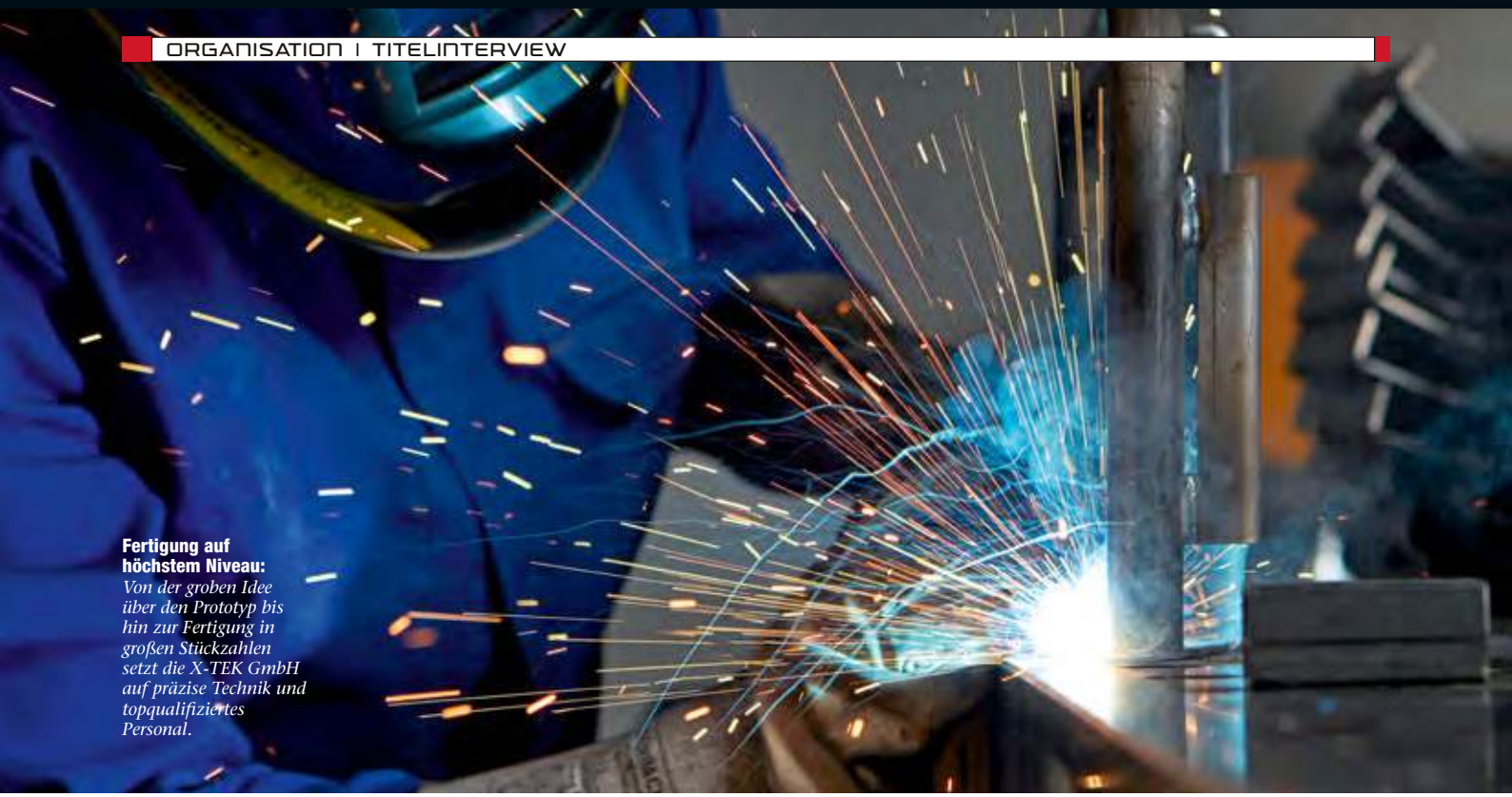
GANS: Extrem wichtig ist es uns, dass diejenigen Mitarbeiter, die später mit einer bestimmten Software-Anwendung arbeiten sollen, komplett in das Auswahlverfahren – wenn es beispielsweise um die Definition eines Anforderungsprofils geht – involviert sind. Die endgültige Entscheidung pas- ›

DR. UWE **WEINER**

Alter: 56 Jahre
Familienstand: verheiratet
Werdegang: Studium allgemeiner Maschinenbau an der Universität Duisburg mit anschließender Promotion im Bereich „Fertigungstechnik", im Jahr 2007 Gründung der Firma IWS Handling, 2016 Gründung der Firma X-TEK
Derzeitige Position: Geschäftsführer der X-TEK-Unternehmensgruppe

TOM **GANS**

Alter: 53 Jahre
Familienstand: verheiratet
Werdegang: Studium der Medienwissenschaft und Betriebswirtschaft an den Universitäten Düsseldorf und Bochum, Gründung der Marketing-, Media- und Event-Agentur Gravity-X, Marketingleiter im Profisport, seit 2007 bei der IWS Handling GmbH & Co. KG, seit 2020 bei der X-TEK GmbH und der X-TEK Innovation.
Derzeitige Position: Geschäftsführer der X-TEK-Unternehmensgruppe



Fertigung auf höchstem Niveau: *Von der groben Idee über den Prototyp bis hin zur Fertigung in großen Stückzahlen setzt die X-TEK GmbH auf präzise Technik und topqualifiziertes Personal.*

„Ziel war der sukzessive Aufbau einer ganzheitlichen ERP-Plattform, die nicht nur die geschäftsüblichen kaufmännischen Prozesse verwaltet, sondern auch Warenflüsse im Bereich der Fertigung koordiniert, den Außendienst aktiv unterstützt und durch die Anbindung eines Webshops einen neuen Vertriebskanal eröffnet."

Dr. Uwe Weiner

siert nach Abwägung aller Aspekte natürlich auf Geschäftsführungsebene.

Ein festes jährliches IT-Budget gibt es nicht. Da uns die hohe strategische Bedeutung der IT für die erfolgreiche Geschäftsabwicklung bewusst ist, sind wir bereit, auch höhere Summen in IT-Lösungen und -Anpassungen zu investieren, wann immer es uns notwendig und sinnvoll erscheint.

ITM: *Wie halten Sie es mit dem IT-Management? Legen Sie Wert darauf, die Kontrolle über die IT-Infrastruktur in den eigenen Händen zu halten, oder können die Bereitstellung und Verwaltung auch über einen externen Dienstleister passieren?*
GANS: Aufgrund der Tatsache, dass wir ein breites Spektrum an IT-Applikationen, von CAD- und Zeichenprogrammen wie Solidworks bis zur Datev-Anwendung, im Einsatz haben, ist es uns wichtig, die Software im eigenen Haus auf eigenen Servern zu betreiben. Wann immer wir mit unserer eigenen IT-Kompetenz an Grenzen stoßen, holen wir uns projektbezogen die Unterstützung von IT-Experten. Beispielsweise konsultieren wir das Systemhaus Ritter Technologie GmbH in Oberhausen, wenn es um spezifische technische Anpassungen wie die Programmierung von Schnittstellen geht. Hier steht uns das Team von Geschäftsführer Uwe Rücker stets mit seiner Expertise zur Seite. Darüber hinaus arbeiten wir eng mit dem praxiserfahrenen Sage-Partner Rodiac zusammen, insbesondere wenn es um die Konfiguration oder Erweiterung unserer ERP-Plattform geht.

ITM: *Das bedeutet, Cloud-Technologien und -Services sind für Sie kein Thema?*
WEINER: Ich stehe Cloud-Lösungen nicht generell ablehnend gegenüber, sehe in unserem Fall diesbezüglich aktuell jedoch keinen Handlungsbedarf. Wie viele Geschäftsführer von Unternehmen auch, die über wertvolle Entwicklungsexpertise verfügen, bin

X-TEK-
UNTERNEHMENSGRUPPE

Gegründet im Jahr 2007 durch Dr. Uwe Weiner, bildet die IWS Handling GmbH die historische Basis der X-TEK-Gruppe. Das Unternehmen beschäftigt sich mit der Forschung, Entwicklung und Fertigung von Produkten rund um die Themen „Arbeitssicherheit“ und „Arbeitsschutz“. Sein Sortiment zur Ausstattung von Betriebs- und Lagerstätten reicht von Temposchwellern über Verkehrsspiegel bis hin zu Anfahrschutzpollern. Zu einer zweiten Säule der Unternehmensgruppe hat sich die Tankstellentechnik entwickelt: Hier bietet der Mittelständler u.a. die Montage von Absturzsicherungssystemen für Shop- und Fahrbahndächer, von Lärmschutzwänden sowie die Inspektion sicherheitsrelevanter Anlagen. Seit kurzem setzen die Heiligenhauser (NRW) zudem auf Leistungen im Bauwesen. Im Jahr 2019 fand eine Neufirmierung der Unternehmensgruppe statt. Während sich die IWS Handling GmbH seitdem auf die Bereiche „Forschung“, „Entwicklung“ und „Fertigung“ fokussiert, wird das operative Geschäft über die Schwesterfirmen X-TEK GmbH und X-TEK Innovation GmbH abgewickelt.

www.x-tek-gmbh.com

ich momentan noch zurückhaltend, wenn es darum geht, dieses in digitaler Form vorliegende Know-how außer Haus zu geben.

ITM: *Ende 2017 haben Sie sich dazu entschlossen, ein umfangreiches „IT-Upgrade“ durchzuführen. Was war der Auslöser für diese Entscheidung?*
WEINER: Zu diesem Zeitpunkt haben wir eine ganze Reihe richtungsweisender Geschäftsentscheidungen getroffen. Dazu zählten die Verlegung des Firmensitzes, der Ausbau unseres Angebots an mobilen Services, verbunden mit einer Erhöhung der Mitarbeiterzahl, und auch die Erweiterung unserer Produktionsmöglichkeiten, konkret um das Laserschneiden und die Umformtechnik. Generell wollten wir all das zum Anlass nehmen, unsere Prozessstrukturen zukunftsfähig zu machen.

Ziel war der sukzessive Aufbau einer ganzheitlichen ERP-Plattform, die nicht nur die geschäftsüblichen kaufmännischen Prozesse verwaltet, sondern auch Warenflüsse im Bereich der Fertigung koordiniert, den Außendienst aktiv unterstützt und durch die Anbindung eines Webshops einen neuen Vertriebskanal eröffnet. Uns ist schnell klar geworden, dass unsere bisherige ERP-Lösung Sage Office Line Evolution nicht die dafür notwendigen Funktionalitäten besaß.

> „Wann immer wir mit unserer eigenen IT-Kompetenz an Grenzen stoßen, holen wir uns – projektbezogen – die Unterstützung von IT-Experten.“ *Tom Gans*

ITM: *Was hat Sie dazu veranlasst, bei der Neustrukturierung Ihrer ERP-Plattform auf Sage 100 inklusive xRM zu setzen?*
WEINER: Zum einen waren es die positiven Erfahrungen, die wir in der Vergangenheit mit der Vorgängerversion und dem Unternehmen gemacht hatten. Zudem kannten unsere Mitarbeiter die Sage-Bedienoberfläche und wir konnten uns langwierige Einarbeitungszeiten sparen. Entscheidend aber war das modulare Konzept von Sage 100, das es uns erlaubte, eine integrierte Lösung für unsere spezifischen Anforderungen zu konfigurieren.

ITM: *Können Sie konkrete Beispiele nennen?*
WEINER: Nehmen wir Sage 100 xRM. Das ist ein Modul zum Management des vielfältigen Beziehungsgeflechts, in dem sich ein Unternehmen befindet. Hierzu zählen u.a. Kunden und Lieferanten. Mit Sage 100 xRM ist die Anbindung unserer zahlreichen Außendienstmitarbeiter ganz einfach per iPad möglich. So lassen sich durchgeführte Arbeiten, Inspektionen oder fehlende Verbrauchsmaterialien direkt vor Ort dokumentieren. Auch die Unterschrift des Kunden erfolgt über das iPad und ist somit sofort im System verfügbar – ohne Zeitverlust, Systembrüche oder Übertragungsfehler. Die Rechnungsstellung kann bereits erfolgen, wenn der Außendienstler auf dem Weg zum nächsten Einsatz ist. Weitere Prozessoptimierungen bringt das Produktionsmodul: Es liefert uns den kompletten Überblick über benötigte Ressourcen, veranlasst automatisiert die Auslösung von Nachbestellungen und gewährleistet so die Transparenz über die gesamte Wertschöpfungskette. Wichtig ist in diesem Zusammenhang auch die Nachkalkulation der erstellten Produkte, die uns entscheidende Hinweise für Folgeprojekte liefert.

ITM: *Wie liefen die einzelnen Projektschritte ab und wie lange hat die Implementierung der neuen ERP-Plattform gedauert, von der ersten Idee bis zum Produktivstart?*
WEINER: Die erste Aufgabe bestand darin, dass Herr Gans und ich ein konkretes Anforderungsprofil mit allen spezifischen Wünschen zu Papier gebracht haben. Dieses Dokument bildete die Grundlage für die Abstimmung der einzelnen Projektschritte mit dem Partner Rodiac, der von uns mit der Realisierung beauftragt wurde. Aufgrund des umfangreichen Anforderungskatalogs entstand ein – selbst für den praxiserfahrenen Sage-Partner – ungewöhnliches und vielschichtiges Projekt. Anfang 2018 begann die Implementierung einer komplett neuen IT-Struktur, nicht nur auf Software-, sondern auch auf Hardware-Ebene. Als Grundlage wurde zunächst die Produktion auf Sage umgestellt, sodass Warenwirtschaft und ein neuer zusätzlicher Webshop an diese Daten anknüpfen können. Außerdem erfolgte die bereits erwähnte Erweiterung um die Kundenmanagement-Lösung.

Der Blick geht nach vorn *für die beiden Geschäftsführer der X-TEK-Unternehmensgruppe Dr. Uwe Weiner (li.) und Tom Gans. In Zukunft soll es einen rund um die Uhr erreichbaren Webshop geben.*

Von der ersten Idee bis zur ersten Version einer produktiven ERP-Plattform ist sicher ein Jahr vergangen. Die Gründe für den vergleichsweise langen Zeitraum waren nicht etwa technische Probleme bei der Umsetzung, sondern die Tatsache, dass sich im Laufe des Projekts unsere Ansprüche an die nunmehr verfügbaren Funktionalitäten ständig weiterentwickelt haben und sich in Zukunft weiterentwickeln werden. Aktuell haben wir eine – wie wir es nennen – „stabile Zwischenlösung“, mit der wir recht gut leben können.

ITM: *Welche „Baustellen“ gibt es noch?*
GANS: Aktuell arbeiten wir an der Einrichtung von Schnittstellen zu den Portalen unserer Stammkunden, beispielsweise den Kraftstoffanbietern. Über deren Plattformen werden per Ticket Aufträge für Produkte und Services gemeldet. Unser Ziel ist es, diese Aufträge automatisiert zu erkennen und in unserem ERP-System zu erfassen. Technologisch betrachtet, ist das eine recht komplexe Herausforderung. Wir sind allerdings optimistisch, dass wir gemeinsam mit unseren Technologiepartnern mittelfristig eine Lösung finden.

Gleiches gilt für Schnittstellen zu den Portalen unserer wichtigsten Lieferanten. Dazu zählt z.B. der Dachdeckereinkauf. In einem branchenspezifischen Programm mit integrierter Datenbank namens Smartdach sind zigtausend Produkte des täglichen Dachdeckerbedarfs mit ihren aktuellen Einkaufspreisen hinterlegt. Auf diese Datenbestände direkt aus

„Die Transparenz der gesamten Wertschöpfungskette ist spürbar erhöht worden, durch Automatisierung wurden viele Geschäftsabläufe beschleunigt und – sowohl für uns als auch unsere Kunden – nachvollziehbarer und effizienter." *Dr. Uwe Weiner*

unserem ERP-System zugreifen zu können, würde die Angebotskalkulation erheblich vereinfachen.

ITM: *Welche weiteren Zukunftsprojekte zum funktionalen Ausbau ihrer ERP-Plattform verfolgen Sie?*
GANS: Eine sehr hohe Priorität genießt die Weiterentwicklung unseres Webshops. Hier befinden wir uns noch in einer sehr frühen Entwicklungsphase. In Zukunft können Kunden rund um die Uhr Produkte nachbestellen. Das war bisher nur per E-Mail oder telefonisch möglich. Unser Bearbeitungsaufwand und die Fehleranfälligkeit werden sich erheblich reduzieren. Die Zahl der Produkte, die wir über unseren Webshop anbieten, ist zurzeit noch limitiert. Sobald wir eine „kritische Masse" an Produkten eingepflegt haben, werden wir Marketing-Maßnahmen starten und diesen Vertriebsweg gezielt bewerben.

Mittelfristig werden wir das ERP-System um ein Dokumenten-Management-System (DMS) ergänzen. Unser erklärtes Ziel ist es, Papierdokumente aus unseren Geschäftsprozessen zu verbannen. Trotz weitgehender Digitalisierung existieren nach wie vor Nischen, in denen – z.B. aufgrund gesetzlicher Vorgaben – noch nicht auf Papierdokumente verzichtet werden kann. Diese Dokumente möchten wir scannen, eventuell einer automatischen Texterkennung unterziehen und dann mit anderen digitalen Datenbeständen verknüpfen.

ITM: *Haben sich Ihre Erwartungen an das Projekt „IT-Upgrade" rückblickend erfüllt?*
WEINER: Die Liste der Prozessoptimierungen, die wir im Rahmen des Projekts realisieren konnten, ist lang. Neben den von uns im Vorfeld angestrebten Verbesserungen, verfügen wir heute dank der konstruktiven Zusammenarbeit mit Sage und den Technologiepartnern über eine Reihe von quasi „unerwarteten" Vorteilen. Die Transparenz der gesamten Wertschöpfungskette ist spürbar erhöht worden, durch Automatisierung wurden viele Geschäftsabläufe beschleunigt und – sowohl für uns als auch unsere Kunden – nachvollziehbarer und effizienter. Natürlich hätten wir uns an manchen Tagen gewünscht, dass das Projekt schneller realisiert werden kann. Die Komplexität einiger Projektschritte haben wir de facto unterschätzt. Der Markt und auch unsere Anforderungsprofile an die Funktionalität der ERP-Plattform entwickeln sich kontinuierlich weiter, das spiegelt sich in der Projektdauer wider.

SIEGFRIED DANNEHL

MALWARE

CYBERKRIMINALITÄT HOCH IM KURS

PANDEMIE SPIELT HACKERN IN DIE KARTEN

Die massive Verbreitung von Remote-Arbeit und die damit steigende Nutzung von Cloud-Anwendungen haben der Digitalen Transformation im vergangenen Jahr einen gehörigen Schub verpasst. Allerdings wirken sich diese Veränderungen auch erheblich auf die IT-Sicherheit in Unternehmen aus.

AUFGRUND DER WEITER ANHALTENDEN CORONA-PANDEMIE ARBEITEN VIELE MENSCHEN SEIT GERAUMER ZEIT VON ZU HAUSE AUS. Mitte Januar 2021 verständigten sich Bund und Länder gar auf eine befristete Homeoffice-Pflicht, sprich Arbeitgeber müssen aktuell überall dort, wo es die beruflichen Tätigkeiten zulassen, das Arbeiten im Homeoffice ermöglichen. Zugleich appellierte man nach dem Corona-Gipfel am 19. Januar an die Arbeitnehmer, diese Angebote auch zu nutzen. Viele Umzüge ins Homeoffice fanden dabei in den letzten Tagen, Wochen und Monaten viel zu abrupt und schlecht koordiniert statt, da die Unternehmen und ihre Mitarbeiter einfach nicht auf diese heftige Pandemie und ihre umfangreichen Folgen vorbereitet waren. Was sonst in der Regel eine längere Planungsphase benötigt, musste plötzlich binnen kürzester Zeit umgesetzt werden. Aufgrund der oftmals fehlenden Ausstattung sahen und sehen sich auch jetzt noch viele Arbeitnehmer gezwungen, private Mobilgeräte und Netzwerke zu nutzen, um ihre Aufgaben aus den eigenen vier Wänden heraus erledigen zu können. Das birgt Gefahren, weiß Klaus Seidl: „Durch die aus Zeitdruck oft schnell durchgesetzten Homeoffice-Lösungen ergeben sich Sicherheitslücken, welche gezielt von Cyberkriminellen genutzt werden“, warnt der Vice President DACH von Mimecast. Sein Unternehmen habe beispielsweise eine weltweite Studie im Zusammenhang mit Schulungen zur IT-Sicherheit und Homeoffice durchgeführt. Dabei habe sich gezeigt, dass 30 Prozent der deutschen Befragten keine Vorgaben zur privaten Nutzung von Firmengeräten erhalten haben. „Das ist wirklich problematisch“, betont der Experte.

Cyberkriminelle sind sich dieser Sicherheitslücken natürlich bewusst und versuchen, diese mit gezielten Angriffen auszunutzen. Seidls Firma konnte beispielsweise ermitteln, „dass von Januar bis Ende Oktober 2020 weltweit ganze 1,02 Milliarden Angriffe auf Mimecast-geschützte Systeme ausgeübt wurden“. Zum Vergleich: Die Gesamtzahl solcher Angriffe im Jahr 2019 soll „lediglich“ 932 Millionen betragen haben. Die Gefahr von Angriffen auf Firmennetzwerke ist im Jahr 2020 also extrem gestiegen. Dass Cyberkriminelle seit Beginn der Pandemie recht aktiv sind, aber nicht nur die Homeoffice-Situation ausnutzen, kann auch Carsten Hoffmann von Forcepoint bestätigen: „Es gab viele Fälle, in denen Cyberkriminelle versucht haben, sich durch Identitätsfälschung unberechtigterweise Corona-Beihilfen zu erschleichen“, berichtet der Manager Sales Engineering. „Außerdem haben ›

„Die Mitarbeiter verwenden im Homeoffice sehr oft ihre eigene IT. Das gilt nicht nur für ihre PCs und Drucker, sondern auch für Cloud-Tools, die sie in ihrem Privatleben für Sharing oder Messaging nutzen. Dadurch haben sie eine erhebliche Schatten-IT geschaffen."

Carsten Hoffmann, Forcepoint

wir deutlich mehr Angriffe auf Krankenhäuser mit Kryptotrojanern zur Erpressung von Lösegeld gesehen." Die Angreifer gingen wohl davon aus, dass sich die Krankenhäuser derzeit in einer so prekären Situation befinden, dass sie es sich nicht leisten können, nicht zu bezahlen. Nicht zuletzt soll es auch zahlreiche Cyberattacken auf die Forschungsergebnisse von Universitäten und Instituten gegeben haben, die an Medikamenten und Impfstoffen gegen Covid-19 arbeiten.

Beliebte Angriffsmethoden

Viele Cyberkriminelle sahen ihre große Chance zuletzt vor allem im Social Engineering und Phishing. Warum? Die zahlreichen vagen Informationen etwa rund um die Entwicklung von Impfstoffen, zur Maskenpflicht, Kurzarbeit und die finanzielle Unterstützung durch den Staat haben dazu geführt, dass viele Menschen verunsichert waren und es noch immer sind. Diese Verunsicherung gepaart mit der Nutzung oftmals privater Mobilgeräte im beruflichen Kontext „hat dem Phishing in all seinen Facetten Auftrieb verschafft", weiß Al Lakhani, Gründer und CEO der Idee GmbH. „Von der klassischen Phishing-Mail über das Vishing, bei dem Mitarbeiter durch fiktive Anrufe aus der vermeintlichen IT-Abteilung manipuliert werden sollen, bis hin zum Smishing, das ähnlich wie das Phishing funktioniert, jedoch auf SMS statt E-Mail setzt." Das Ziel all dieser Varianten sei jedoch stets das gleiche, betont der Experte: Entweder sollen Daten wie Passwörter oder andere Log-in-Informationen abgegriffen werden, um Zugriff auf Firmennetzwerke zu erhalten, oder es geht darum, Schad-Software zu installieren, um Systeme zu sperren und eine Art „Lösegeld" zu erpressen. Bei letzterer Angriffsmethode, der Ransomware-Attacke – auch Erpressungs-, Krypto- oder Verschlüsselungstrojaner genannt –, „hat es zuletzt einen massiven Anstieg gegeben", bekräftigt Lakhani die bereits erwähnte Feststellung von Carsten Hoffmann. „Wir gehen davon aus, dass die Anzahl dieser Angriffe exponenziell steigen wird."

Da die Abhängigkeit der Unternehmen von der IT noch nie so groß war wie im Moment und es sich kein Unternehmen leisten kann, längere Zeit auf die IT zu verzichten, wissen die Kriminellen ganz genau, dass die Bereitschaft derzeit deutlich höher ist, Lösegeld zu bezahlen. „Wobei Unternehmen das natürlich auf keinen Fall tun sollten", betont Hoffmann, denn es gebe keine Garantie, dass die Daten dann auch wirklich wieder entschlüsselt werden.

Bedrohung auch für den Mittelstand

Laut einer IDG-Untersuchung aus dem Sommer 2020 erlitten bereits fast 40 Prozent der kleinen Unternehmen Schäden durch Cyberattacken. Anton Kreuzer, CEO von Drivelock SE, kennt die Details: „Bei den kleinen Betrieben (< 500 Beschäftigte) erlitten 34 Prozent einen Schaden, davon fünf Prozent einen massiven Schaden." Somit bleibe festzuhalten, dass auch kleinere Firmen Opfer von Cyberattacken werden und wirtschaftliche Schäden erleiden. Das kann Klaus Seidl nur bestätigen. Er sieht jedoch die Gefahr darin, dass sich kleine und mittelständische Unternehmen nicht als relevantes Ziel von Cyberkriminellen betrachten. „Dadurch wiegen sie sich in einer falschen Sicherheit. Dies kann sich als sehr schädlich herausstellen, da aufgrund dessen keine Sicherheitsmaßnahmen getroffen werden und die Unternehmen folglich unbedacht ein Einfallstor für Cyberkriminelle bieten", warnt der VP DACH von Mimecast und betont zugleich, „dass Cyberattacken gerade für den Mittelstand eine besondere Bedrohung darstellen, da Unternehmen dieser Größenordnung oft Teil von Lieferketten sind, deren Mitglieder eng miteinander interagieren". Wenn eines der Glieder in der Lieferkette nicht sicher sei, könne dies also Auswirkungen auf alle Teile der Lieferkette haben.

Al Lakhani von der Idee GmbH hat ebenfalls den Eindruck, dass das Thema „IT-Sicherheit" im deutschen Mittelstand „geradezu fahrlässig vernachlässigt und die Relevanz verkannt wird". Und selbst jene Unternehmen, die sich ernsthaft mit ihrer IT-Sicherheit beschäftigten, täten dies oft stark fragmentiert. Einen Grund dafür scheint der Glaube der Unternehmen zu sein, dass ein hohes Maß an IT-Sicherheit einen enor-

KOMMENTAR

CYBER-RESILIENZ-STRATEGIE FÜR 2021

Ein Kurzkommentar von Liran Tal, Director of Developer Advocacy bei Snyk & Node.js Foundation Security Working Group

Hacker ändern ständig ihre Angriffsmethoden, daher müssen Unternehmen auch ihre Code-Abhängigkeiten fortlaufend aktualisieren. Entwickler sollten deshalb mit einem entwicklerfreundlichen Tool arbeiten, das über eine umfassende Schwachstellendatenbank verfügt und auch selbst recherchiert. Mit einem solchen Tool können Entwickler auch Sicherheitsabwägungen auf der Grundlage von direktem Feedback treffen, wenn sie mit der Codierung beginnen. Auch sollten Unternehmen einen DevSecOps-Ansatz verfolgen, denn wir werden eine größere Verbreitung von DevSecOps erleben. Mit den richtigen Prozessen werden Mitarbeiter befähigt, stärkere und sicherere Anwendungen zu entwickeln. Gleichzeitig werden sie die Arbeitsbelastung und den Druck für die Entwickler verringern. Die derzeitige Arbeitsbelastung birgt das Risiko angreifbarer Anwendungen, schlechter Schnittstellen und von Rollout-Verzögerungen. Um dies zu überwinden, müssen die Entwickler ihre Kräfte mit den Sicherheits- und Betriebsteam bündeln.

men Kostentreiber darstellen würde. Oft haben Mittelständler nicht die Ressourcen und entsprechenden Fachkräfte, um IT-Sicherheitsmaßnahmen ganzheitlich umzusetzen. „Die Lösung, IT-Security professionell outzusourcen, ist aktuell noch zu wenig akzeptiert“, stellt Anton Kreuzer fest. Die Ablehnung von Security-Outsourcing sei bei den Unternehmen mit weniger als 500 Mitarbeitern am stärksten – im Vergleich zu den größeren Unternehmen.

Dabei stellen Cloud-Anbieter, die mit angebundenen Partnern über API zusammenarbeiten, eine gute Basis für ein Mindestmaß an Datenschutz und -sicherheit dar, meint Klaus Seidl. Diese Lösung bringe mehrere Vorteile mit sich: Zum einen biete sie einen umfassenden Schutz, ohne dass unterschiedliche Produkte genutzt werden müssen. Dementsprechend sei ihre Implementierung einfach und unproblematisch. „Zum anderen ist diese Lösung nicht nur effektiv, sondern ruft auch keine zusätzlichen exponenziellen Kosten hervor, wie es der Fall wäre, wenn mit einzelnen Anbietern Verträge abgeschlossen werden müssten“, erläutert der Experte.

Al Lakhani denkt jedoch, dass es in der aktuellen Situation mit einem Mindestmaß an Sicherheitslösungen nicht getan ist. So gut wie jedes Unternehmen habe in irgendeiner Form Sicherheitslösungen im Einsatz – von Firewalls über VPNs bis hin zu ausgeklügelter Verschlüsselung von Daten. „Doch die Corona-Krise hat erneut gezeigt, dass die größte Schwachstelle von Unternehmen stets die eigenen Mitarbeiter sind.“ Ob nun willentlich oder unwillentlich: Die Mitarbeiter seien und blieben das Hauptziel für Angriffe. Daher spricht er zwei Empfehlungen aus: Erstens sollten Passwörter abgeschafft werden und zweitens sollte man niemandem vertrauen. „Passwörter sind ein enormes Sicherheitsrisiko“, erklärt der CEO. „Sie lassen sich leicht knacken und bieten heutzutage so gut wie keinen Schutz mehr.“ Den zweiten Aspekt bezieht er auf das Zero-Trust-Konzept. Dabei geht es im Grunde um einen Shift in der Unternehmensmentalität. Anstatt davon auszugehen, dass jeder Mitarbeiter vertrauenswürdig ist, sollte jede Zugriffsanfrage hinterfragt bzw. überprüft werden.

In größeren Dimensionen denken

Die Corona-Pandemie begleitet uns ja nun schon eine ganze Weile – und spätestens nach der ersten Welle im Frühjahr 2020 und der damit verbundenen plötzlichen „Flucht“ ins Homeoffice dürften sich die Unternehmen ein paar Gedanken gemacht haben, wie sie mit dem Thema „IT-Sicherheit“ zukünftig verfahren. Doch haben sie ihre Sicherheitsstrategien in den letzten Wochen und Monaten tatsächlich angepasst? Al Lakhani denkt, „dass die Awareness unter Sicherheitsexperten und Chief Information Officer (CISOs) vorhanden ist und die Erfahrungen des vergangenen Jahres gezeigt haben, dass hier Handlungsbedarf besteht“. In der Praxis habe sich allerdings noch nicht allzu viel getan. Eine Befragung von Eset habe ergeben, dass immer noch 30 Prozent der Unternehmen ein schlichtes Passwort abfragen, wenn Mitarbeiter auf Server zugreifen. Nur 44 Prozent setzten überhaupt auf einen VPN und lediglich 29 Prozent nutzten eine Zwei-Faktor-Authentifizierung (2FA) – und das, obwohl im Sommer 2020 rund 1,7 Millionen Angriffe pro Tag auf Unternehmen erfolgten.

Klaus Seidl kann bestätigen, dass die Cyberangriffe von 2019 auf 2020 stark zugenommen haben – „und wir denken, dass dies ein neuer Höchstwert ist, auf dessen Niveau wir erstmal bleiben werden“. Leider sei zudem davon auszugehen, dass die Kriminellen geschickter werden und zukünftig verschiedene Methoden kombinieren werden, um Internetnutzer zu täuschen. Dementsprechend sei es umso wichtiger, das Bewusstsein für diese Gefahren zu schärfen. Als ein Beispiel ausgeklügelter und geschickter Taktiken im Jahr 2020 nennt Anton Kreuzer von Drivelock den Trojaner „Lockbit“, der gezielt kleine Unternehmen mit für ihren Arbeitsalltag essenzieller Steuer- und Buchhaltungssoftware ausspäht und verschlüsselt, um Lösegeldzahlungen zu erpressen.

Eine steigende Bedrohung stellen neben beispielsweise Ransomware-Attacken aber auch Insider-Angriffe dar, weiß Carsten Hoffmann. In der neuen Arbeitswelt, in der sich Mitarbeiter immer häufiger nur noch virtuell begegnen und kaum noch die Firmengebäude betreten, geht demnach von Innentätern eine besonders große Gefahr aus, weil die physischen Kontrollmöglichkeiten entfallen. „Das begünstigt auch eine besonders perfide Variante der Cyberkriminalität“, warnt der Experte und nennt das Kind beim Namen: Insider as a Service. Im Dark Web können Kriminelle gebucht werden, die sich dann von Unternehmen einstellen lassen, um dort für ihre Auftraggeber Daten und geistiges Eigentum zu stehlen.

Demnach sollte eine vernünftige IT-Sicherheitsstrategie zumindest dem aktuellen Stand der Technik bzw. den Sicherheitsempfehlungen der Branche folgen. Zero-Trust-Architekturen seien keineswegs neu, sondern bereits vielfach erprobt und einsatzbereit, meint Lakhani. Die Corona-Pandemie habe nur nochmals deutlich gemacht, wie dringend notwendig solche Ansätze sind, wenn Angestellte remote arbeiten – insbesondere, wenn diese ungeschult sind. Einen relevanten Schritt sieht Klaus Seidl daher in der Sensibilisierung der Mitarbeiter, um sich und Unternehmen zu schützen. Zusätzlich empfiehlt er allen Unternehmen, einen Notfallplan anzufertigen, um im Ernstfall umgehend auf Cyberattacken reagieren zu können. „Unternehmen müssen in der heutigen Zeit in größeren Dimensionen denken und proaktive Cyber-Resilienz-Strategien mit einem mehrschichtigen Ansatz entwickeln.“

LEA SOMMERHÄUSER

„Budgets für IT-Sicherheit werden häufig kurzfristig allokiert. Das führt zu Diskrepanzen zwischen Security-Strategien und ihrer Implementierung – im schlimmsten Fall gibt es gar keine IT-Sicherheitsstrategie und Investitionen werden punktuell getätigt.“

Anton Kreuzer, Drivelock

DATENHOHEIT IN DER CLOUD

PANDEMIE ALS HOFFNUNGSTRÄGER?

Laut Matthias Bollwein, Mitgründer des IT-Start-ups Uniki, wird absolute Datenhoheit vor allem auch dann erlangt, wenn Unternehmen eine eigene Cloud vor Ort betreiben. Gerade für den Mittelstand sei das ein empfehlenswerter Ansatz und weit unkomplizierter, als es zunächst klinge.

ITM: *Herr Bollwein, laut dem Cloud-Monitor 2020 speicherten 2019 bereits 76 Prozent der befragten deutschen Firmen ihre Daten in einer Cloud. Inwieweit haben mittelständische Unternehmen im Rahmen der Corona-Pandemie Cloud-Projekte in Angriff genommen?*

MATTHIAS BOLLWEIN: Die Skepsis und Angst vor dem Verlust sensibler Informationen, die noch vor ein paar Jahren in Verbindung mit Cloud-Lösungen geäußert wurde, scheint heute wie weggeblasen – auch wenn es leider nach wie vor Sicherheitsrisiken gibt. Die Verlagerung hin zur Cloud ist ein längst überfälliger Fortschritt für unsere Arbeitsweisen. Denn Cloud-Projekte umfassen bekanntlich weit mehr, als nur Dokumente online zu speichern. So hat auch der Mittelstand festgestellt, dass Vor-Ort-Meetings wunderbar durch eine Videokonferenz in der Cloud ersetzt werden können und ein Unternehmens-Chat schnelle Absprachen ermöglicht – das wird auch in der Zukunft Zeit sparen und Prozesse beschleunigen. Viele Unternehmen mussten jedoch sehr kurzfristig eine effektive Lösung finden, um ihren Mitarbeitern die Arbeit im Homeoffice zu ermöglichen – da übersieht man durchaus Risiken.

ITM: *Was müssen Unternehmen grundsätzlich beachten, wenn sie sich dazu entschließen, sensible Daten in der Cloud zu speichern?*

BOLLWEIN: Zuallererst gilt es, sich für einen Cloud-Anbieter zu entscheiden, der DSGVO-Konformität garantiert. Das ist zum einen eine rechtliche Grundlage, die kein Unternehmen außer Acht lassen sollte, zum anderen wird der Schutz sensibler Daten gewährleistet. Seit dem Wegfall des „Privacy Shield"-Abkommens können etwa US-amerikanische Cloud-Anwendungen kaum noch rechtskonform genutzt werden. Auf der sicheren Seite ist man daher mit einem europäischen Anbieter. Absolute Datenhoheit wird vor allem auch dann erlangt, wenn das Unternehmen eine eigene Cloud vor Ort betreibt. Gerade für den Mittelstand ist das ein empfehlenswerter Ansatz und weit unkomplizierter, als es zunächst klingt. Außerdem sollte auf eine ausführliche Benutzerrechteverwaltung geachtet werden. Dort wird festgelegt, wer auf welche Daten, Ordner und Anwendungen zugreifen kann. Zudem sollte die Cloud eine Ende-zu-Ende-Verschlüsselung anbieten und die individuellen Wünsche des Unternehmens abbilden, z.B. Cloud-interne Chatprogramme zum Kommunikationsaustausch und Projektmanagement-Tools.

ITM: *Gibt es das eine vollkommen sichere Cloud-Szenario für sensible Daten?*

BOLLWEIN: Nein, diese Lösung gibt es nicht. Anfangs war die Skepsis vor dem Cloud Computing groß, doch mittlerweile haben die Nutzer verstanden, dass auch ein Netzwerkserver keine vollständige Sicherheit liefert, im Gegenteil. Allein im Jahr 2019 gab es laut dem BSI-Lagebericht 2020 117,4 Millionen entdeckte Schadprogramme, welche versuchten, in Unternehmens IT-Infrastrukturen einzudringen. Die Cloud hat den Vorteil, dass sie zentral Sicherheits-Updates fährt, so können Risiken minimiert werden. Private-Cloud-Lösungen treffen noch zusätzliche Vorkehrungen, um Datenverlust und Ausfallzeiten zu vermeiden. Gute und moderne On-Premise-Cloud-Server gewährleisten mit sogenannten System-Snapshots eine lückenlose Versionierung der Daten.

ITM: *Was für Sicherheitsmechanismen kommen in der Cloud in der Regel zum Einsatz, um es Hackern schwer zu machen?*

BOLLWEIN: Eine der wichtigsten und meistgenutzten Methoden ist der Autorisierungsprozess. Dazu gehören starke Passwörter, Passwort-Manager zur Verwaltung und Kontrolle der Zugangsdaten und die Zwei-Faktor-Authentifizierung. Bei Public-Cloud-Systemen können die Daten nur durch Ende-zu-Ende-Verschlüsselung vor unbefugtem Zugriff geschützt werden. Ohne diese muss dem Anbieter und seinen Mitarbeitern vertraut werden. Mithilfe eines On-Premise-Cloud-Servers kann die Anzahl an Schwachstellen und Angriffspunkten also erheblich reduziert werden. Außerdem sollte die Unternehmens-Cloud selbstständig und mehrmals am Tag Backups des Systems anfertigen, um diese nach einem Ausfall oder Sicherheitsvorfall wieder herstellen zu können.

„Die Sicherheit des Cloud Computing wird auch im Jahr 2021 das Lieblingswort der IT-Verantwortlichen sein, denn neue Entwicklungen bringen auch neue Schlupflöcher für Hacker."

ITM: *Wie sehen die Cloud- und zugleich Cybersecurity-Prognosen für 2021 aus?*

BOLLWEIN: Laut Statista betrug der Cloud-Computing-Umsatz in Deutschland im Jahr 2020 10,1 Mrd. Euro und soll im Jahr 2021 bei 12,1 Mrd. Euro liegen. Immer mehr Unternehmen werden demnach in diesem und den nächsten Jahren auf Cloud Computing setzen. Ein Trend ist die Entwicklung weg von der Public hin zur Hybrid Cloud. Öffentliche Clouds, wie z.B. der Google Server mit seinem Dokumenten- oder Präsentationsprogramm, werden als Public Cloud bezeichnet. Private On-Premise Clouds sind geschützte Server, die bei Unternehmen selbst stehen. Die Hybrid Cloud verbindet die beiden Systeme. Der Nutzer profitiert von den einfachen und schnellen Datei-Sharing-Lösungen in Verbindung mit einer sicheren Infrastruktur, die vor Datenverlust schützt. Die Sicherheit des Cloud Computing wird auch im Jahr 2021 das Lieblingswort der IT-Verantwortlichen sein.

LEA SOMMERHÄUSER

DATENSICHERUNG ADE?

EFFEKTIVER SCHUTZ FÜRS ACTIVE DIRECTORY

Ransomware-Angriffe sorgen immer wieder für Schlagzeilen. So kann es nicht verwundern, dass die meisten IT-Verantwortlichen das Thema auf dem Schirm haben und ihre Organisation u.a. mit Backups gegen eine Attacke wappnen. Häufig wird jedoch bei der Datensicherung das Active Directory (AD) außer Acht gelassen.

Die Backup- und Recovery-Strategie *eines Unternehmens muss dafür sorgen, dass sich auch das Active Directory nach einem gelungenen Angriff schnell wiederherstellen lässt.*

Das kann sich als teurer Fehler erweisen, denn moderne Ransomware macht vor dem AD keinesfalls Halt. Dieser Umstand betrifft nicht nur Großunternehmen, auch der Mittelstand ist auf ein funktionierendes AD im IT-Betrieb angewiesen. Um Ransomware abzuwehren bzw. ihre Auswirkungen auf das AD und den gesamten IT-Betrieb einzuschränken, sind vor allem zwei Aspekte zu beachten: Schutzmaßnahmen, die eine Kompromittierung des AD verhindern sollen, und Backup-Maßnahmen, die sicherstellen, dass im schlimmsten Fall nicht nur die Daten, sondern auch das AD wiederhergestellt werden können.

Das AD ist ein zentrales Element der IT-Infrastruktur und wird nur selten direkt angegriffen. Hacker kompromittieren es meistens, indem sie sich lateral Zugang verschaffen: Sie durchbrechen die Schutzmaßnahmen der Organisation am Netzwerkrand und arbeiten sich dann weiter vor. Um dieses Vorgehen zu verhindern, muss sich der Schutz des AD deshalb auf die Zugangsberechtigungen und deren Ausweitung konzentrieren.

Zu diesem Zweck richten viele IT-Verantwortliche ihren Fokus auf privilegierte Konten. In der Praxis zeigt sich jedoch, dass auch einfache Endnutzer häufig über Zugangsrechte verfügen, die Hackern ausreichen, einmal erworbene Privilegien lateral auszubauen. Dazu nutzen sie u.a. Verbindungen durch „eingebaute" Admin-Gruppen und verschachtelte Gruppen. Erstere werden vom AD bei der Installation automatisch erstellt. Sie sind eine wichtige Arbeitserleichterung, aber auch ein beliebtes Einfallstor für Cyberkriminelle und finden sich auf vielen AD-Ebenen. Die Komplexität wird zusätzlich dadurch gesteigert, dass das AD Gruppen erlaubt, Mitglieder anderer Gruppen zu sein. Gruppen mehrerer Ebenen können miteinander verschachtelt sein. Die so entstehende Komplexität lässt sich nicht manuell in den Griff bekommen. Idealerweise nutzen IT-Verantwortliche deshalb ein zentrales Tool wie das von Quest Software, das die Berechtigungen, Gruppen und deren Verschachtelung untereinander permanent kontrolliert.

Sicherung und Wiederherstellung

Auch mit den besten Sicherheitsmaßnahmen lässt sich die Kompromittierung des AD durch Hacker nicht vollständig ausschließen. Darum muss die Backup- und Recovery-Strategie eines Unternehmens dafür sorgen, dass sich auch das Active Directory nach einem gelungenen Angriff schnell wiederherstellen lässt. Es gilt, den entsprechenden Notfallwiederherstellungsplan ausführlich und detailliert zu testen. Hierzu ist eine virtuelle Testumgebung die beste Option. Diese muss ein genaues Abbild der tatsächlichen Active-Directory-Struktur darstellen. Aufgrund der beschriebenen Komplexität der AD-Struktur ist auch für den Bau einer Testumgebung der Einsatz eines automatisierten Tools angeraten. Idealerweise kann dieses verschiedene Sicherungen untereinander vergleichen und entsprechende Berichte erstellen. Es unterstützt zudem die Wiederherstellung hybrider Umgebungen aus AD und Azure Active Directory.

Ein guter Recovery-Plan bezieht die Möglichkeit mit ein, dass es Cyberkriminellen gelingt, selbst die Betriebssysteme der Domain Controller zu kompromittieren. In einem solchen Fall bleibt nur eins: Bare Metal Recovery. Die Backup- und Recovery-Lösung muss folglich diese Funktion bieten. Hierfür sichert sie alle für den Start der Wiederherstellung notwendigen Bestandteile auf einem Boot-fähigen Datenträger. Im Katastrophenfall werden dann auch das Betriebssystem und sämtliche zugehörigen Komponenten wiederhergestellt. Häufig macht ein erfolgreicher Ransomware-Angriff den kompletten Neuaufbau der Systeme notwendig, bei anderen reicht die Wiederherstellung der Daten. In letzterem Fall ist auch die Wiederherstellungstaktik hybrid. Das ist in der Praxis komplexer und nur mit einem automatisierten Tool sinnvoll realisierbar, spart sodann aber Zeit und Ressourcen.

Nur wenn eine IT-Sicherheitsstrategie auch das AD als zentrale Komponente zu schützen weiß, wird sie aktuellen Bedrohungen wie Ransomware die Stirn bieten können. Es gilt, mit automatisierten Tools einerseits das Sicherheitsniveau zu heben und anderseits für den schlimmsten Fall gewappnet zu sein.

BERT SKORUPSKI

HIN ZUR DIGITALEN TRANSFORMATION

DIE RICHTIGE LEASING-STRATEGIE

Nach der Corona-Krise gut aus den Startlöchern zu kommen, hat auch für mittelständische Unternehmen Priorität. Bereits angestoßene Schritte auf dem Weg hin zur Digitalen Trans-formation müssen weitergegangen werden – nur viel schneller und mit einem adäquaten Plan für die Investitionen in die Digitalisierung.

Der Wandel von analogen Prozessen in digitale Formate betrifft Unternehmen quer durch alle Branchen und Bereiche. Ob Planungsphase, Strategieentwicklung oder Implementierung: Vor Corona befanden sich Unternehmen in verschiedenen Phasen der Digitalen Transformation. Die Geschwindigkeit des Wandlungsprozesses lag in der Hand der Betriebe. Mit der Pandemie entstand ein nicht vorhersehbarer Digitalisierungsdruck, denn kaum ein Unternehmen kam in der ersten Welle ohne digitalisierte Prozesse, Services, Apps oder Datenverarbeitung aus. Selbst jene Unternehmen, die Investitionen in die Digitalisierung bislang aufgeschoben hatten, spürten akuten Bedarf: ob zum schnellen Aufsetzen eines Onlineshops, um den Einbußen im stationären Handel entgegenzuwirken, zur Implementierung von ERP-Systemen oder zum Investment in Laptops plus moderner Software, damit alle Mitarbeiter im Homeoffice arbeiten können. Spätestens mit dem zweiten und härteren Lockdown ist klar: Reibungslose Abläufe, schnelle Umsetzung und vor allem die richtige Finanzierungsstrategie waren und sind nicht länger aufzuschieben.

Eine erst im November 2020 veröffentlichte Umfrage des Bundesverbands Informationswissenschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (Bitkom) bestätigt, dass Corona die Digitalisierung in Unternehmen vorantreibt, aber – so die Erkenntnis – nicht alle Unternehmen können mithalten. Rund ein Drittel der befragten Unternehmen gab an, dass sie ihre Investitionen in die Digitalisierung seit Beginn der Corona-Pandemie zurückfahren mussten. Einer der Hauptgründe dafür seien laut Umfrage fehlende finanzielle Mittel durch die Folgen der Pandemie (66 Prozent).

Investment plus Finanzierungsstrategie

Viele Unternehmer scheuen sich also aktuell, in die Digitale Transformation zu investieren, da die Liquiditätssicherung das Gebot der Stunde ist. Auf den ersten Blick scheint dies verständlich. Wenn Aufträge wegbrechen, gilt es aber zu überlegen, wie Geschäftsprozesse mittels technischer oder digitaler Lösungen am Leben erhalten werden können oder wie sich das Geschäftsmodell umstellen lässt. Mit Leasing können Investitionen in die Digitalisierung liquiditätsschonend realisiert werden. Was aber genau ist leasingfähig?

DIESE DIGITALEN INVESTITIONEN SIND LEASINGFÄHIG:

› Hardware vom Smartphone über Tablets, Desktop-Rech-

Ralf Marquardt, *Gründer und Geschäftsführer der FML Finanzierungs- und Mobilien Leasing GmbH & Co. KG aus Hamburg, rät mittelständischen Unternehmen, auf größtmögliche Flexibilität bei Investitionsfinanzierungen zu achten.*

Wer nach Homeoffice-Zeiten *im Büro auf leasingfähige Hard- und Software setzen möchte, sollte Vertragsinhalte kennen und die passende Strategie verfolgen.*

„Ein Vorteil des Leasings ist, dass hohe Anschaffungskosten entfallen, das Eigenkapital also geschont wird und mit der vorhandenen Liquidität weitere Erträge erwirtschaftet werden können." *Ralf Marquardt*

ner und Peripherie bis hin zu Server-Systemen und deren Vernetzung
› Standard-Anwendungs-Software (MS-Office, Adobe, Antivirusprogramme etc.)
› ERP-Systeme, also betriebswirtschaftliche Software-Lösungen zur Steuerung von Geschäftsprozessen
› Online-Plattformen, z.B. E-Commerce, Online-Shopping, B2B/B2C
› Loyalty-Plattformen/ Kundenbindungssysteme
› Online-/E-Payment-Systeme
› Warenwirtschafts-/ Logistiksysteme
› Connectivity und Device-Integrationen

Anschaffungskosten sparen und Flexibilität erhalten

Leasing hat eine Vielzahl von Vorteilen: Ein wesentlicher Nutzen für den Leasingnehmer ist, dass die hohen Anschaffungskosten entfallen. Dadurch wird das Eigenkapital geschont, der Kreditrahmen bleibt unberührt und mit der vorhandenen Liquidität können weitere Erträge erwirtschaftet werden. Des Weiteren wird die finanzielle Belastung auf monatliche Leasingraten reduziert, sodass sie sich über die gesamte Laufzeit verteilt. So erhält ein Unternehmen größere wirtschaftliche Flexibilität und mehr Unabhängigkeit in Bezug auf andere Investitionsentscheidungen.

Geeignete Leasingmodelle für den Mittelstand

Es gibt zwei wesentliche Vertragsarten: Die Leasingform des Teilamortisationsvertrags empfiehlt sich, wenn das Leasingobjekt besonders wertbeständig oder im Restwert genau vorher bestimmbar ist. Die Anschaffungs- und Herstellungskosten werden während der Grundlaufzeit nur zu einem vorher festgelegten Prozentsatz amortisiert. Am Ende verbleibt ein Restwert, weshalb man auch vom „Restwertleasing" spricht. Den Restwert garantieren in der Regel der Leasingnehmer oder der Lieferant. Darum ist es wichtig, den Restwert möglichst marktgerecht und realistisch zu kalkulieren.

Im Gegensatz zur Teilamortisation ermöglicht die Vollamortisation dem Leasingnehmer vor allem eine schnelle Tilgung der Kosten über einen kurzen Zeitraum und bietet sich damit für weniger wertbeständige Investitionen, z.B. im IT-Bereich an. Für die Leasingdauer ist hierbei die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer gemäß der amtlichen Abschreibungstabelle (Afa) für allgemein verwendbare Anlagegüter ausschlaggebend. Sie darf nicht kürzer als 40 Prozent und nicht länger als 90 Prozent der Afa-Zeit betragen. Ist die Leasingdauer beendet, hat der Leasingnehmer die Möglichkeit, das Objekt zurück zu geben, zu kaufen oder den Mietvertrag zu verlängern.

Wissenswertes beim Abschluss eines Leasingvertrags

Da ein Leasingvertrag in der Regel unkündbar ist, muss die Laufzeit mit Bedacht und nah an der tatsächlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer gewählt werden. Die Länge der Laufzeit beeinflusst die Höhe der monatlichen Raten. Diese wiederum sollten sich möglichst an dem erwarteten Ertrag orientieren, also weder zu hoch noch zu niedrig angesetzt werden. Auch sollte sich der Restwert möglichst mit dem zu erwartenden Marktwert decken. Darüber hinaus sind die Kündigungsfristen zu beachten. Zum Ende der Vertragslaufzeit sind Kündigungsfristen einzuhalten. Hier gilt es, rechtzeitig zusammen mit dem Leasinggeber darüber zu entscheiden, wie es nach Ablauf der „Grundlaufzeit" weitergehen soll.

Sorgfalt bei der Wahl des richtigen Leasingpartners

Hersteller-Leasing-Gesellschaften bieten oft günstige Konditionen, jedoch sind sie meist unbeweglich, wenn es um Vertragsverlängerungen geht, und eher an „Monokulturen" aus ihrem eigenen Angebotsspektrum interessiert, was nicht immer die beste Lösung ist. Banken-Leasing-Gesellschaften bieten zwar gute Zinskonditionen, dafür wird aber die Verbindlichkeit dem Gesamtfinanzierungsrahmen zugeschlagen, sodass es hier zu Engpässen und Abhängigkeiten kommen kann.

Die größte Flexibilität bieten daher banken- und herstellerunabhängige Leasinggesellschaften: Sie beraten ihre Kunden umfassender und bieten eine Vielzahl von Leasing- und Verlängerungsoptionen.

RALF MARQUARDT

DEVICE AS A SERVICE

SO LASSEN SICH BEDARF UND KOSTEN OPTIMIEREN

Wirtschaftlich angespannte Zeiten und rasant wachsende Anforderungen an die Digitalisierung fordern von Mittelständlern immer mehr Kreativität und Flexibilität bei der IT-Auswahl. Device as a Service (DaaS) kann dabei zur Sorglos-Lösung avancieren.

Software-Mietmodelle erleben derzeit Hochkonjunktur. Auch sogenannte DaaS-Lösungen haben sich bewährt und sind immer gefragter. Gründe hierfür lassen sich zweifelsohne in deren Leistungs- und Bedarfsorientierung finden: Sie umfassen neben der monatlichen Software-Nutzung auch die Hardware – inklusive deren Versicherung – sowie vertraglich definierte Services. Die Anzahl genutzter Geräte kann jederzeit nach Bedarf flexibel angepasst werden, ist also skalierbar.

Fokus auf die Anforderungen

Im Kern von DaaS-Modellen und -Konzepten steht grundsätzlich der funktionierende, ausfallsichere und moderne Arbeitsplatz. Die Bereitstellung spezifizierter und geeigneter Hardware – wie Notebooks, PCs und Monitore – sollte daher immer auf die jeweiligen Geschäftsanforderungen abgestimmt sein und das Tagesgeschäft ohne längerfristige Unterbrechungen zuverlässig garantieren. Vom direkten Support bis hin zum unverzüglichen Gerätetausch bei etwaigen Ausfällen muss alles reibungslos funktionieren.

Immer auf dem neuesten Stand und sicher

Unternehmen wie z.B. die IT-Haus GmbH haben sich auf IT-Lösungen und Services spezialisiert, kennen sich mit Full-Service-Konzepten aus einer Hand daher genau aus und wissen, dass vor allem das Thema „Sicherheit“ für Mittelständler große Bedeutung besitzt. Vorzüge von DaaS-Lösungen haben deren Experten u.a. darin ausgemacht, dass notwendige Updates und Anpassungen automatisiert erfolgen und zeitnah durch die Hersteller bereitgestellt werden können. Entstandene Sicherheitslücken lassen sich somit zeitnah schließen und Unternehmen können Risiken von vornherein vermeiden.

Klare Vereinbarungen, die erfreuen

Ohne „Nebenwirkungen“ ist auch die Erneuerung der Hardware zu fest vereinbarten Laufzeiten. Sie gewährleistet einen einheitlichen Software-Standard aller Mitarbeiter, der sich gleich mehrfach positiv auswirkt. So sorgen leistungsfähige Geräte nicht nur für reibungslose Geschäftsprozesse und damit mehr Effizienz, sondern auch für zufriedene und motivierte Anwender. Frusterlebnisse durch veraltete IT werden den Mitarbeitern erspart und neue Arbeitsformen wie Homeoffice, Flex Work und mobiles Arbeiten erst ermöglicht.

Administrative Aufgaben binden Ressourcen

Weil im Rahmen der fortschreitenden Digitalisierung eigene IT-Fachkräfte immer stärker in unternehmensrelevante Themen und in die abteilungsübergreifende Weiterentwicklung eingebunden sind, gewinnt die Auslagerung administrativer Aufgaben gerade für kleinere und mittlere Unternehmen immer mehr an Bedeutung. DaaS-Lösungen können insofern als Antwort auf personelle Engpässe und auf den Fachkräftemangel generell gesehen werden. Dadurch, dass interne Ressourcen geschont werden, haben z.B. IT-Administratoren die Möglichkeit, sich verstärkt auf ihre Kernaufgaben zu konzentrieren.

Volle Kostenkontrolle bei monatlichen Leistungen

Dass eine wirtschaftlich angespannte Situation, wie sie derzeit in der Corona-Krise herrscht, die Investitionsfreude der Unternehmen in neueste Hardware erschwert, gilt als bekannt. Wer nimmt schon hohe Anschaffungskosten in Kauf, wenn auf der anderen Seite gespart werden muss? Die Folge: Software- und Gerätenutzung werden möglichst lange ausgereizt. Das ist jedoch zu kurz gedacht: Denn Ausfallzeiten durch nicht funktionierende Hardware und das geschäftskritische Sicherheitsrisiko erhöhen sich und kommen im Ernstfall teurer zu stehen. Ein monatliches Nutzungsentgelt für Hard- und Software sowie Services lässt sich hingegen fest kalkulieren.

DOMINIK FEILEN

Wer in Pandemie-Zeiten *Anschaffungskosten für eine neue Hardware scheut, sollte über DaaS-Lösungen nachdenken.*

MERCATORLEASING
Corporate Finance & Services

Branchenspezifische Finanzkonzepte

Wir decken mit klassischem Leasing, Komplettlösungen per Miete oder Mietkauf alle Anforderungen ab.

Traditionelle Werte und innovative Finanzierungslösungen.

Die 1991 gegründete MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG ist ein deutschlandweit agierendes Finanzunternehmen mit dem Tätigkeitsschwerpunkt Mobilien-Leasing. Seit fast 30 Jahren steht Mercator-Leasing für innovative und zukunftsfähige Finanzkonzepte mit persönlichen Ansprechpartnern.

Mercator-Leasing ist ein Tochterunternehmen der Privatbanken Fürstlich Castell'sche Bank, Credit Casse AG und dem Bankhaus Max Flessa KG. Beständigkeit, Verantwortungsbewusstsein und Vertrauen sind tragende Säulen dieser Unternehmenskonstellation.

Mercator-Leasing zählt heute zu den Top 10 der mittelständischen Leasinganbieter in Deutschland. Die ca. **120 Mitarbeiter** betreuen rund **57.000 Kunden** und verwalten dabei rund **337.000 Verträge**. Die **Bilanzsumme** liegt mittlerweile bei einem historischen Wert von über **1 Mrd. €**.
Auch im Rating des Unternehmens zeigt sich die Anerkennung für das bisher Geleistete. Die Einstufung auf AA- im Jahr 2017 wurde zum 22.06.2020 von der GBB-Rating, der Tochtergesellschaft des Bundesverbandes deutscher Banken, erneut bestätigt.

Ihr Erfolg ist unser Ziel.

Finanzierungslösungen wie Leasing, Miete oder Mietkauf für den Mittelstand bilden das Kerngeschäft. Dabei gehören eine individuelle Betreuung, eine schnelle und unbürokratische Abwicklung sowie ein persönlicher und umfassender Service zum Leistungs- und Qualitätsanspruch.

Mercator-Leasing begleitet kleine und mittelständische Unternehmen verschiedenster Branchen im B2B-Bereich und entwickelt intelligente und flexible Finanzkonzepte, die spezielle Branchenanforderungen berücksichtigen. Dabei stehen Unternehmer, Fachhändler oder Hersteller immer im Fokus unseres Handelns. Investitionsnahe Dienstleistungen wie Objektversicherungen, die Erstellung von Individualvertragslösungen oder die Vermarktung der Gebrauchtobjekte runden das Leistungs- und Beratungsangebot ab.

Wir kennen Ihre Branche und was Sie bewegt – profitieren Sie von unserer Erfahrung!

MLF Mercator-Leasing GmbH & Co. Finanz-KG
Londonstr. 1 ▪ 97424 Schweinfurt

Telefon: 09721 4747-0
Telefax: 09721 4747-290

info@mercator-leasing.de
www.mercator-leasing.de

INTERNATIONALE FINANZIERUNGSMODELLE

FÜRS AUSLAND BRAUCHT ES MÖGLICHMACHER

Die Herkunftsbezeichnung „made in Germany" genießt international großes Ansehen. Damit das so bleibt und der Mittelstand weiterhin kräftig zum außenwirtschaftlichen Erfolg der deutschen Ökonomie beitragen kann, ist gerade in Zeiten der Digitalisierung und des Remote-Arbeitens Agilität gefragt. Welchen Beitrag Finanzierungsmodelle mit internationaler Ausrichtung zum Erfolg leisten können, erklärt *Matthias Dreizler,* Head of International Business der CHG-Meridian AG.

ITM: *Herr Dreizler, Sie betreuen international agierende Kunden, haben also einen genauen Einblick in die Möglichkeiten und Anforderungen bei der IT-Anschaffung. Wie kann sich ein interessiertes Unternehmen sinnvoll einen Überblick über den Markt von Leasing- und Mietlösungen verschaffen?*

MATTHIAS DREIZLER: Einen Überblick? Schwierig. Auf den Webseiten der Hersteller, Systemhäuser und Outsourcer finden sich viele „Pay as you x"-Modelle oder auch eigene Leasing- und Mietmodelle. Der Teufel steckt, wie immer, im Detail. Wenn man vor der Frage steht, welches Modell das richtige ist – Miete oder Leasing –, rate ich dazu, mit einem Partner zu sprechen, der beides kann und auf das Thema spezialisiert ist. So bekommt man einen ganzheitlichen Überblick und findet die passende Struktur für das eigene Projekt.

ITM: *Die derzeitige wirtschaftliche Verunsicherung spielt für die Investitionsbereitschaft eine große Rolle. Was unterscheidet die Finanzierungsmodelle am Markt voneinander?*

DREIZLER: Der Unterschied zwischen Leasing und Miete ist gar nicht so groß, wie es häufig dargestellt wird, und eine Diskussion, welches Modell besser ist, ist ohne Wissen über das Kundenprojekt nicht zielführend. Unsere Kunden möchten einen Preis pro Monat inklusive aller Dienstleistungen, einen Ansprechpartner und möglichst viel Flexibilität. All diese Anforderungen kann ich in einem Miet-, aber auch Leasingvertrag umsetzen. Rechtlich gesehen liegt der Unterschied lediglich darin, dass beim Leasing die Gewährleistungsansprüche abgetreten werden. Mietverträge sind oftmals schneller abzuwickeln, da es sich um vordefinierte Leistungspakete handelt. Beim Leasing hingegen wählt der Kunde die Leistungen individuell aus. Er entscheidet, ob er diese selbst erbringen oder einen externen Partner einbinden möchte. Die Flexibilität ist hier also deutlich höher.

Matthias Dreizler, *Head of International Business bei CHG-Meridian:*

„Leasing hat Zukunft, Miete auch – das beißt sich nicht, sondern hängt davon ab, welche Anforderung der Kunde an sein Projekt hat."

ITM: *Welches Finanzierungsmodell können Sie Unternehmen empfehlen, die an unterschiedlichen Standorten weltweit IT aufsetzen und zugleich Kosten sparen müssen?*

DREIZLER: Im internationalen Umfeld ist die Diskussion um das richtige Finanzierungsmodell umso schwieriger. Allein die Begrifflichkeiten „Miete" und „Leasing" haben selbst im europäischen Ausland eine ganz andere Bedeutung als bei uns. Zu beachten ist zudem, dass Miete stets bedingt, dass der Anbieter in dem jeweiligen Land vertreten sein muss. Das ist bei Leasing nicht notwendig und macht internationale Lösungen so einfacher. Persönlich würde ich im internationalen Umfeld immer einen Leasingvertrag empfehlen, da die Flexibilität viel höher ist – sowohl was den Service in den einzelnen Ländern als auch die Refinanzierung betrifft.

ITM: *Sind nutzungsabhängige Konzepte, wie das im Leasing schon lange übliche „Pay per use", die Ideallösung?*

DREIZLER: Das kommt darauf an. „Pay per use" kann ich im Rahmen eines Miet-, aber auch Leasing-Vertrags abschließen. Der Vorteil steckt bereits in der Bezeichnung. Ich bezahle dann, wenn ich tatsächlich nutze. Ein weit verbreiteter Irrglaube ist jedoch, dass ich auf die gesamte Vertragslaufzeit kalkuliert nur dann bezahle, wenn ich nutze. Selbstverständlich haben alle seriösen Anbieter eine bestimmte Mindestabnahme über die Laufzeit. „Pay per use" eignet sich daher z.B. für Kunden, die ein saisonales Geschäft haben oder aufgrund ihrer Organisation eine hohe Anforderung an Kostentransparenz und -verrechnung besitzen.

ITM: *Welchen Trends am Markt von Miet- und Leasingmodellen räumen Sie in Zukunft die größten Erfolgschancen ein?*

DREIZLER: Leasing hat Zukunft, Miete auch – das beißt sich nicht, sondern hängt davon ab, welche Anforderung der Kunde an sein Projekt hat. Wenn es um international agierende Unternehmen geht, setzt sich aus meiner Sicht Leasing durch, da sich dieses Modell deutlich flexibler gestalten lässt. Zudem ist Leasing langfristig betrachtet günstiger. Miete wiederum ist eine gute Alternative für Kunden, die einen vorgefertigten und schnellen Prozess brauchen und wenig Bedarf an einer maßgeschneiderten Lösung haben.

RALF SCHÄDEL

TWENTY2X

NEW TECH. NEW BUSINESS.

Ihre IT-Events für den Mittelstand

2021

TWENTY2X virtual an jedem letzten Dienstag und Mittwoch im Monat

Online-Seminare für relevante Zielgruppen zu unterschiedlichen Themen

TWENTY2X PowerWeek im März (16. -18.) und September

Dreitägige Digital-Events mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten

TWENTY2X Kickstart im Juni (15. -17.)

Hybrides Vor-Ort-Event in Hannover

TWENTY2X.de

DREI FRAGEN AN ...

Louis Dreher, *Head of Product Sales Central Europe bei Fujitsu*

Angelika Krämer, *Senior Projektmanager IT Projektgeschäft bei der DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH*

Geht es um die Modernisierung der IT-Infrastruktur, stehen oft riesige Summen im Raum. Da wundert es nicht, dass viele Mittelständler dringend notwendige Investitionen in die IT auf die lange Bank schieben. Mit der Folge, dass Performance-Engpässe oder gar Ausfälle und Störungen vermehrt auf die Tagesordnung kommen. Sie machen nicht nur den IT-Betrieb hektischer, sondern können den gesamten Geschäftsalltag ausbremsen.

Das muss nicht sein, denn es gibt eine praktikable Alternative zur Vermeidung großer initialer Vorabinvestitionen: IT-Leasing. Leasing vermeidet die hohen Anschaffungskosten zu Beginn von Modernisierungsprojekten und ersetzt sie durch planbare, monatliche Kosten. Das Schöne: Egal ob Software, Hardware, Services oder gar die komplette IT-Infrastruktur – leasen lässt sich heute in der IT fast alles.

Hardware-Leasing für Unternehmen funktioniert ähnlich wie der Mietvertrag für Firmenwagen. Statt eigene Geräte zu kaufen, werden die benötigten PCs, Server, Speichersysteme und andere Infrastrukturbausteine einfach gemietet. Die Abrechnung erfolgt monatlich. Die Leasingrate hängt davon, wie viele und welche Geräte mit welchen Optionen gemietet werden. Um zu gewährleisten, dass die Hardware den gesamten Leasingzeitraum nutzbar bleibt, ist ein entsprechender Wartungs- und Support-Vertrag ratsam. Außerdem sollten auch etwaige Erweiterungen schon bei Vertragsabschluss berücksichtigt werden. Jeder Hardware-Hersteller bietet entsprechende Upgrade-Optionen an. Diese Kosten können im Leasingvertrag untergebracht werden. Dies erhöht die monatliche Leasingrate nur geringfügig, sorgt aber dafür, dass im Falle eines Leistungsengpasses ein schneller Austausch garantiert ist.

Die Frage ist: Wann lohnt sich noch der Kauf eigener Hardware? Der Hauptvorteil dabei: Der Kauf eigener Hardware schafft klare Verhältnisse. Die Besitzansprüche liegen eindeutig beim Unternehmen; im Zweifelsfall kann der IT-Chef das Equipment nutzen, bis es auseinanderfällt. Und es lässt sich nach der Ausmusterung weiterverkaufen, um einen Teil der Investitionen wieder zurückzuholen.

Beim Leasing dagegen muss die Hardware zurückgegeben werden, sobald der Vertrag endet. Das hat aber auch einen Vorteil: Mit einem geeigneten Leasingpartner können die Geräte alle drei bis vier Jahre ausgetauscht werden. So stellt der IT-Chef sicher, dass immer aktuelle und zuverlässige Hardware im Einsatz ist.

ITM: *Bei der Anschaffung privater Cloud-Server: Wann ist bei der Finanzierung per Leasing die bessere Alternative zu Kauf oder Miete?*
LOUIS DREHER: Zwei Aspekte machen Leasing- und Mietmodelle für immer mehr Unternehmen speziell im Mittelstand zu bevorzugten Varianten: die höhere technische Flexibilität sowie die deutlich geringere Kapitalbindung. In nahezu allen

„Eine hohe Agilität der IT lässt sich durch entsprechend flexibel gestaltete Leasingkonzepte wesentlich besser realisieren als durch den Kauf der Infrastruktur."

Louis Dreher

Fragen von **Berthold Wesseler**

Branchen verändern sich Geschäftsanforderungen rapide – ein Trend, der durch die Pandemie noch verstärkt worden ist.

Dementsprechend ist eine möglichst hohe Agilität der IT gefordert. Diese lässt sich durch entsprechend flexibel gestaltete Leasingkonzepte wesentlich besser realisieren als durch den Kauf der Infrastruktur. Auch in finanzieller Hinsicht profitieren Unternehmen beim Leasing durch die Verteilung der Betriebsausgaben über die Laufzeit des Vertrags. Entscheidet sich ein Unternehmen dennoch für den Kauf, sollte es dabei Anbieter bevorzugen, die auch beim Erwerb der Hardware flexible Bezahlmodelle offerieren. So verzeichnen wir z.B. derzeit eine starke Nachfrage nach Finanzierungskonzepten mit verlängerten Zahlungszielen. Diese haben wir speziell für die Anforderungen in Corona-Zeiten für unsere Kunden und Partner konzipiert, wie z.B. Pay21 oder Pay-per-use-Modelle.

ANGELIKA KRÄMER: Der Kunde sollte stets Alternativen prüfen und die Entscheidung auf seine Bedürfnisse und finanzielle Strategie abstimmen. Man sollte sich das Vorhaben genau ansehen: Selbst bei einer vollständigen Auslagerung des Rechenzentrumsbetriebs an einen Provider im Rahmen einer Private Cloud wird häufig die Hardware vom Kunden beigestellt; es fallen also initiale Kosten an, die zunächst keinen Nutzen bringen, während die Kosten für die bestehende Infrastruktur weiterlaufen. Für derartige Szenarien bieten sich Leasinglösungen an, die alle Kosten der Bauphase sammeln und diese vorfinanzieren. Beim Kunden fließt keine Liquidität ab. Er zahlt erst Leasing- oder Mietkaufraten, wenn sich das neue System im Echtbetrieb befindet und das alte abgeschaltet werden kann. Der Übergang von Alt nach Neu lässt sich so ohne doppelte Run-Kosten gestalten.

ITM: *Gerade wenn der Server nicht im eigenen Rechenzentrum steht, sind Managed-Services gefragt: Lassen sich die über den Leasingvertrag abdecken – oder sind separate Verträge sinnvoller?*

KRÄMER: Beides geht, denn ein Managed-Services-Vertrag kann die Finanzierung als solche umfassen, aber eben auch die weiteren Dienstleistungen rund um die Investition und den Betrieb. Der Vorteil: Der Kunde hat einen Vertragspartner, ist aber auch bei den Services entsprechend gebunden. Beide Leistungen, Leasing bzw. Finanzierung und die Managed-Services getrennt zu kontrahieren, schafft mehr Flexibilität und kann daher im Einzelfall sinnvoll sein, um spezielle Anforderungen auszuschreiben oder zusätzlichen Wettbewerb zu schaffen.

DREHER: Managed Services sind aus gutem Grund das am stärksten wachsende Segment bei der Beschaffung von RZ-Infrastruktur. Dies gilt nicht nur für Private-Cloud-Installationen. Unserer Erfahrung nach ist es dabei für Firmen von Vorteil, wenn der Servicevertrag die Leasingkomponente mit abdeckt („embedded leasing"), da dadurch alle relevanten Aspekte in einem Vertrag gebündelt sind und sie somit alles aus einer Hand beziehen können. Zudem enthalten solche Verträge in der Regel Klauseln, die eine hohe Flexibilität bei der Bereitstellung der benötigten Ressourcen gewährleisten und eine verbrauchsabhängige Verrechnung („Pay per use") bieten.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Kostentransparenz. Dies macht die anfallenden Kosten auch bei sich verändernden Anforderungen besser planbar und ermöglicht zudem die einfache Weiterberechnung an interne Auftraggeber oder externe Kunden.

ITM: *Worauf ist zu achten, damit bei Ablauf des Leasingvertrags keine bösen Überraschungen vorprogrammiert sind, z.B. mit Blick auf den Restwert des Servers, die zugehörigen Software-Lizenzen oder etwaige Modifikationen der Standardkonfiguration?*

DREHER: Wir empfehlen anstelle des klassischen Leasingvertrags die bereits angesprochenen Managed-Services-Verträge. Diese sind unkomplizierter, da hier die Nutzungsaspekte und das gewünschte Leistungsversprechen im Vordergrund stehen.

> *„Beide Leistungen, Leasing bzw. Finanzierung und die Managed-Services, getrennt zu kontrahieren, schafft mehr Flexibilität und kann daher im Einzelfall sinnvoll sein, um spezielle Anforderungen auszuschreiben oder zusätzlichen Wettbewerb zu schaffen."*
>
> **Angelika Krämer**

Entscheidet sich das Unternehmen doch für einen Leasingvertrag, sollte bereits vor der Beauftragung darauf geachtet werden, dass die Leasingverträge mehrere Optionen für das Ende der Vertragslaufzeit enthalten: Dies sind die Verlängerung, die Rückgabe oder der Kauf der IT-Systeme. Wichtig ist dabei, dass bereits im Vorfeld Indikatoren bezüglich der jeweils anfallenden Kosten definiert werden – und dass zudem die Kündigungsfrist nicht zu lang ist. So sind z.B. bei Verträgen mit einer typischen Laufzeit von 36 Monaten drei Monate Kündigungsfrist zum Vertragsende sinnvoll. Teilweise angebotene Fristen von sechs Monaten oder mehr gehen zulasten der eigentlich durch das Leasing angestrebten Agilität.

KRÄMER: Im Rahmen eines Life Cycle Managements des gesamten IT-Equipments sollten die Partner immer in enger Abstimmung sein und dazu gehört auch die fristgerechte Kündigung von Verträgen durch den Leasingnehmer, um rechtzeitig Equipment ersetzen zu können. Am Ende der Laufzeit übernimmt der Kunde den Server zu einem Marktpreis, den wir bereits zu Beginn und auch als Grundlage der Mietkalkulation gut einschätzen können, oder er gibt das Equipment zurück. Sollten Modifikationen vorgenommen worden sein, erfolgt bei einer Rückgabe eine Abstimmung mit unserem Asset Service Center.

WORKPLACE AS A SERVICE

MIT LIFECYCLE MANAGEMENT ZU MEHR KOSTEN-EFFIZIENZ

IT-Einkaufsprozesse vereinfachen, die interne IT-Abteilung entlasten sowie Kosten für Betreuung und Wartung signifikant reduzieren: Luxhaus, ein Hersteller von Architektenhäusern, vertraut dafür auf das My-Workplace-Mietmodell.

Luxhaus Vertrieb GmbH & Co. KG

Branche: Bau/Architektur
Gründungsjahr: 1924
Hauptsitz: Georgensgmünd
Mitarbeiter: rund 300
www.luxhaus.de

Luxhaus ist Anbieter für individuelle Architektenhäuser „made in Germany". Mit Wurzeln in der Holzwirtschaft hat sich das Familienunternehmen in seiner über 90-jährigen Tradition von einem Sägewerk über eine Zimmerei zu einem Wohlfühlhaushersteller mit Rundum-Service entwickelt. Ein Konzept, das aufgeht: Rund 240 energieeffiziente Häuser fertigt man jährlich in den eigenen Werkshallen im fränkischen Georgensgmünd.

Grundvoraussetzung für die Planung und den Bau der individuellen Häuser ist eine einwandfreie IT-Infrastruktur. Das stellte das Unternehmen fest, weil etablierte Standards und ein effizientes Lifecyclemanagement fehlten, die IT-Betreuung daher zeitaufwendig und kostenintensiv war. Um die IT-Abteilung zu entlasten, einheitliche Gerätestandards einzuführen und Prozesse sowie den IT-Einkauf zu vereinfachen, lagerte das Unternehmen den gesamten IMAC-Prozess (Install, Move, Add, Change) aus.

Anforderungen einfach abbilden

„Wir suchten schon lange nach einer flexiblen Lösung, die uns bei unseren IT-Prozessen und -Einkäufen entlastet und individuell auf unsere Wünsche zugeschnitten ist", verrät Alexander Immel, Bereichsleiter IT bei Luxhaus. Bereits seit drei Jahren vertraut Luxhaus bei IT-Fragen dem Systemhaus Cosh Consulting.

„Wir suchten schon lange nach einer flexiblen Lösung, die uns bei unseren IT-Prozessen und -Einkäufen entlastet und individuell auf unsere Wünsche zugeschnitten ist."

Alexander Immel, *IT-Bereichsleiter Luxhaus*

Dessen Tochterfirma My Workplace ist auf die Implementierung von Workplace-as-a-Service-Lösungen (WaaS) spezialisiert und bietet ein individuell skalierbares Konzept für Mietmodelle sowie die Auslagerung und Vereinfachung von IT-Prozessen in mittelständischen Unternehmen und Konzernen.

Die neue WaaS-Lösung war schnell gesucht und gefunden: Mit ihr profitiert Luxhaus von einem intuitiven Web-Konfigurator mit Onlineshop-Funktionalität, der den kompletten IT-Lifecycle digitalisiert und mit standardisierten Migrationsprozessen vereinfacht. Die Plattform führt Einkauf, Verwaltung und Support zusammen. „Durch die Enterprise-Plattform muss ich kein internes Bestellwesen mehr betreiben", erklärt Immel. „Auf der Plattform finde ich genau die Geräte, die zu unseren Anforderungen passen." Mit wenigen Klicks werden Komponenten wie PC, Bildschirm, Maus etc. ausgewählt und auf einem übersichtlichen Dashboard dargestellt.

Smartes Outsourcing als Lösung

So kann die IT-Abteilung alle Arbeitsplätze verwalten, dank umfassender Reporting- und Analysefunktionen Einsparpotenzial identifizieren und Downtime minimieren. „Die Experten unseres Anbieters haben sich viel Zeit genommen, um unsere Wünsche und Anforderungen aufzunehmen und uns in das Dashboard der Plattform ‚onzuboarden'", erklärt Alexander Immel. Das komplette Unternehmen werde nun mit den einzelnen Arbeitsplätzen, Abteilungen

Bei der Planung *und dem Bau seiner individuellen Architektenhäuser setzt Luxhaus auf eine WaaS-Lösung.*

und Kostenstellen im Portal abgebildet. Das bringe ihm endlich einen einfachen Überblick und erspare, Lizenzverlängerungen oder Geräteerneuerungen im Blick haben zu müssen, so Immel weiter. Notwendige Verträge werden im Hintergrund abgeschlossen und neue Geräte innerhalb von 48 Stunden bereitgestellt.

Der Anbieter etablierte die Lösung mit mehreren Workshops. Experten analysierten die bestehenden IMAC-Prozesse und identifizierten Produktivitätsbremser, importierten sämtliche Daten in das Workplace-Enterprise-Portal und definierten gemeinsam mit Luxhaus die Warenkörbe. So entstand Schritt für Schritt ein auf die unternehmensspezifischen Anforderungen abgestimmtes Outsourcing-Konzept. Anschließend wurden die Prozesslogik und das Dashboard implementiert und die ersten Arbeitsplätze der Mitarbeiter im laufenden Betrieb ausgetauscht.

Rundum mehr Transparenz

Zentral war für Luxhaus auch die transparente Abbildung der Kosten: Neben der automatischen Aufschlüsselung auf verschiedene Kostenstellen konnten die Investitionskosten (Capex) auf direkte Aufwände (Opex) umgestellt werden. Vorteil des neuen IT-Systems: Als Mietmodell erfordert es keine Kapitalbindung.

Die Betreuung durch eine telefonische Support-Hotline, abschließende Ergebnismessungen und kontinuierliche Beratungsgespräche stellen die Qualität der Outsourcing-Lösung langfristig sicher. „Gemeinsam konnten wir unsere neue IT-Infrastruktur innerhalb von nur zwei Monaten umsetzen“, resümiert Alexander Immel.

Sogar Spitzenbelastungszeiten sind durch zusätzlichen IT-Support abgesichert. „Wir profitieren enorm von der Auslagerung unserer IT-Prozesse und dieser schnellen, skalierbaren und übersichtlichen WaaS-Lösung“, so Alexander Immel.

EDUARD HORN

VON DER EINZELLÖSUNG ZUM ERP-ÖKOSYSTEM

WIE SICH SCM FÜR DEN DIGITALEN HANDEL ÖFFNEN LÄSST

Unternehmen, die wie gerade viele ihre klassischen Vertriebskanäle um den digitalen Handel erweitern, müssen auch ihre Liefer-, Lager- und Logistikprozesse anpassen. Was verändert sich nun und wie können ERP- und Supply-Chain-Management-Systeme (SCM) schrittweise weiterentwickelt werden?

ERP-SYSTEME BILDEN BEI VIELEN MITTELSTÄNDLERN DAS HERZ IHRER IT-ARCHITEKTUR. Manche von ihnen unterstützen dabei auch das Supply-Chain- und Lagermanagement sowie die Logistikprozesse, manche werden durch entsprechend spezialisierte Systeme ergänzt. Aber ganz unabhängig davon, wie die IT-Lösungen in den Unternehmen bisher gestaltet sind, so zeigt sich doch angesichts von Supply-Chain-Unterbrechungen in der Corona-Krise einerseits und neueren Geschäftsmodellen wie Business-to-Customer andererseits ein Trend: Es braucht IT-Architekturen, die auf beiden Seiten der klassischen Liefer- und Wertschöpfungsketten mehr Flexibilität und Offenheit für die dynamischen Bewegungen des Markts mitbringen. Es gilt, das zentrale ERP-System in ein flexibles und offenes ERP-Ökosystem umzubauen, das die klassischen Anforderungen an gute Liefer-, Lager- und Transportprozesse ebenso erfüllt wie die modernen Herausforderungen, die beispielsweise durch die Nutzung digitaler Handelskanäle und neuer Business-Modelle entstehen.

Anforderungen digitaler Handelskanäle

Die Unterbrechung bestehender Supply Chains während der Corona-Krise hat gezeigt, wie wichtig ›

› es ist, IT-Strukturen so zu gestalten, dass neue Lieferanten für Rohstoffe oder Waren auch kurzfristig an die eigenen Systeme angeschlossen werden können, um Produktionsausfälle und Lieferengpässe beim Kunden zu vermeiden. Darüber hinaus haben viele Unternehmen – manche Corona-bedingt erst in den letzten Monaten – ihre Geschäftsmodelle erweitert und ihre Vertriebskanäle um E-Commerce ergänzt. Statt als produzierendes oder Handelsunternehmen wie bisher nur an den Großhandel oder Einzelhändler zu liefern, werden zusätzlich im Direct-to-Customer-Modell eigene Webshops oder Online-Marktplätze für den Verkauf der eigenen Produkte und Waren genutzt. Das macht die Anforderungen an Supply Chain Management und die Logistik deutlich komplexer.

Statt großer Lieferungen an andere Unternehmen oder den Handel entsteht eine Vielzahl kleiner Bestellungen und Auslieferungen, die bearbeitet und gemanagt werden muss. Darüber hinaus stellen Online-Marktplätze wie Amazon eigene Anforderungen an ihre Verkäufer – z.B. mit Blick auf gewünschte Lieferzeiten. All dies verändert interne Lager-, Liefer- und Logistikprozesse und erhöht die Notwendigkeit zur automatisierten Integration mit externen Dienstleistern. Es entsteht immer mehr ein Netzwerk mit beteiligten Lieferanten, mit webbasierten Marktplätzen, mit Unternehmens- und Endkunden, die jeweils unterschiedliche und insgesamt komplexe Anforderungen an Supply-Chain-Verantwortliche stellen.

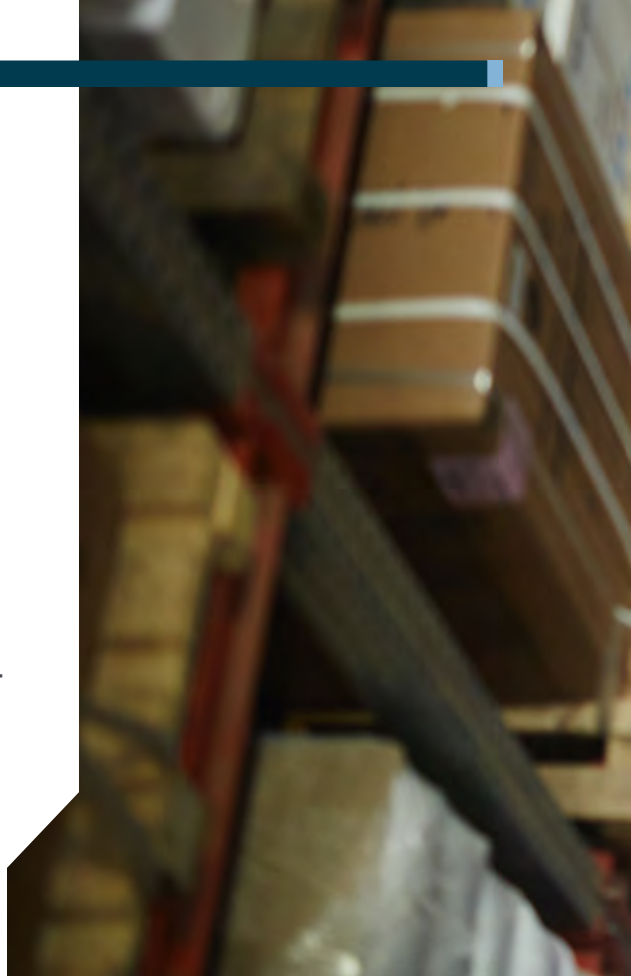
Von der Einzellösung zum ERP-Ökosystem

Was bedeutet das nun für die IT-Systeme? Es braucht selbstverständlich IT-Komponenten, welche die funktionalen Unternehmensanforderungen an ERP, SCM, Logistik etc. dem Business-Modell entsprechend gut erfüllen. Das können altbewährte ERP-Systeme ebenso sein wie spezialisierte SCM-Lösungen oder moderne Webshops. Wichtig ist es, in diesem Ökosystem durchgängige Prozesse und einen freien Datenfluss in alle Richtungen zu ermöglichen – am besten in Echtzeit, damit im Webshop nicht noch Produkte verkauft werden, die gar nicht mehr auf Lager sind.

Für eine solche eng verzahnte Integration aller beteiligten Systeme im Unternehmen müssen bestehende Systembrüche eliminiert bzw. neue vermieden werden. Dies lässt sich durch eine Cloud-basierte Digital Operations Platform erreichen, die über eine API-first-Strategie die problemlose Einbindung bestehender eigener Systeme im Unternehmen ebenso ermöglicht wie die Anbindung externer Dienstleister – seien das Zulieferer, Logistikdienstleister oder auch Webshop-, Marktplatz- und Payment-Anbieter. Ein zentraler Datenhub kann in einer solchen Umgebung nicht nur für konsistente Datenqualität sorgen, sondern auch sicherstellen, dass benötigte Informationen über Materialien, Produkte oder Waren in der gesamten Kette vom Zulieferer bis zum Marktplatz den beteiligten Systemen im benötigten Format zur Verfügung gestellt werden.

Eine Digital Operations Platform wie beispielsweise Actindo Core1 lässt sich in verschiedenste ERP-Architekturen einpassen und erlaubt dann die Flexibilisierung und schrittweise Öffnung der bestehenden ERP-Architektur in Richtung digitaler Handelskanäle. So entsteht ein leistungsfähiges ERP-Ökosystem, das bewährte Altsysteme integriert und sich gleichzeitig den modernen Anforderungen digitalen Handels entlang der Liefer- und Wertschöpfungsketten öffnen kann. ↵

BORIS KRSTIC



ERP ODER WMS?

IMMER EINE LÖSUNG AUF LAGER

Der anhaltende E-Commerce-Boom hat auch die Anforderungen an logistische Prozesse verändert. Georderte Waren und Güter müssen heute schneller denn je parat stehen und ausgeliefert werden. Nur Unternehmen, die einen genauen Überblick über die Abläufe in ihren Lagern haben und diese effizient managen, können im Kampf um Kunden und Aufträge mithalten.

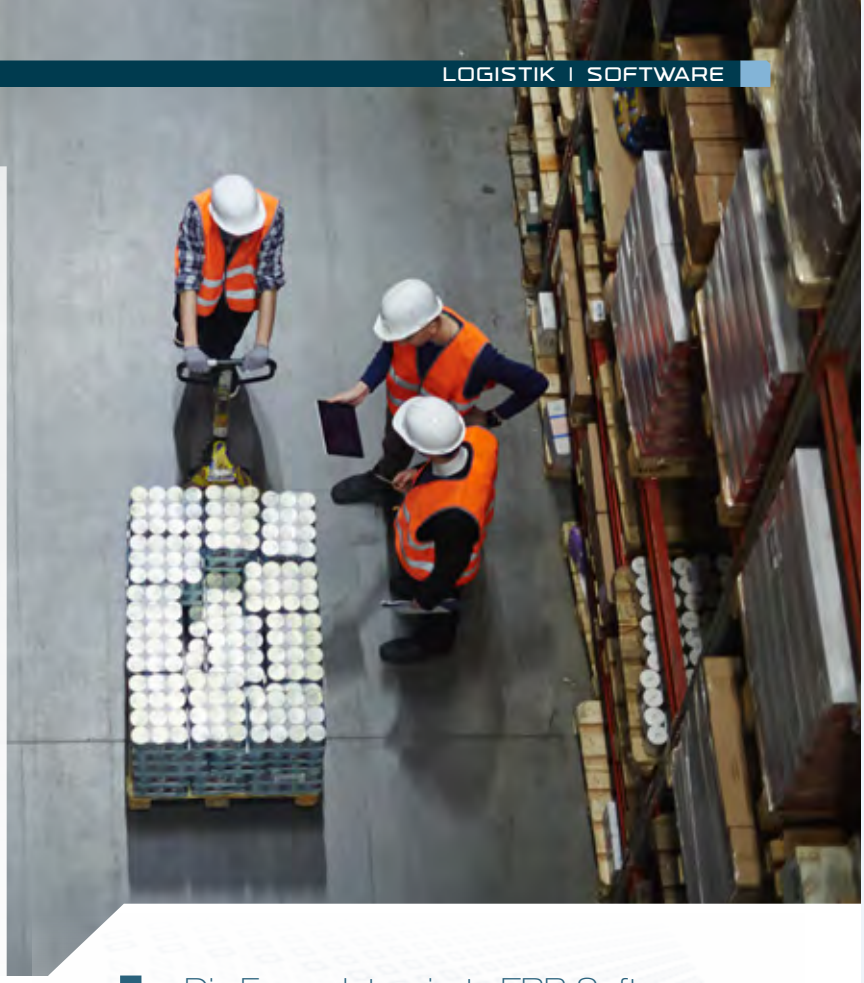
Lagerplatz ist teuer – ineffizient genutzter Raum verursacht immense Kosten. Um also die Prozesseffizienz zu erhöhen und die Lagerwirtschaft insgesamt zu verschlanken, wird der Fokus zunehmend auf ein modernes Warehouse-Management-Systeme (WMS) gelegt. Anders als die Logistikmodule in ERP-Systemen bildet dieses detailliert sämtliche Vorgänge im Lager ab. Wie Unternehmen herausfinden, ob ihr ERP-System den Anforderungen an eine schlanke und zeitgemäße Logistik gerecht wird oder ob es Zeit für ein dediziertes Lagerverwaltungssystem ist, erklärt Dr. Karsten Sontow, Vorstand der Trovarit AG, im Interview.

ITM: *Herr Dr. Sontow, welches sind die wichtigsten Unterschiede zwischen einem ERP-System und einem WMS? Welche unterschiedlichen Ansätze verfolgen beide Systeme?*

DR. KARSTEN SONTOW: ERP-Lösungen sind auf die durchgängige Unterstützung der gesamten Kundenauftragsabwicklung – vom Interessenten über Angebot und Auftrag, Lieferung und Abrechnung bis hin zum Zahlungseingang („Lead-to-Cash") – ausgerichtet. Dabei werden sowohl die kaufmännischen als auch die logistischen Aufgabenstellungen adressiert. Ein Warehouse-Management-System oder auch Lagerverwaltungssystem (LVS) konzentriert sich dagegen auf die Planung und Steuerung der Abläufe in der Lagerlogistik – vom Wareneingang über Ein- und Umlagerungen, die Kommissionierung und den Versand.

Dr. Karsten Sontow *ist Vorstand der Trovarit AG.*

Zwar decken die meisten ERP-Systeme für Handels- und Fertigungsunternehmen die Lagerwirtschaft durch ein entsprechendes Modul ab. Allerdings unterscheiden sich die ERP-Module für Lager- bzw. Materialwirtschaft im Hinblick auf ihre Leistungsfähigkeit doch erheblich von den WMS/LVS-Systemen. Das betrifft sowohl die Tiefe, mit der die Aufgaben der Lagerlogistik in der Software abgebildet werden können, als auch die Produktivität des Systems im Hinblick z.B. auf die Anzahl von täglich bearbeiteten Lieferaufträgen. So kann zwar die Abbildung der zugrunde liegenden Lagerstruktur (Lagerort, Lagertyp, Lagerplätze) in der Regel auch durch Standard-ERP-Systeme abgebildet werden, jedoch greifen WMS-Systeme oft auf zusätzliche Stammdaten als Basis zur Optimierung der Lagerprozesse zurück (z.B. Parameter wie Lagerfläche/-raum, Traglast, Stapelbarkeit, Lagerplatzkoordinaten etc.). Diese Informationen werden für die Automatisierung und Optimierung der Planungs- und Steuerungsprozesse in der Lagerlogistik ebenso benötigt wie Echtzeit-/aktuelle Daten über Waren-/Materialbestände, -positionen sowie die Ansteuerung und Überwachung von Lager- und Fördersystemen (u.a. Hochregalsteuerung oder auch Automated Guided Vehicles/AGVs). Entsprechend sind bei WMS/LVS-Systemen die Integrationsmöglichkeiten in Richtung der Leitebene der Lagerinfrastuktur mit ihrer Sensorik und Aktorik meist wesentlich umfassender als bei ERP-Systemen. Und schließlich sind die WMS/LVS-Systeme häufig mit entscheidend leistungsfähigeren Planungs- und Optimierungslogiken bezüglich der Lagerwirtschaft ausgestattet als



ERP-Systeme. Durch den wesentlich höheren Automatisierungsgrad auch im Hinblick auf die Dispositionsentscheidungen lassen sich mit WMS/LVS-Systemen z.B. Größenordnungen von Versandaufträgen in Bereichen von 10.000 bis jenseits von 1.000.000 Stück pro Tag bedienen, während manche ERP-System bei 100 Versandaufträgen pro Tag durchaus schon an ihre Grenzen kommen.

ITM: *Wie können Unternehmen herausfinden, ob die Funktionalitäten ihres ERP-Systems die Logistikanforderungen abdecken oder ob sie doch lieber auf eine spezielle WMS-Lösung setzen sollten?*
SONTOW: Die Frage „Integrierte ERP-Software oder Best-of-Breed-Lösung?" beschäftigt derzeit sehr viele Unternehmen im Zuge ihrer Digitalisierungsvorhaben. Und zwar nicht nur im Kontext der Lagerlogistik, sondern z.B. auch bei CRM-Systemen (Marketing, Vertrieb, Kundenservice), MES (Manufacturing Execution/Fertigungsfeinplanung und -steuerung) oder auch im Dokumentenmanagement (ECM/DMS). Letztlich hilft nur eines: Die Unternehmen müssen ihre fachlichen und technischen Anforderungen klar formulieren – z.B. in einem Lastenheft – und ausloten, welche Lösungen diese bedienen können. Sofern das vorhandene ERP-System nicht zur Disposition steht, ist der bestehende ERP-Lieferant dabei sicherlich einer der ersten Ansprechpartner. Letztlich muss gemeinsam mit dem ERP-Partner geprüft werden, ob eine Abbildung der fachlichen Aufgabenstellungen machbar ist und wie sich diese in der Praxis darstellt. Kommt das bestehende ERP-System nicht infrage, dann wird ein spezialisiertes WMS/LVS-System benötigt. Auch hier kann der bestehende ERP-Partner insofern als Ansprechpartner dienen, als viele ERP-Anbieter in diesem Fall WMS-Anbieter empfehlen, mit denen sie regelmäßig zusammenarbeiten. Die Wahl einer solchen Partnerlösung kann gegebenenfalls. Vorteile im Hinblick auf die Integration der beiden Lösungen bieten. Auf jeden Fall muss die Eignung der infrage kommenden LVS-Lösungen gesondert geprüft werden.

Steht dagegen die vorhandene ERP-Lösung auf dem Prüfstand, dann gibt es zwei Optionen für die Gestaltung der Anwendungslandschaft im Unternehmen: Anschaffung einer ERP-Lösung mit ausreichend leistungsfähiger Material-/Warenwirtschaft oder Anschaffung einer – eventuell schlankeren – ERP-Lösung und eines leistungsfähigen WMS/LVS. Da viele Aspekte in diese Gestaltungsfrage hineinspielen, kann man keine pauschale Aussage treffen, welches dieser beiden Szenarien passt. Allerdings gibt es durchaus Indikatoren, die eine Best-of-Breed-Lösung unter Einsatz eines spezialisierten WMS/LVS nahelegen: Dies ist neben den Mengengerüsten der Lager- und Versandaufträge u.a. die Frage, ob das System Optimierungsvorschläge für die Lagerplatznutzung, z.B. auch im Hinblick auf den späteren Zugriff im Zuge der Kommissionierung, oder für die Streckenführung beim „Pick"-Prozess liefern soll. Auch eine durchgehende Digitalisierung von den Steuerungen sämtlicher Lagersysteme (z.B. Hochregale) bis in die kaufmännische Auftragsabwicklung des ERP-Systems legt die Einführung eines ergänzenden WMS/DMS nahe.

„Die Frage ‚Integrierte ERP-Software oder Best-of-Breed-Lösung?' beschäftigt derzeit sehr viele Unternehmen im Zuge ihrer Digitalisierungsvorhaben."
Dr. Karsten Sontow, *Trovarit AG*

ITM: *Wo können z.B. Mittelständler bei der Auswahl des für sie passenden Systems Unterstützung finden?*
SONTOW: Wenn es um eine – dringend zu empfehlende – anbieterunabhängige Hilfestellung bei der Gestaltung der Software-Landschaft sowie der Auswahl einer ERP- bzw. WMS-Lösung geht, dann sind da neben Branchen- und Fachverbänden nicht zuletzt spezialisierte Beratungshäuser zu nennen. So bietet z.B. Trovarit neben einer Vielzahl von Marktinformationen mit der IT-Matchmaker-Suite Werkzeuge und Schulungen im Sinne der „Hilfe zur Selbsthilfe". Hierdurch kann nicht zuletzt kleineren Mittelständlern eine vergleichsweise kostengünstige Hilfestellung geboten werden. Natürlich unterstützt Trovarit im Bedarfsfall anbieterneutral auch durch umfassende Beratung und Begleitung bei der Gestaltung der Software-Landschaft einschließlich der Auswahl und Einführung von ERP- oder WMS/LVS-Lösungen.

ITM: *Welche Probleme können entstehen, wenn man Warehouse-Management-Module in ein bestehendes ERP-System integriert?*
SONTOW: Für diese Integration ist immer die Entwicklung und Pflege einer Schnittstelle notwendig, die angesichts der – für ein reibungsloses Zusammenspiel von ERP-Software und WMS notwendigen – tiefen Verzahnung der Prozesse in beiden Systemen überdurchschnittlich komplex und anspruchsvoll ist. Entsprechend aufwendig gestalten sich meist die fachliche Konzeption und die technische Umsetzung der Schnittstelle. Hinzu kommt, dass Veränderungen der Logistikprozesse oder auch des ERP-Systems bzw. des WMS, z.B. im Zuge von Release-Wechsel regelmäßig „Nacharbeit" an der Schnittstelle erfordert.

SHIPRA KREN

EFFIZIENTES FULFILLMENT BEI L'ORÉAL

Der Kosmetikhersteller L'Oréal hat sich für die Einführung von Manhattan Active Warehouse Management entschieden. Die erste Implementierung der globalen, skalierbaren und agilen SaaS-basierten Lösung sei demnach für Mitte 2021 geplant, der weltweite Einsatz in den Distributionszentren wird bis Ende 2023 erwartet.

Das globale Netzwerk der Fulfillment-Zentren von L'Oréal spielt eine wichtige Rolle, um sicherzustellen, dass die richtigen Produkte zur richtigen Zeit beim Verbraucher ankommen und die Umwelt so wenig wie möglich belastet werde, so das Beauty-Unternehmen. Mit dem neuen Warehouse-Management-Systeme habe man eine Lösung gefunden, die die Agilität durch die Digitalisierung, Effizienz und Produktivität der Distributionszentren verbessern werde.

Die Lösung des Anbieters sei das weltweit erste Cloud-basierte WMS der Enterprise-Klasse, das in der Lage ist, jeden Aspekt der Distribution zu vereinheitlichen, und das keine Versions-Upgrades benötigt. Dieses neue Angebot in der Reihe der Cloud-basierten „Manhattan Active Solutions" des Unternehmens, das vollständig aus Microservices besteht, soll die Geschwindigkeit, Anpassungsfähigkeit und Benutzerfreundlichkeit in den Distributionszentren von L'Oréal verbessern.

www.manh.com

CORONA-BEDINGTE NACHFRAGESCHWANKUNGEN

TURBULENZEN BEQUEM MEISTERN

Die niederländische Designmarke Fatboy trotzt der Corona-Krise. Ein unerwarteter Anstieg der Nachfrage an Lifestyle-Produkten in Kombination mit pandemiebedingten Engpässen bei den Lieferanten stellten eine große Herausforderung dar, die das Unternehmen mithilfe der Bestandsoptimierungslösung Slim4 meistert.

DIE NIEDERLÄNDER WAREN GERADE ERST MIT DER LÖSUNG LIVE GEGANGEN, als die Corona-Krise begann und extreme Nachfrageschwankungen eintraten. „Wir rechneten zu Beginn der Pandemie mit einem Umsatzeinbruch, aber das Gegenteil war der Fall: Die Nachfrage vieler Produkte schoss in die Höhe", erinnert sich Kim de Jong, Demand and Supply Planner bei Fatboy, und ist sich sicher: „Wenn wir unser Lager zu diesem Zeitpunkt noch – wie zuvor – mit Excel verwaltet hätten, hätten wir diese Situation nie gemeistert."

Lange Zeit plante das Unternehmen, das den Sitzsack zum Kultobjekt machte, seinen Bedarf mithilfe von Microsoft Excel. Doch das Team um Kim de Jong, das für Prognosen, Einkauf und die Lagerverwaltung von insgesamt 1.600 Artikeln und Halbfabrikaten zuständig ist, stößt mit wachsendem Umsatz und zunehmend größerem Sortiment zusehends mit dieser Arbeitsweise an seine Grenzen.

SIMULATIONEN: IN KRISEN HILFREICH

Die Entscheidung für eine zukunftssichere Bestandsmanagementlösung fiel nach einem Auswahlverfahren auf Slim4 von Slimstock. Nach und nach wurde diese in Betrieb genommen und war bei Fatboy Ende März 2020 vollends einsatzbereit. „Und dann brach die Corona-Krise aus", sagt de Jong. Diese läutete den Beginn einer Periode großer Unsicherheit ein, sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite. Entgegen den Erwartungen brach der Umsatz nicht ein, denn etliche Menschen nutzten den ersten Lockdown für Umbauten und zur Verschönerung der eigenen vier Wände, des Balkons oder Gartens. Das Team um de Jong musste alle Register ziehen, um zusätzliche Ware zu beziehen und bestehende Aufträge zu beschleunigen. Gerade bei Lieferungen aus China kam es durch den Lockdown dort zu starken Verzögerungen. Die Einschätzung von Lieferzeiten wurde zusehends schwieriger.

In Slim4 werde alles visuell dargestellt, sodass man sehen könne, welche Artikel zu einem bestimmten Zeitpunkt vorrangig behandelt werden müssen. Auf dieser Grundlage habe das Unternehmen sinnvolle Maßnahmen ergreifen können, um in der gegebenen Situation noch ein Maximum an Umsatz und Gewinnspanne zu erzielen. Eine Funktion der Software, die sich während der Krise als sehr wertvoll erwiesen habe, war die Simulation von Szenarien. Sie gebe etwa Einblicke darüber, wie lange es voraussichtlich dauern wird, bis der Vorrat aufgebraucht ist. Diese Art der Analyse ermögliche es, trotz aller Unsicherheit gut überlegte Entscheidungen zu treffen.

www.slimstock.com

IT-ZOOM

WORLD OF TECHNOLOGY

TECHNOLOGIE-NEWS MIT FORMAT

JEDEN TAG NEU!

www.it-zoom.de

© MEDIENHAUS Verlag GmbH

IT-AUSLAGERUNG

EXPANSION MIT KÖPFCHEN

„Make or buy“ ist für viele Unternehmer eine Grundsatzentscheidung. Für das Jungunternehmen APT Aluminium Profil Technik waren die neue IT-Infrastruktur und die professionelle Digitalisierung des ursprünglichen Handwerksbetriebes ein enormes Unterfangen. Ein regional ansässiges Systemhaus setzte sich beim Auswahlprozess durch.

Auf rund 8.500 m² *wird Aluminium als Element zur Freiraumgestaltung verarbeitet.*

IM ZUGE DER NACHFOLGE beschloss die Geschäftsführung der APT 2016 eine grundlegende Strategieveränderung im ursprünglich handwerklich geprägten Betrieb: die Einführung einer professionellen IT-Infrastruktur und eine sukzessive Digitalisierung des Unternehmens mit dem Ziel, sich zum maßgeschneiderten Systemanbieter für die individuellen Wünsche der B2B-Kunden zu entwickeln. Bei Profilsystemen für Terrassenüberdachungen, Fest- und Schiebeelemente ist APT mittlerweile ein renommierter Spezialist auf dem Markt. Auf rund 8.500 Quadratmetern verarbeitet das Team Aluminium als Element zur Freiraumgestaltung. Verwendet werden grundsätzlich nur CE-zertifizierte Aluminiumprofile und man arbeitet ausschließlich mit Partnern zusammen, die der EU-Norm entsprechen. Das soll die Systeme langlebig, pflegeleicht und witterungsbeständig machen. Heute zählt APT über 60 Mitarbeiter. Aktuell erweitert das Unternehmen den Standort. Gegenüber entsteht ein zweites, ca. 16.000 Quadratmeter großes Firmengelände. Eine Abholhalle für Kunden, ein Verwaltungstrakt und große Sozialräume sollen entstehen.

Die rasante Expansion stellte den Aluminiumspezialisten auch vor strategische Herausforderungen. „Wir sind in den vier Jahren stark gewachsen und stellen immer mehr Ansprüche an die IT“, sagt APT-Geschäftsführerin Sina-Janice Krauß. „Zu Beginn war außer ein paar alten PCs keine IT vorhanden. Uns war aber klar, dass ein zukunftsfähiges Unternehmen eine professionelle IT-Landschaft benötigt. Wir standen vor der klassischen Entscheidung: selbst machen oder einkaufen? Wir wollten uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren und die Qualität des IT-Supports durch stetiges Hinterfragen und regelmäßigen Wettbewerbsvergleich besonders hochhalten. Zudem legten wir Wert auf die Option, frische Ideen einkaufen zu können. Deshalb entschieden wir uns für die IT-Auslagerung.“

„Wir haben dem Systemhaus unseren IT-Support anvertraut, weil es uns hochengagiert, pragmatisch und kompetent betreut.“

APT-Geschäftsführerin **Sina-Janice Krauß**

Entlastung des Kerngeschäfts

Durch den Fullfillment-Provider SAR entlastete man das Kerngeschäft und schuf Platz für Wachstum und Ideen. Seit vier Jahren ist das Systemhaus nun für den vollständigen Basisbetrieb und die Betreuung der IT verantwortlich. Eine funktionierende IT im Hintergrund und deren Wichtigkeit für das Firmenwachstum zu erkennen, erwies sich als wertschöpfend. Die Planung der Kundenumgebung läuft stets unter Berücksichtigung sämtlicher IT-Security-, Datenschutz- und Informationssicherheitsrichtlinien ab. Die Erhaltung der Geschäftsprozesse steht dabei im Vordergrund und standardisierte Vorgehensweisen schaffen nun einen reduzierten Aufwand für eine maximale Betreuung.

Als erste Maßnahme wurde eine zeitgemäße Client-Server-Architektur aufgebaut und in Betrieb genommen. Dazu gehörten sowohl ein Storage-/Backup-System, ›

APT Aluminium Profil Technik GmbH

Gründung: 2016
Branche: Aluminiumbranche, Hersteller von Terrassenüberdachungen, Fest- und Schiebeelementen
Hauptsitz: Gangelt
Mitarbeiter: 60
www.apt-aluminium.de

Das Unternehmen *arbeitet ausschließlich mit Partnern zusammen, die der EU-Norm entsprechen.*

eine Firewall und ein Basisschutz aller IT-Systeme als auch eine VoIP-Telefonanlage. In den nächsten beiden Jahren baute man dann die Infrastruktur im Rechenzentrum konstant weiter aus und ergänzte schrittweise neue PC-Arbeitsplätze, einen neuen leistungsfähigeren Server und ein neues Storage-System. Auch das Betreuungsvolumen vergrößerte sich sukzessive. 2019 wurden z.B. alle Mitarbeiter in einer IT-Security-Awareness-Schulung auf den neuesten Stand gebracht. Nicht nur das Bekenntnis zum Outsourcing, sondern auch das zu einer Rundum-Betreuung hat den Firmenerfolg wesentlich unterstützt. „APT und das Systemhaus passen sehr gut zusammen. Beide sind mittelständische Unternehmen mit familiärem Charakter. Aus diesem Grund ist die Zusammenarbeit sehr partnerschaftlich und die Kommunikation immer freundlich und effizient. Wir haben dem Systemhaus unseren IT-Support anvertraut, weil es uns hochengagiert, pragmatisch und kompetent betreut“, lobt Sina-Janice Krauß.

Mit IT-Unterstützung in die digitale Zukunft

Für die Zukunft gibt es schon große Pläne. Gegenüber dem alten Firmengelände entsteht ein zweites, ca. 16.000 m² großes Areal, die Serverleistung und Datenspeicher sollen erweitert und integriert werden. Für 2021 ist zudem eine Erweiterung der IT-Infrastruktur zur Vorbereitung auf eine Digitalisierung der Produktions- und Geschäftsprozesse geplant. Achtsam und innovativ ist man dabei nicht nur in puncto IT. Der neue Standort wird mit einer leistungsstarken Photovoltaikanlage ausgestattet, um eine CO_2-neutrale Energiebilanz zu erreichen. Ein bienenfreundliches Begrünungskonzept ist ebenfalls angedacht. Die Voraussetzungen für weiteres Wachstum sind geschaffen, auch dank eines starken IT-Partners.

NICOLE BUSCH

STRATEGIE

DIE TREIBER DER DIGITALEN TRANSFORMATION

DIE DIGITALISIERUNG BEGINNT IM KOPF, denn um IT-Projekte wirklich erfolgreich umzusetzen, müssen Unternehmen mehr leisten, als bloß die technische Infrastruktur bereitzustellen: Mitarbeiter müssen eingebunden, veraltete Methoden überdacht und Fachkräfte geschult werden. In vielen mittelständischen Betrieben ist das Anstoßen von Digitalisierungsprojekten auch deshalb eine Generationsfrage. Das Thema hat zwar eine hohe Priorität, wird aber oft hintenangestellt, weil es als Mammutaufgabe aufgefasst wird. IT-MITTELSTAND geht in der kommenden Ausgabe der Frage nach, wie es um das „Digital Mindset" des deutschen Mittelstands anno 2021 bestellt ist.

WEITERE THEMEN

- Rechenzentrumsinfrastrukturen (RZ)
- UCC-Lösungen fürs Arbeiten 4.0

ERSCHEINUNGSTERMIN

24. März 2021

REDAKTIONSSCHLUSS

03. März 2021

ANZEIGENSCHLUSS

03. März 2021

IT MITTELSTAND
IT-BUSINESS IM MITTELSTAND

IMPRESSUM

Herausgeber: Klaus Dudda

Redaktion: Ralf Schädel (RS, verantwortlich für den Inhalt), Berthold Wesseler (WE), Lea Sommerhäuser (LS), Philip Fassing (PF), Shipra Kren (SK)

E-Mail Redaktion: redaktion@itmittelstand.de

www.itmittelstand.de

Ständige Mitarbeit: Siegfried Dannehl (SD), Daniela Hoffmann (DH), Markus Strehlitz (MST)

Autoren dieser Ausgabe: Nicole Busch, Dominik Feilen, Eduard Horn, Friedrich Koopmann, Boris Krstic, Ralf Marquardt, Bert Skorupski, Liran Tal, Dr. Andreas Wierse, Ingo Wupper

VERLAG

MEDIENHAUS Verlag GmbH
Bertram-Blank-Str. 8 · 51427 Bergisch Gladbach
Tel.: 02204/9214-0 · Fax: 02204/9214-30

E-Mail Verlag: info@medienhaus-verlag.de

Geschäftsführer: Klaus Dudda

Grafik/Layout: Daniel Hering

Titelfoto: Ralf König

Bildnachweis: APT Aluminium Profil Technik (48+49), BMK-Gruppe (16+17), Getty Images/iStock (6-9, 14, 26, 34, 42-45, 50), KW (8), Luxhaus Vertrieb (40+41), Magnus Pettersson (22+23), Manhattan Associates (46), Ralf König (Titel, 4, 18-21, 24+25), Thinkstock/Hemera (14), Thinkstock/iStock (6, 10, 14, 31-33, 36, 38) sowie Produkt- und Personenfotos der genannten Anbieter

WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt
LAC/2011
Mitglied

ANZEIGENVERKAUF/MEDIABERATUNG

Gesamtanzeigenleiter: Thomas Büchel

Leiter Verkauf: Hendrik Dreisbach

Assistenz: Susanne Rosenbaum

Anzeigenverwaltung: Jutta Herkenrath

E-Mail Anzeigen: anzeigen@medienhaus-verlag.de

Anzeigenpreise: Es gilt die Anzeigenpreisliste vom 1.1.2021

ABONNEMENT

Jahresbezugspreis: Inland 75,- EUR
inkl. Versand und MwSt., Europa 99,- EUR inkl. Versand

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Abonnenten-Service: +49(0)2204/9214-0

ONLINE-MARKETING

MEDIENHAUS Internet Publishing GmbH
Beratung: Thomas Büchel

Druck/Druckunterlagen:
L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG DruckMedien
www.schaffrath.de

Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem Papier

presserat
IT-MITTELSTAND unterstützt die freiwillige Selbstkontrolle der deutschen Presse.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar. Für unverlangt eingesandte Beiträge haftet der Verlag nicht. Beiträge sind aber willkommen.

DIGITALISIERUNG IM MITTELSTAND

DER NEWSLETTER

IMMER AUF DEM AKTUELLEN STAND!
FÜR IHREN ERFOLGREICHEN IT-EINSATZ IM UNTERNEHMEN

JETZT ANMELDEN:
itmittelstand.de

FOLGEN SIE UNS AUCH BEI

HIER ANMELDEN

SIE HABEN GEWÄHLT!

ACMP ist 4fach Champion

SOFTWARE ASSET & LICENSE MANAGEMENT
IT & NETWORK INVENTORY MANAGEMENT
CLIENT LIFECYCLE MANAGEMENT
IT-SERVICEDESK

Mehr Infos erhalten Sie hier: www.aagon.com/pur2021

Aagon