



Windows 10 Pro

# DIGITALE TRANSFORMATION – WACHSTUMSCHANCE FÜR DEN MITTELSTAND





 Windows 10 Pro

## DIGITALE TRANSFORMATION – WACHSTUMSCHANCE FÜR DEN MITTELSTAND



**Keine Frage: Der deutsche Mittelstand ist Meister seines Fachs. Als Innovations- und Technologiemotor erfreut er sich zu Recht internationaler Wertschätzung, und so wundert es nicht, dass die mittelständische Wirtschaft boomt. Das Potenzial der Digitalisierung schöpfen die Unternehmen allerdings noch lange nicht aus. Ulrike Rüger, Chefin des PC-Geschäfts von Dell Deutschland, spricht im Interview über die Transformation der IT und den Arbeitsplatz der Zukunft.**

**Immer wieder liest man, der Mittelstand hänge bei der digitalen Transformation hinterher. Stimmt das? Was müssen mittelständische Unternehmen besser machen?**

Ja und nein. Im internationalen Vergleich liegt der deutsche Mittelstand im guten Mittelfeld. Die Unternehmen haben Ideen und Lösungen, wie sie ihre digitale Zukunft gestalten wollen. Ihre Produkte genießen international ein extrem hohes Ansehen, ihr einmaliger Service wird weltweit geschätzt, es gehen unendlich viele

Impulse von Deutschland aus. Auf der anderen Seite fällt es manchen Unternehmen schwer, eine Veränderung herbeizuführen. Warum soll man etwas ändern, wenn es bislang so gut läuft? Dabei vergisst man schnell, dass man mit dieser Einstellung träge wird. Während sich anderswo Firmen sozusagen aus der Not heraus auf Neues einlassen, die ansonsten überhaupt keine Chance hätten, den Sprung in eine bessere Zukunft zu schaffen, ruhen sich manche deutsche Mittelständler auf dem Erreichten aus. Dieser Mut zu Neuerungen erklärt auch,



# Windows 10 Pro

warum in Rankings rund um den Digitalisierungsstatus von Unternehmen Länder, von denen man es teilweise gar nicht erwarten würde, Industrienationen überrunden.

Viele deutsche Firmen stehen heute allerdings vor einer ungewissen Zukunft: Auf der einen Seite greifen Start-ups mit ihren digitalen und dadurch flexibleren Geschäftsmodellen etablierte Unternehmen an. Auf der anderen Seite vollziehen sich gerade durchgreifende Veränderungen in der Gesellschaft. Ein Beispiel dafür ist die immer stärker werdende Sharing Economy. Der neue Leitspruch der Konsumgesellschaft lautet: Nutzen statt Besitzen, die Sharing-Gesellschaft verändert damit unternehmerische Konzepte und Produkte unabhängig von der Branche disruptiv.

Diesen Veränderungen muss sich der deutsche Mittelstand nicht nur stellen, sondern den Wandel auch selber mitgestalten, um in Zukunft wettbewerbsfähig zu bleiben. Das Bewusstsein, dass es dabei ohne Digitalisierung nicht geht, ist durchaus vorhanden, wie wir bei Gesprächen mit unseren Kunden immer wieder feststellen. Die Unternehmen wissen aber auch, dass sie hierfür ein End-to-End-Konzept entwickeln müssen, denn eine erfolgreiche Digitalisierung ruht auf drei Eckpfeilern: Es beginnt mit der IT-Transformation mit dem Ziel, die IT-Infrastruktur im Unternehmen so zu modernisieren, dass sie die Geschäftsabläufe optimal unterstützt. Bei der Workforce-Transformation geht es darum, komplett neue und hoch flexible Arbeitsmodelle einzuführen, die eine engere und übergreifende Zusammenarbeit der Mitarbeiter zu jedem Zeitpunkt und an jedem Ort ermöglichen. Das schließt die Ausstattung der Belegschaft mit modernsten mobilen Arbeitsgeräten, eine umfassende Vernetzung sowie den Einsatz digitaler Kommunikationsmittel wie Messenger, Video-Chat-Systeme oder Conferencing-Tools mit ein. Die Security-Transformation schließlich passt die Infrastruktur im Hinblick auf den veränderten Schutzbedarf von Daten an. Und was bringt das alles? Eine erfolgreiche digitale Transformation ist für Unternehmen nichts

anderes als überlebenswichtig, denn sie sichert ihre Wettbewerbsfähigkeit auf lange Sicht. Sie führt zu mehr Produktivität und auch einer engeren Kundenbindung und damit letztlich zu einem besseren Return on Investment.

An welchem Punkt ein Unternehmen mit der Digitalisierung startet, muss immer individuell – am besten zusammen mit einem starken, erfahrenen IT-Partner an der Seite – entschieden werden. Manche nehmen zuallererst ihre Produktionsprozesse in Angriff, andere beginnen im Front-end-Bereich. Beim Workspace reicht heute ein One-size-fits-most-Ansatz nicht mehr aus, der User und seine Bedürfnisse sollten im Mittelpunkt stehen. Unternehmen müssen genau hinsehen, wer welche Arbeit erledigt und wie er seinen Job so produktiv wie möglich gestalten kann. Wer darauf eingeht, hat zufriedene Mitarbeiter, und zufriedene Mitarbeiter sind produktive Mitarbeiter.



**Die Digitalisierung ermöglicht und erfordert eine neue Arbeitskultur. Sie haben die Workforce-Transformation bereits angesprochen. Welche Rolle spielt Windows 10?**

Der klassische Nine-to-five-Job ist längst ein Konzept von gestern. Mobile, flexible Arbeitsmodelle hingegen sind auf dem Vormarsch. Schon heute arbeiten über 60 Prozent der Mitarbeiter außerhalb der Geschäftszeiten,



# Windows 10 Pro

zwei Drittel der Arbeitnehmer von zu Hause aus und wo auch immer sie möchten. Gerade die Jüngeren erwarten flexiblere Arbeitsmodelle, um Beruf und Privatleben besser in Einklang bringen zu können. Diese Flexibilität sowie die technische Ausstattung des Arbeitsplatzes sind längst zu einem Entscheidungsfaktor geworden, um neue Mitarbeiter zu gewinnen, aber auch um sie zu halten. Neben einer neuen Sicht auf Arbeitsweise und Arbeitsplatz braucht es also auch die technischen Voraussetzungen in Form moderner IT-Infrastruktur.

Ein Beispiel ist die Migration auf Windows 10: Obwohl die Vorteile der Migration auf der Hand liegen, stehen mittelständische Unternehmen hier noch ganz am Anfang, was allein schon an der Komplexität des Projekts liegt. An dieser Stelle kommen dann Dell und Microsoft ins Spiel, denn sie bieten genau hierfür gemeinsame Lösungen an, die Unternehmen dabei unterstützen, den Arbeitsplatz der Zukunft zu gestalten. Dabei nutzen wir eine unserer wichtigsten Stärken: dem Kunden wirklich zuzuhören. Jeder Kunde hat bei Dell einen dedizierten Ansprechpartner, der gemeinsam mit ihm die Herausforderungen analysiert und daraus das optimale Konzept entwickelt. Auf Basis standardisierter Produkte erstellen wir dann eine individuelle, auf den Kunden zugeschnittene IT-Lösung. Windows 10 Pro ist genau das Richtige für Unternehmen. Natürlich profitiert der Mittelstand von unserem Erfahrungsschatz, den wir bei den zahlreichen Windows-10-Migrationen in Unternehmen bereits gesammelt haben – Best-Practice-Sharing sozusagen, aber immer individuell umgesetzt. Die Frage ist doch: Warum sollte man Fehler zweimal begehen? Mithilfe unserer Erfahrungen weiß ein Unternehmen, was gut läuft und welche Klippen lieber zu umschiffen sind. So erreichen wir unser bereits erwähntes Ziel, nämlich die Erhöhung der Produktivität, die Steigerung der Profitabilität und eine engere Kundenbindung. Neben unserer Expertise, den entsprechenden Produkten und Lösungen unterstützen wir den Mittelstand zudem mit maßgeschneiderten Finanzierungsmodellen.



## Apropos moderne Arbeitswelt: Jetzt drängt die Generation Z in die Unternehmen. Welche Erwartungen hat sie?

Die Generation Z ist mit der Digitalisierung aufgewachsen und stellt ganz andere Anforderungen an den Arbeitsplatz. Die jungen Menschen wollen mit der neuesten Technologie arbeiten, wie unsere Umfrage zu den Zielen und Wünschen dieser Generation zeigt. Für die meisten ist sie sogar ein Entscheidungsfaktor für oder gegen einen Arbeitgeber. Gerade der Mittelstand, der nicht unbedingt in Ballungsräumen ansässig ist, muss moderne, flexible Arbeitsplätze und -modelle schaffen, um für den Nachwuchs attraktiv zu sein. Neben Flexibilität und Selbstverwirklichung spielen für die Generation Z bei der Wahl ihres Arbeitgebers auch Werte wie Nachhaltigkeit, Umwelt und Diversität sowie das Gefühl, etwas Sinnvolles zu tun, eine Rolle. Diesen Erwartungen müssen mittelständische Unternehmen künftig mehr und mehr gerecht werden. Genau deshalb ist eine erfolgreiche Workforce-Transformation so wichtig, denn erst sie ermöglicht es den Unternehmen, die besten Talente anzuwerben und zu halten, um so ihre Wettbewerbsfähigkeit auch in Zukunft zu sichern.



Ulrike Rüger ist Sales Director and Head of Business Unit Client Solutions bei Dell Deutschland (Quelle: Dell)