

Special Innovation

Trend: Innovationstreiber mittelständische Wirtschaft

IT-Paketlösungen ermöglichen rasche Produktinformation für die beste Wahl.

Manfred Lechner

Die Auswirkungen der Globalisierung erreichen mittlerweile auch Klein- und Mittelbetriebe (KMU). Diese müssen sich neuen Anforderungen stellen, was in der Regel bedeutet, dass die IT an die geänderten Verhältnisse angepasst werden muss. Wie aus einer aktuellen Studie des Marktforschers IDC hervorgeht, zeigen KMU große Bereitschaft, sich zu Innovationstreibern zu wandeln.

Wachstumsmarkt

„Laut Studie planen 45 Prozent der heimischen mittelständischen Unternehmen für 2007 deutlich höhere Ausgaben im IT-Bereich“, erklärt Johann Habiger, Direktor des Bereiches Mittelstand von IBM Österreich. Es ist zu erwarten, dass rund 60 Prozent der IT-Gesamtausgaben auf KMU entfallen werden. Habiger: „50 Prozent der Unternehmen haben dafür ein Budget in der Höhe von bis zu 70.000 Euro eingeplant. Bemerkenswert ist auch, dass weniger als die Hälfte dieser Un-

ternehmen über keine eigene IT-Abteilung verfügt.“ Die Anschaffungskosten spielen bei der Entscheidung eine geringere Rolle, wichtig sind die Kosten im Hinblick auf den gesamten Lebenszyklus. „Zusätzlich er-

warten KMU, dass Hard- und Software-Lösungen skalierbar sind, also jederzeit an das Unternehmenswachstum angepasst werden können“, erklärt Habiger. Zudem richten KMU ihren Fokus auf die Kapitalren-

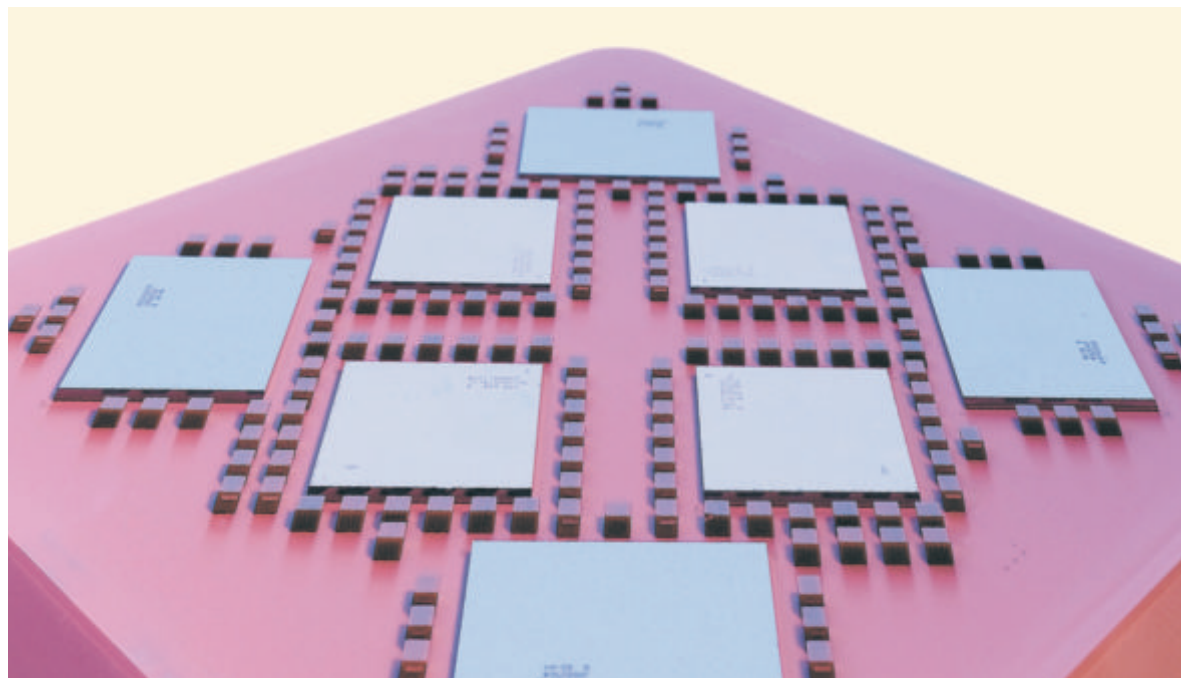
den, den Return on Investment, was für sie auch Outsourcing- und Leasing-Lösungen interessant macht. Speziell Leasing gewinnt immer mehr an Bedeutung, da mittlerweile auch KMU den Basel-II-konformen Bilanz-

vorschriften genügen müssen. „In der Bilanz müssen nur die laufenden Kosten abgebildet werden“, so Habiger.

Flexibilität

Als Pluspunkt erweist sich das flexible IBM-Leasing auch dann, wenn Hardware aus Wachstumsgründen kostenoptimiert erneuert werden muss. Persönliche Ansprechpartner sind für KMU wichtig. „Zusätzlich zu den Geschäftsstellen in den Bundesländern können auch die Dienste von IBM-Business-Partnern in Anspruch genommen werden“, so Habiger, der in diesem Zusammenhang auf die am 13. Februar in Wien beginnenden und am 15. März in St. Veit/Glan endenden IBM-Infotage hinweist. „Um noch näher zu unseren Kunden zu kommen, haben wir uns heuer einen besonderen Gag einfallen lassen“, so Habiger, „denn wir schicken einen eigens entwickelten Bus auf Österreich-Tour. An Bord befindet sich neueste KMU-relevante Technologie. Zum Angreifen sozusagen.“

www.ibm.at/infotage



Hardware für Klein- und Mittelbetriebe muss bei Unternehmenswachstum flexibel erweiterbar sein, damit sie mit der Beschleunigung der Geschäftsprozesse Schritt halten kann. Foto: IBM

IT-Einsatz ist keine Frage der Größe

Nachfrage nach maßgeschneiderten und branchenspezifischen Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen.

Seit mehr als 25 Jahren entwickelt IBM Produkte für kleine und mittlere Unternehmen und ist heute weltweit führender Anbieter für IT-Lösungen im Mittelstand. Der Bereich Small and Medium Business (SMB) bietet mittelständischen Unternehmen effizient und einfach einzusetzende Lösungspakete aus Hardware, Software und Dienstleistungen, darunter Schulungen, Finanzierungs-services und Leasing-Angebote.

Klare Preisstruktur

„Ziel ist es, mittelständischen Unternehmen branchenspezifische Anwendungen anzubieten, die in ein maßgeschneidertes IT-Paket von IBM integriert sind“, fasst Gregor Sideris, Integrated Volume Team Leader von IBM Österreich, den Ansatz zusammen. IT-Anbieter sind gefordert, ihr Angebot an diese Anforderung anzupassen. „Das



High-Tech von IBM wird zu Paketlösungen geschnürt, die von Unternehmen sofort eingesetzt werden können. Foto: IBM

sehen wir als Bringschuld“, meint Sideris dazu. IBM bündelt diese Angebote im sogenannten „Express Portfolio“. Das sind ausgewählte Produkte, die sich durch Einfachheit, kla-

re Preisstrukturen und schnelle Verfügbarkeit auszeichnen, aber zugleich auch dem jeweiligen technischen Höchststand entsprechen. Für das Mittelstandsgeschäft spielt auch das

Geschäftspartnerkonzept von IBM eine zentrale Rolle: Weltweit arbeitet IBM mit rund 95.000 Partnern zusammen. Auch in Österreich kooperiert das Unternehmen mit einer Reihe von Business-Partnern, die über Branchen-Know-how verfügen und beim Kunden vor Ort präsent sind. Hinzu kommt eine große Zahl unabhängiger Software-Häuser, die in die Kooperation mit IBM ihre Branchen-Software-Lösungen einbringen.

Branchenlösungen

Martin Pfundner, Geschäftsführer des IBM-Business-Partners PCS IT-Trading, ist es gewohnt, nahe beim Kunden zu sein, und weiß daher, was dieser Markt erfordert. „Aus diesen Erfahrungen haben wir unser Warenwirtschaftssystem Trade Control entwickelt, das durch den modularen Aufbau eine

ideale Mischung aus Standardisierung und individueller Umsetzung möglich macht.“ Es ermöglicht einen globalen Zugriff auf Unternehmensdaten und Geschäftsprozesse. Verbunden mit den notwendigen Sicherheitsmechanismen haben die Mitarbeiter den jeweils geschäftsrelevanten Zugriff auf Daten. Zu den Kunden zählen unter anderem die Jako Messtechnik, ein Spezialist für Druck-, Temperatur- und Feuchtmessung, der zur Erfüllung der 24-stündigen Liefergarantie auf funktionierende IT angewiesen ist. Oder der Wiener Farbfachhändler Beck, Koller & Fischer, der so Ordnung in sein umfangreiches Produktangebot bringt. „Wichtig ist, dass die Abwicklung auf sicheren Servern erfolgt“, so Pfundner weiter, „mit IBM-System X haben wir ein Produkt, das mit dem Unternehmen mitwachsen kann.“ malech