



Ausgabe
13.06.2013/Nr. 24/2013

Medienart Printmedien
Medientyp Fachpresse
Erscheinungsweise wöchentlich
Branche IT Allgemein
Bundesland Überregional
Nielsengebiet nicht zugeordnet

Auftrags-Nr. 13612
Kunden-Nr. 31272
Thema-Nr. 051.069

Suchbegriff(e) 1. All for One, -Steeb AG

Verlag CMP-WEKA Verlag GmbH, 85540 Haar, Richard-Reitzner-Alle 2, Tel.: 089 25556 1511, Fax: 089 25556 1597
E-Mail: info@crnde, URL: www.crn.de

Redaktion Computer Reseller News Redaktion, 85540 Haar, Richard-Reitzner-Allee 2, Tel.: 089 25556-1511, Fax: 089 25556-1597
E-Mail: redaktion@crn.de, URL: www.crn.de

Publikation	Auflage *		Reichweite** (in Mio.)	Medien-Nr.
	verkauft	verbreitet gedruckt		
CRN - Computer Reseller News	2.631	25.494 26.100 ¹	0,14 ^a	6973

Quelle(n): * 1. IVW ** a. gewichtet

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag

CRN-Interview

»Kunden akzeptieren nur Lösungen, die sich rechnen«

Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher des auf SAP-Lösungen fokussierten Dienstleisters All for One Steeb, spricht im CRN-Interview über die Bedeutung von Branchenlösungen im Mittelstandsgeschäft.

Peter-August Schulte

CRN: In welcher Branche sehen Sie aktuell die stärkste Dynamik?

Landwehrkamp: Im Maschinen- und Anlagenbau genauso wie bei den Zulieferunternehmen der Automobilindustrie steht vor allem die weitere Globalisierung der Absatz- und Beschaffungsmärkte auf der Agenda. Bei den Projektdienstleistern geht es primär um die Ressource Personal. Technische Großhändler unterstützen wir mit Prozessinnovationen entlang der Lieferkette. Auch in der Konsumgüterindustrie rücken solche Geschäftsabläufe in den Fokus.

CRN: Wird es für IT-Dienstleister künftig wichtiger, sich auf bestimmte vertikale Märkte zu spezialisieren?

Landwehrkamp: Mittelständische Kunden akzeptieren nur Lösungen, die sich nachweislich rechnen. Echter Bran-

chenzuschnitt und gute Referenzen sind daher entscheidend. Zudem legt SAP ein enormes Innovationstempo vor. Selbst große Komplettanbieter stellen sich daher Richtung Kundenmarkt branchenfokussiert auf.

CRN: Was sind die größten Herausforderungen für Systemhäuser im Geschäft mit Branchenlösungen?

Landwehrkamp: Entscheidend ist das Branchen-Know-how der Berater. Dieses gilt es nicht nur aufzubauen, sondern auch zu erhalten und vor allem weiter zu vertiefen. Konzentration auf wenige ausgewählte Branchen ist daher unerlässlich. Selbst bei primär technologiegetriebenen Innovationen, denken Sie an Geschäftsdatenanalyse, In Memory Computing oder Mobile Solutions, spielen Branchen-Know-how und damit Branchen-Fokus eine wichtige Rolle, denn der Mittelstand fordert paketierte Lösungen, die schnell und schlank eingeführt werden können.

CRN: Ist in Projekten das technische Know-how entscheidend oder eher spezifische Branchenkenntnisse?

Landwehrkamp: Das Branchen-Know-how steht beim Kundenzugang zunächst oben an. Dabei geht es nicht nur um branchen-



Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher All for One Steeb

typische Best Practices und eine anerkannte Position im Ökosystem einer Branche. Neue Technologien wie In Memory Computing erlauben Geschäftsabläufe, die bisher nicht vorstellbar waren. Neben branchenspezifischer Kreativität in Richtung neuer Geschäftsabläufe und Geschäftsmodelle kommt daher natürlich auch Technologie-Know-how zum Tragen. Oft sollen neue Anwendungslandschaften im Rechenzentrum des IT-Dienstleisters betrieben werden, weil Kunden genau dieses Technologie-Know-how nicht mehr selbst aufbauen wollen.

