

# Neue Strukturen unterstützen digitale Transformation

Die PROFI Engineering Systems AG aus Darmstadt ist gut für die Zukunft aufgestellt

Stefan Langhirt und Matthias Kohlhardt sind seit sechs Monaten neu im Vorstand der PROFI Engineering Systems AG. Im folgenden Interview legen die beiden langjährigen PROFI ihre Strategien zur digitalen Transformation dar.

## Herr Langhirt, Sie verantworten den Vertrieb. Was bedeutet das Thema Digitalisierung bei Ihren Kunden?

Stefan Langhirt: Viele unserer Kunden – sowohl im Mittelstand als auch im Enterprise-Segment – sind mitten in der digitalen Transformation ihres Unternehmens oder beschäftigen sich sehr intensiv damit. Dies reicht von der Einführung neuer strategischer Geschäftsmodelle über das Redesign von Prozessen in den Fachbereichen bis hin zu innovativen Infrastrukturen im Rechenzentrum, die den gestiegenen Ansprüchen an Flexibilität, Skalierbarkeit und Sicherheit Rechnung tragen. Für den Vertrieb und unser Handelsgeschäft bedeutet das, zunehmend den Einstieg über die strategische Beratung zu suchen, denn nur durch eine individuelle und gründliche Analyse der Rahmenbedingungen und Anforderungen kann eine optimale Lösung erarbeitet werden. Unser Handelsgeschäft mit Infrastruktur und Software ist nach wie vor eine zentral bedeutende, sehr relevante Größe für unser Geschäft – aber immer eingebettet in eine ganzheitliche Lösung. Produktvertrieb ist Vergangenheit.

## Herr Kohlhardt, Sie haben die Verantwortung für die Dienstleistung übernommen. Werden Sie die PROFI neu ausrichten?

Matthias Kohlhardt: Ich denke, dass wir bereits zum 1. Mai 2017 die grundsätzlichen Weichen mit der Schaffung einer zentralen Dienstleistungsorganisation gestellt haben. Dies war schlichtweg eine Notwendigkeit, um den komplexen und übergreifenden Projekten in der heutigen Zeit gerecht zu werden. Mit der Dienstleistungsorganisation haben wir aber auch unser Unternehmen neben dem klassischen Handelsgeschäft auf ein solides zweites Standbein gestellt. Dieses gilt es nun von der Beratung über die Implementierung bis hin zum Managed Service anhand der Kundenbedürfnisse kontinuierlich weiterzuentwickeln. Dafür haben wir unser internes Vorgehensmodell agil aufgestellt, um in monatlichen Sprints die relevanten Aufgaben schnell und transparent zu bearbeiten. Insofern geht es in meiner neuen Funktion weniger um eine Neuausrichtung, sondern vielmehr um eine schnelle und kontinuierliche Adaptionfähigkeit für neue Themen.

## Die digitale Transformation bewegt derzeit Gesellschaft, Politik und Wirtschaft gleichermaßen. Halten Sie es nach wie vor für ein wichtiges Thema für jedes Unternehmen?

MK: Unbedingt. Und dabei geht es weniger um die Frage: „Was mache ich digital besser?“, sondern vor allem darum: „Wo entsteht ein digi-

taler Wettbewerber, dem ich zuvor kommen muss?“. Bekannt ist Wettbewerb durch Ersatzprodukte spätestens durch Porters Five Forces seit Ende der 70er Jahre. Allerdings „passieren“ neue, digitale Geschäftsmodelle heute disruptiv. Insofern empfehle ich Geschäftsführern und Vorständen immer, sich aus der Business-Sicht mit Digitalisierung zu befassen und in der Unternehmenskultur Vorgehensmodelle wie Design Thinking oder Agilität zu verankern. In besonderem Maße gilt dies dann auch für den CIO. Diesen unterstützen wir dabei, die IT „ready“ zu machen für die Digitalisierung. Denn es wird in der IT darum gehen, schnell zu sein, wenn das Business mit einer neuen Geschäftsidee um die Ecke kommt. Da können Themen wie Agile Software-Entwicklung, DevOps, Automatisierung, (hybride) Cloud-Modelle und noch viel mehr probate Mittel sein, um sich für den Ernstfall bereitzuhalten.

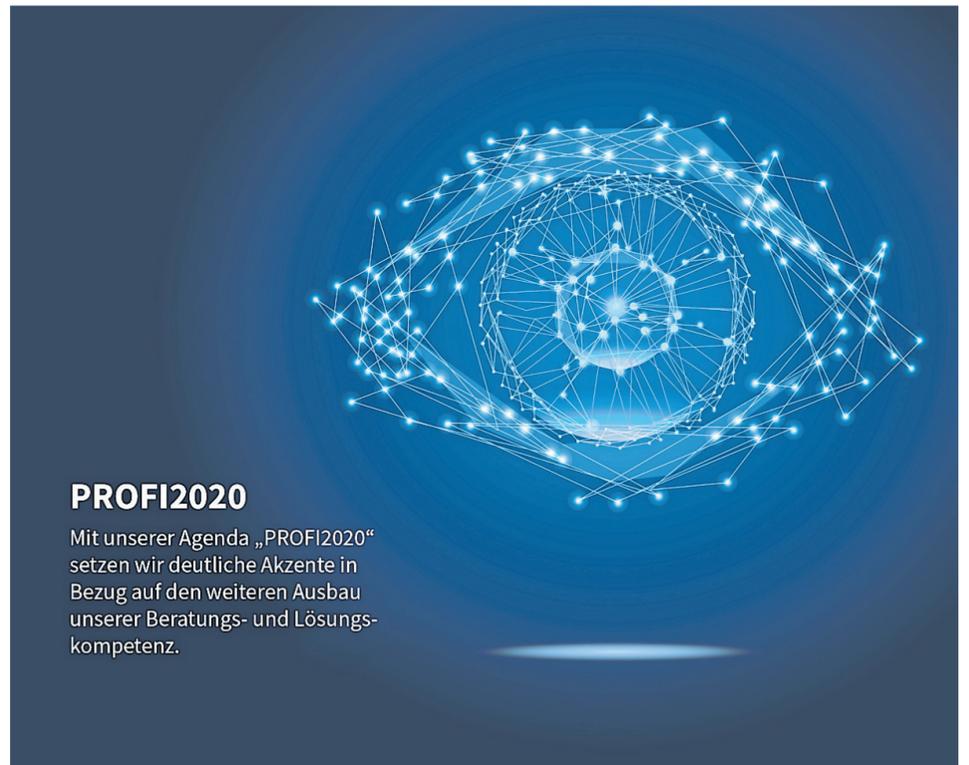
SL: Ja, dem schließe ich mich an. Die deutschen Unternehmen müssen sich im globalen Wettbewerb deutlich schneller digital transformieren und ihre Prozesse und Geschäftsmodelle mithilfe der heute zur Verfügung stehenden neuen Technologien hinterfragen und anpassen. Das ist nicht nur ein Hype, sondern existenziell. Das Gute daran ist: Wir haben in Deutschland eine unheimlich starke Wettbewerbsposition in vielen Schlüsselindustrien und können diese aus einer Position der Stärke heraus

durch die Digitalisierung weiter ausbauen – es gibt hier noch enorme Potenziale! Ganz entscheidend dabei aber ist: Wir dürfen uns auf dieser vermeintlichen Stärke nicht ausruhen, sondern müssen schnell handeln, sonst werden andere die Gewinner der Zukunft sein!

## Was ist die Strategie „PROFI2020“?

MK: Aus meiner Sicht ist die Strategie „PROFI2020“ der Rahmen, in dem wir die einzelnen Geschäftsbereiche entwickeln können und müssen. Es gilt nun, diese Strategie mit Leben zu füllen und einzelne Strategiebausteine – zum Beispiel IT-, Personal- oder Partnerstrategie – daran auszurichten. In der Dienstleistungsorganisation ist die Operationalisierung der Unternehmensstrategie übrigens Bestandteil unseres agilen Vorgehens.

SL: Mit unserer Agenda „PROFI2020“ setzen wir deutliche Akzente in Bezug auf den weiteren Ausbau unserer Beratungs- und Lösungskompetenz. Themen wie Cloud, Security, Analytics, SAP HANA, agile Software-Entwicklung und die Implementierung und der Betrieb unternehmenskritischer Infrastrukturen spielen dabei eine wesentliche Rolle. Wir wollen den Anteil unseres Dienstleistungsgeschäfts massiv ausbauen, aber auch mit unserem Infrastruktur- und Software-Geschäft weiterhin Wachstum generieren und Marktanteile gewinnen.



## PROFI2020

Mit unserer Agenda „PROFI2020“ setzen wir deutliche Akzente in Bezug auf den weiteren Ausbau unserer Beratungs- und Lösungskompetenz.



PROFI Engineering Systems AG / Otto-Röhm-Str. 18 / 64293 Darmstadt / [www.profi-ag.de](http://www.profi-ag.de)



Der Vorstand der PROFI AG (von links nach rechts): Lutz Hohmann, Matthias Kohlhardt, Stefan Langhirt sowie der Vorstandsvorsitzende Manfred Lackner.

Fotos: PROFI Engineering Systems AG