

Advertorial

SWS COMPUTERSYSTEME



Der Teamgeist wird bei SWS großgeschrieben. Das Unternehmen bietet interessante Arbeitsplätze.

Foto: SWS

Digitaler Wandel schafft hochattraktive IT-Jobs

Als Innovationstreiber und Digitalisierungspartner bietet die SWS Computersysteme AG anspruchsvolle Arbeitsplätze. Ein Großauftrag sorgt für weiteren Personalbedarf.

Von Stephanie Burger

REGENSBURG. Die IT-Infrastruktur 24 Stunden, 365 Tage lang uneingeschränkt verfügbar zu halten – für einen reibungslosen Geschäftsablauf ist dieser Anspruch von entscheidender Bedeutung. Ihm gerecht zu werden, erfordert allerdings ein hohes Maß an Erfahrung, IT-Know-how und Manpower. Immer mehr Unternehmen entscheiden sich deshalb dafür, sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren und die Pflege ihrer IT als Managed Service einem Provider anzuvertrauen – wie der SWS Computersysteme AG.

Ausgerechnet im Pandemiejahr 2020 ist es dem IT-Systemhaus gelungen, hier einen millionenschweren Großauftrag an Land zu ziehen: SWS kam bei einem europaweit ausgeschriebenen Managed-Service-Kontrakt über fünf Jahre für einen international tätigen Hidden Champion zum Zug. „Damit haben wir einen echten Coup gelandet. Wir haben uns gegen große Player aus ganz Europa durchgesetzt. Das ist für uns ein riesiger Teamerfolg“, freut sich Markus Leitner, Niederlassungsleiter von SWS in Regensburg. Der Kunde, Weltmarktführer in seinem Bereich, hat 38 europäische Standorte, die nun von SWS mit neuer, modernster IT-Infrastruktur ausgestattet und langfristig betreut werden. „Ein Teil unserer Mannschaft wird ein ganzes Jahr lang mit der Implementierung beschäftigt sein, und für den 24-Stunden-IT-Betrieb haben wir sogar ein eigenes Team aufgebaut“, sagt Leitner.

Engagement für Ausbildung

Auf einen weiteren Aspekt dieses herausragenden Auftrags macht der SWS-Vorstandsvorsitzende Christian Schreiner aufmerksam: „Wir sichern damit über Jahre hinweg Arbeitsplätze in der Region und leisten

einen Beitrag zur Fachkräftesicherung.“ Diese ist SWS bereits seit Langem ein großes Anliegen. Das Regensburger Unternehmen investiert deshalb in hohem Maße in die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter, bietet flexible Arbeitszeitmodelle und unterstützt jeden Mitarbeiter individuell in seiner Karriereplanung.

Auch 2020 sind hier wie geplant acht Auszubildende ins Berufsleben gestartet. Insgesamt absolvieren damit 21 junge Menschen ihre Berufsausbildung bei dem IT-Systemhaus mit Firmensitzen in Regensburg, Hauzenberg und Nürnberg. Sie lernen die Berufe Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung, Fachinformatiker für Systemintegration, IT-Systemkaufmann oder Kaufmann für Bürokommunikation. Nicht nur Auszubildende, sondern auch erfahrene Fachkräfte werden kontinuierlich gesucht, wie Leitner betont. „Wir haben auch sehr gute Erfahrungen mit Studienabbrechern gemacht. Sie bringen schon etwas Fachwissen mit und eine gewisse Reife“, sagt Leitner.

Als große Vorteile, die SWS seinen Beschäftigten bietet, sieht er die Vielzahl an Aufgabengebieten und die Möglichkeit, sich je nach seinen fachlichen Vorlieben weiterzuentwickeln. „Acht Stunden vor sich hin programmieren, beim Kunden vor Ort Server ins Rack schrauben oder eine Mischung aus beidem – bei uns bekommt jeder das, was er kann und mag.“ Um das herauszufinden, durchlaufen die Auszubildenden innerhalb eines Jahres alle Abteilungen. In den Jahren darauf erhalten sie dann eine Spezialausbildung im Bereich ihrer Wahl, wie zum Beispiel in der Abteilung Netzwerk. „Die IT ist so hochspezialisiert und umfangreich, niemand kann alles wissen“, betont Markus Leitner. „Wir bilden deshalb Spezialisten aus. Eine zentrale Rolle spielt bei uns auch die

Weiterbildung. Lebenslanges Lernen ist in der heutigen Arbeitswelt generell wichtig – in der schnelllebigen Informationstechnologie aber absolut unerlässlich.“

Mentoren erleichtern Einstieg

Wichtig ist SWS außerdem das Onboarding, also die Aufnahme neuer Mitarbeiter ins Team, wie der Regensburger Niederlassungsleiter erklärt. „Wir haben dafür eigene, virtuelle Prozesse entwickelt. Für die Azubis haben wir auch ein Video gedreht, in dem sie alles rund um den Einstieg erfahren.“ Erleichtert werde der Einstieg außerdem durch ein Mentorenprogramm. „Niemand wird bei uns alleingelassen, schon gar nicht bei seinem Einstieg.“ Aber auch darüber würden Teamwork, Kollegialität und abteilungsübergreifende Zusammenarbeit gefördert sowie eine vertrauensvolle Arbeitskulture.

Nicht nur das macht SWS als Arbeitgeber attraktiv. Das IT-Systemhaus ist Innovationstreiber und Digitalisierungspartner für die Unternehmen in der Region, was sich auch in Qualität und Ausgestaltung der Jobprofile widerspiegelt. „Die voranschreitende Digitalisierung schafft hochattraktive Arbeitsplätze in der IT“, meint Leitner. Sie sind inhaltlich interessant, aber auch durch ihre Rahmenbedingungen: Im neuen Bürogebäude in Hauzenberg wird SWS beispielsweise Shared-Desk-Arbeitsplätze bieten. Beschäftigte können sich dort mit ihren Endgeräten an Dockingstationen anschließen und finden überall die gleichen Voraussetzungen vor. Selbstverständlich kann auch im Homeoffice oder an anderen Orten gearbeitet werden.

„Gerade die Digital Natives, die unsere Arbeitswelt von morgen prägen, haben gelernt, selbstständig und flexibel zu arbeiten. Unsere Aufgabe als Arbeitgeber ist es, sie darin zu unterstützen“, betont Leitner.

IT-Lösungen für optimale virtuelle Arbeitsabläufe

SWS macht Kundenunternehmen schnell und sicher homeoffice-fähig. Auch Softwarelizenzberatung gehört zum Portfolio.

Von Stephanie Burger

REGENSBURG. „Homeoffice funktioniert bei uns nicht.“ Diesen Satz hätten noch im Januar viele Kunden unterschrieben, meint Janusz Ruess, Customer Success Manager für Microsoftprodukte bei der SWS Computersysteme AG. „Jetzt haben sie erkannt – es funktioniert sehr wohl und erstaunlich gut.“ In den vergangenen Monaten hatten er und sein Team alle Hände voll zu tun, die Mitarbeiter ihrer Kunden schnell und sicher ins Homeoffice zu bekommen. Rund 150 Unternehmen aller Branchen hat Ruess bei der Einrichtung professioneller Heimarbeitsplätze begleitet, vom ersten Schritt in die Cloud über die Implementierung der Microsoft-365-Clouddienste bis hin zu Schulungen in Sachen Selbstorganisation und Kommunikation im Homeoffice.

„Für viele unserer Kunden war die rasche Umstellung auf virtuelle Arbeitsabläufe eine Herausforderung, sie waren für unsere Unterstützung sehr dankbar“, sagt Ruess. Besonderen Wert lege man bei SWS darauf, die Mitarbeiter bei der Einführung neuer IT-Lösungen einzubinden. „Tools alleine bringen nichts. Auf die Digitalisierungsreise muss jeder mitgenommen werden. Das gilt sowohl im Office-IT-Bereich als auch bei Lösungen rund um Industrie 4.0.“ Coronabedingt habe man die bereits vorhandenen Schulungsangebote ausgebaut, beispielsweise „Adoption Teams Workshops“ für verschiedene Anwendergruppen entwickelt und bereits vielfach durchgeführt.

Software-Lizenzen überprüfen

Der Einführungspfad einer neuen Lösung vom Erstgespräch bis zur Konfiguration verlaufe dann über einen Zeitraum von circa vier Wochen, erklärt Ruess. Gleich zu Beginn des Homeoffice-Booms habe SWS „Homeoffice Bundles“ aufgelegt, Lösungspakete aus Produkten führender Hersteller wie Microsoft, um damit bereits die meisten Kundenanforderungen abdecken zu können. Ein wichtiges Thema,

das im Zusammenhang mit Homeoffice verstärkt in den Fokus rückt, ist die Nutzung von Microsoft-Software außerhalb des Unternehmens. SWS bietet Lizenzberatung als eigene Dienstleistung an. Janusz Ruess sieht sich als Sparringspartner für Unternehmen in Sachen Microsoft-Lizenzen. Er hat derzeit rund zwei Termine pro Woche, bei denen es um Fragen rund um die rechtlich einwandfreie Lizenzierung für gekaufte Software sowie für Abomodelle geht. Hersteller wie Microsoft hatten zu Beginn der Coronakrise ihre Tools kostenlos für einen definierten Zeitraum offeriert – aktuell laufen viele dieser Angebote aus. Rund 80 Prozent der SWS-Kunden würden nun ihre Lösungen in ein Abomodell überführen, berichtet Ruess.

IT in der Cloud

Und es gibt noch einen weiteren IT-Trend, den man bei SWS feststellt: die Inanspruchnahme von IT als Full Managed Service auf Basis der Microsoft-Cloud-Plattform Azure. Das bedeutet, keine eigene Hardware mehr im Unternehmen zu haben und stattdessen flexibel auf Microsoft-Ressourcen zuzugreifen. „Wir stellen alle Dienste zur Verfügung und betreuen sie. Damit können wir die IT-Abteilungen unserer Kunden sehr entlasten“, sagt Ruess.

Windows Virtual Desktop, so heißt die in Microsoft Azure bereitstehende Lösung, die seit rund einem halben Jahr auf dem Markt ist. „Die IT ist komplett in der Cloud. Mit einem beliebigen Endgerät können von jedem Standort aus alle Dienste genutzt werden“, sagt Ruess. Der große Vorteil des Windows Virtual Desktop liege in der schnellen Bereitstellung. In einem bis zwei Tagen sei ein Unternehmen damit voll arbeitsfähig. Und auch kaufmännisch kann die Lösung von Vorteil sein, meint Ruess: „IT war früher eine Investition, auch capex genannt. Als Cloudservice entfällt diese, stattdessen entstehen monatliche Kosten oder opex. Damit bindet die IT kein Kapital mehr.“ Gerade in Zeiten von Corona ist dies ein möglicherweise nicht zu unterschätzender Vorteil.



Das Homeoffice war für SWS-Mitarbeiter schon vor der Krise Normalität. Ihre Erfahrung kommt nun den Kunden zu Gute. Foto: Jelena - stock.adobe.com

KONTAKT

SWS Computersysteme AG
Im Gewerbepark D 75
93059 Regensburg
Telefon: +49 (0) 941 / 20605-0
info@sws.de
www.sws.de

SWS
COMPUTERSYSTEME
Member of ACP Group