

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

Janine Bohnenberg, Teil der Geschäftsführung und Business-Unit-Leiterin für Verwaltung, Finance, HR und Interne IT bei der Dotsource GmbH

„AKZEPTANZ IST DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG“

Unter Mittelstand verstehe ich ...

... Fleiß. Wenn ich an Mittelstand denke, sehe ich fleißige Menschen. Menschen, die Unternehmen aufgebaut haben und zumeist in Familientradition führen. Menschen, die ihr Bestes geben, um Kundenprojekte und -aufträge zügig, ordentlich und mit einem hohen Anspruch an Qualität umzusetzen.

Der Mittelstand hebt sich von Großkonzernen dadurch ab, dass ...

... es an vielen Stellen unkomplizierter und familiärer zugeht. Unsere Digitalagentur ist mittlerweile auf 500 Mitarbeiter angewachsen und dennoch inhabergeführt. In der Geschäftsführung legen wir sehr großen Wert darauf, dass der Gründergeist trotz starkem Wachstum erhalten bleibt und wir den persönlichen Draht zu unseren Mitarbeitern nicht verlieren.

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

... einer guten Mischung aus Drang zur Innovation und Verständnis für Traditionsbewusstsein. Viele mittelständische Unternehmen stehen Neuem und – ich glaube – im Besonderen technischen Veränderungen eher verhalten und zögerlich gegenüber. Ein großes Fingerspitzengefühl seitens des IT-Spezialisten ist daher zwingend notwendig. Er muss verstehen, erklären und von den Vorteilen neuer Wege überzeugen können. Er muss auf Augenhöhe agieren und nahbar sein.

Was die IT angeht, ist der Mittelstand ...

... inzwischen auf einem guten Weg. Viele Mittelständler verstehen, dass die Digitalisierung nicht nur unerlässlich ist, sondern auch ihren Arbeitsalltag erleichtert. Und sie wissen auch, dass es wichtig dabei ist, alle Mitarbeiter mit ins Boot zu holen. Als Verantwortliche für HR-Themen bei Dotsource weiß ich, wie wichtig es ist, flä-

chendeckend Verständnis und Akzeptanz für Veränderungen zu schaffen – uns geht es da in einigen Punkten nicht anders als den Mittelständlern in Industrie und Handel. Akzeptanz ist der Schlüssel zum Erfolg jedes IT-Projekts.

Die durchschnittliche IT-Grundausstattung im Mittelstand besteht aus ...

... Laptops, MS-Office, Scanner, Drucker, Buchhaltungs- und Rechnungssystem und mindestens einem ITler, der überall dort aushilft, wo es gerade klemmt. Tatsächlich gibt es auch nach zweieinhalb Jahren Pandemie und Kontaktverbot den Mittelständler, bei dem z.B. nur ein einziges Gerät im Unternehmen über die Befähigung zu MS Teams oder ähnlichen Videotelefonieprogrammen verfügt. Ebenso gibt es die kompletten Gegenbeispiele: Viele Unternehmen haben sich in Sachen „IT-Systeme“ bereits professionalisiert. Und das sehen wir vermehrt und mit großer Freude, denn das macht es uns als Dienstleister einfacher, Kunden von den Vorteilen einer harmonischen Digitallandschaft zu überzeugen.

Charakteristisch für IT-Investitionsentscheidungen im Mittelstand ist ...

... zögerliche Neugier. So viele Vorteile das Arbeiten als Mittelständler bei mittelständischen Unternehmen hat, so wahr ist es auch, dass nur zögerlich finanzielle Ressourcen freigemacht werden, um Neues zu wagen. Aber auch hier verzeichnen wir als Digitalagentur seit Frühjahr 2020 eine Tendenz: Viele Unternehmen haben das große Potenzial erkannt, das in einer nachhaltigen Digitalen Transformation liegt.

Die typischen IT-Probleme des Mittelstands sind ...

... die Diskrepanz zwischen dem Wunsch nach Verbesserung und der Furcht vor Kontrollverlust, Sicherheitslücken oder Cyber-

angriffen und Veränderung. Wir merken, dass die Nachfrage nach Beratung zu den Themen „Cyber-Security“ und „Change Management“ zuletzt stark gestiegen ist. Gerade Mittelständler haben hierfür intern selten die Ressourcen und müssen sich daher auf ihre Partner und Dienstleister für Digitalisierungsfragen verlassen können.

Als Lösung für diese Probleme favorisiere ich ...

... Offenheit. Offen sein gegenüber neuen Wegen, neuen Perspektiven und Technologien. Und weil es oft schwierig ist, allein neue Wege zu gehen, sollte man auch dahin gehend offen sein, sich Expertise ins Haus zu holen. Unabhängig davon, für welchen Dienstleister man sich am Ende entscheidet, halte ich es immer für sinnvoll, sich von erfahrenen Unternehmen beraten zu lassen.

Handlungsbedarf auf IT-Seite im Mittelstand sehe ich ...

.... sowohl nach außen als auch nach innen. Dass Marketing, Vertrieb und Bewerbermanagement häufig nur noch online funktionieren, wissen mittlerweile viele. Potenzielle Bewerber lesen Stellenanzeigen nicht mehr in der Lokalzeitung, sondern auf Webseiten bzw. in Jobportalen oder schauen Videos auf den einschlägigen Social-Media-Kanälen. Kunden blättern nicht mehr durch daumendicke Kataloge, sondern scrollen am Smartphone durch Newsletter, um sich über die neuesten Produkte und Aktionen zu erkundigen. Aber auch unternehmensintern haben viele Mittelständler noch Handlungsbedarf und es gilt, die Bereitschaft für Flexibilität und Veränderung unter den Mitarbeitern zu stärken und ihnen beispielsweise durch Schulungen die Angst vor dem Umgang mit neuen Technologien zu nehmen. Der Mittelstand ist auf einem sehr guten Weg. Manchmal braucht es nur ein wenig mehr Mut. ➔



Persönliches

NAME: Janine Bohnenberg

ALTER: 44 Jahre

FAMILIENSTAND: ein Kind

GRÖSSTE HOBBYS: Heimwerken und Reisen

Karriere

AUSBILDUNG: Kauffrau

BERUFLICHER WERDEGANG: Querein-
stieg in das Telekommunikationsunterneh-
men Mobilcom (heute ein Teil der Freenet
AG), Führungskräfteprogramm, operative
und leitende Funktion innerhalb des
Unternehmens sowie Kommunikations-
coach, kurzer Abstecher in die Automobil-
branche zur Firma Rameder und dann ins
Digital-Business zum damaligen Start-up
Dotsource

DERZEITIGE POSITION: Teil der
Geschäftsführung und Business-Unit-
Leiterin für Verwaltung, Finance, HR und
Interne IT