

Interview: Gero Dieckmann, SVA System Vertrieb Alexander GmbH

„Modewörter gehören von realen Zielen getrennt“

Jeder spricht von der Digitalisierung, doch bei den meisten Anwenderunternehmen geht es darum, etablierte IT-Infrastrukturthemen mit den modernen Geschäftsmodellen zu verknüpfen, also den Storage- und Server-Bereich nicht separat zu sehen von Anwendungen wie Big Data & Analytics oder Industrie 4.0 oder dem Cloud-Einsatz. Gero Dieckmann, Vertriebsleiter Nord bei der SVA System Vertrieb Alexander GmbH, erklärt im Interview mit dem Midrange Magazin (MM), welche Unterstützung ein qualifiziertes Systemhaus geben kann.

MM: Wie lautet die Aufgabenstellung für ein Systemhaus, wenn bei einem Anwenderunternehmen neue Geschäftsmodelle umgesetzt werden sollen?

Dieckmann: In den meisten Fällen sind zunächst Modewörter wie IoT oder Industrie 4.0 von tatsächlichen unternehmerischen Zielen zu trennen. In kleinen Workshops werden daher Stoßrichtungen und Milestones anhand von realistischen Budgetgrößen unter Betrachtung der Ist-Situation definiert und nachfolgend in Angriff genommen.

MM: Wie lässt sich die Infrastruktur mit den neuartigen Anwendungen agiler bereitstellen?

Dieckmann: Die Digitalisierung liefert und fordert in allen Belangen Flexibilität gepaart mit Dynamik. Positiv zu bemerken ist, dass Server- oder Storage-Verantwortliche zu keinem Zeitpunkt der IT-Historie vergleichbar schnell auf Business-Anforderungen reagieren konnten.

MM: Welche Rolle spielt der Faktor „Echtzeit-Unternehmen“ in diesem Zusammenhang?

Dieckmann: Genau hier entsteht die Pflicht für eine moderne IT. Sowohl auf strategischer als auch auf taktischer und operativer Ebene greifen kognitive IT-Lösungen im Idealfall in Nullzeit, beispielsweise unter Verwendung von Bausteinen wie Hadoop, Splunk oder IBM Watson.

MM: Welche Rolle spielt die Power-Plattform, wenn es darum geht, neuartige Geschäftsmodelle umzusetzen?

Dieckmann: Die Parallelverarbeitung der POWER7-Architektur wurde für Watson bereits vielfach bei der bekannten Beantwortung von Jeopardy-Fragen genutzt. Inzwischen steht die Server-CPU POWER9 in den Startlöchern – diese Technologie wird die Forschung beschleunigen und branchenunabhängig zu erheblich besseren Geschäftsergebnissen führen.

MM: Was spricht dafür, dass mittelständische Unternehmen sich mit dem Prinzip Hybrid Cloud Object Storage auseinandersetzen sollten?

Dieckmann: Die Liste ist lang: Die Optimierung von Investitionskosten und operativen Ausgaben, das Fokussieren auf die heißen Daten im eigenen IT-Betrieb oder ein stark vereinfachtes Systemmonitoring sind nur drei von vielen Gründen. Über eine Integration des Hybrid-Cloud-Modells gelingt in Folge dessen gerade bei Mittelstandskunden schnell eine neue Qualität der Kostenkontrolle in Verbindung mit einem deutlich effektiveren Speichermanagement.

MM: Wie sieht die Kundenstruktur bei der SVA aus – und was sind die wichtigen Kenngrößen für einen Einsatz bei mittelständischen Unternehmen?



Gero Dieckmann, Vertriebsleiter Nord bei der SVA System Vertrieb Alexander GmbH. „Wir haben mittlerweile die Konsolidierung all unserer Services auch für den Standort Hamburg realisiert.“
Quelle: SVA

Dieckmann: Neben öffentlichen Auftraggebern zählt der größte Teil unserer Kunden zum deutschen Mittelstand. SVA ist selbst ein mittelständisches, inhabergeführtes Unternehmen und begegnet somit vielen seiner Mittelstandskunden bei der Verknüpfung von den eher klassischen IT-Infrastrukturthemen mit den modernsten Geschäftsmodellen auf Augenhöhe. Im Mittelpunkt stehen nach wie vor die jetzigen und zukünftigen IT-Anforderungen unserer Kunden entlang ihrer jeweiligen Geschäftsprozesse sowie die zuverlässige Verfügbarkeit ihrer Daten.

MM: Wie wichtig ist der Service-Gedanke bei einem Systemhaus?

Dieckmann: Der Service ist die fraglos wichtigste Lösungskomponente. Über besonders hohe fachliche Skills bei der Umsetzung von Kundenprojekten bis in den langfristigen Betrieb der jeweiligen IT-Lösungen definieren wir als SVA unser Geschäftsmodell.

rhh ■