

Auszug aus **IT MITTELSTAND** Ausgabe 09/2009



#### PERSÖNLICHE DATEN

**Name:** Herbert Uhl

**Alter:** 41 Jahre

**Größte Hobbys:** Familie, Salsa, Amerika

#### KARRIERE

**Ausbildung:**

Studium der Elektrotechnik,  
Fachrichtung Automatisierung

**Beruflicher Werdegang:**

1992 war Uhl Mitbegründer der Producta AG und brachte diese nach dem erfolgreichem Aufbau 1999 an die Börse. 2000 gründete er die update4u Software AG, die jetzt in der Matrix42 AG aufgehen wird.

**Derzeitige Position:**

Chief Executive Officer der Matrix42 AG

IT-MITTELSTAND befragt die Verantwortlichen der großen IT-Anbieter.  
In dieser Ausgabe:  
**Herbert Uhl, Chief Executive Officer (CEO) der Matrix42 AG  
in Neu-Isenburg**

## „ DER MITTELSTAND IST OFT MUTIGER “

**Unter Mittelstand verstehe ich ...**

... Unternehmen aller Branchen mit einer Beschäftigtenzahl von 50 bis 2.500 Mitarbeitern und zentralen Entscheidungsstrukturen. Für Deutschland ist der Mittelstand meines Erachtens außerdem ein sehr wichtiger Wirtschaftsfaktor.

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

... er innovativer und flexibler ist. In der Regel stehen mittelständische Unternehmen zukunftsweisenden Entwicklungen offener gegenüber und reagieren schneller auf Veränderungen am Markt. Auch die Entscheidungsprozesse und die Umsetzung von Ideen sind hier wesentlich schneller, da die Hierarchien flacher sind, als die Strukturen von Konzernen.

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

... zukunftsweisender und gleichzeitig pragmatischer Ideen, die zudem bezahlbar und vor allem realisierbar sind. Ich bin jetzt seit mehr als zehn Jahren im internationalen IT-Markt aktiv und kann nur immer wieder darauf hinweisen, dass man als IT-Spezialist auf Dauer nur dann erfolgreich ist, wenn man bei der Produktentwicklung zum einen auf die Bedürfnisse der Kunden eingeht und zum anderen zukunftsorientiert arbeitet.

**Was die IT angeht, ist der Mittelstand ...**

... ein äußerst wichtiger Markt. Nicht nur, weil er in Deutschland einen Großteil der Wirtschaft ausmacht, sondern weil er auch oft mutiger ist, als Konzerne es sein können.

**Charakteristisch für IT-Investitionsentscheidungen im Mittelstand ist, ...**

... dass sie zwar oft sehr spät, aber spontan getätigt und sofort umgesetzt werden. In vielen Fällen arbeiten mittelständische Unternehmen trotz hoher Innovationskraft noch mit alten, gewachsenen IT-Strukturen und diese werden in vielen Fällen erst

dann reformiert, wenn es wirklich unumgänglich ist.

**Typisches IT-Problem des Mittelstandes ist ...**

... die hohe Komplexität der Aufgaben in Kombination mit einer dünnen IT-Personaldecke. Die heterogenen Strukturen, sprich Heerscharen von Computern und Servern, erfordern die Komplexität reduzierende Lösungen und umsetzungsstarke Partner. Wir hören immer wieder von Problemen wie PC-Wildwuchs und dem damit verbundene Virenefall oder den entstehenden Kompatibilitätsproblemen. Langsam scheint hier aber ein Umdenken einzusetzen und man versucht die IT im Unternehmen zu vereinheitlichen, mehr Transparenz zu schaffen und Standardprozesse zu automatisieren.

**Als Lösung für diese Probleme favorisiere ich ...**

... die Sensibilisierung und das Einbeziehen von Mitarbeitern: Durch das strukturierte Anbieten von bestellbaren Services und das automatisierte Bereitstellen dämmt man den Wildwuchs schnell ein. Gleichzeitig ist die Schaffung einer strukturierten und zentral administrierten Netzwerkumgebung bereits in Unternehmen mit rund 100 Client-PCs unentbehrlich. Eine weitestgehend automatisierte Softwareverteilung und eine ausschließlich durch IT-Fachkräfte gesteuerte Hardwareversorgung sorgen für die Einhaltung definierter Richtlinien, aber auch für schnelle, verlässliche und problemlose Bewältigung von Support-Anfragen.

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

... in der Sicherheit und in der Optimierung der IT-Infrastruktur, um Prozesse zu beschleunigen. Eine aktuelle Herausforderung im Systemmanagement ist beispielsweise die Migration auf Windows 7. Viele Unternehmen wissen bislang nicht, ob es sinnvoll ist, auf ein neues Betriebssystem umzustellen. Oder sie wissen nicht, ob die zahlreichen Clients überhaupt Windows 7-fähig sind und falls ja, welche Tools bei der Migration helfen. ◀