

VIADA setzt auf Unternehmenskultur und erhöht Service-Effektivität



Überblick

VIADA ist einer der führenden IT-Service-Anbieter in Deutschland und ein Red Hat Partner. 2019 erfuhren wir, dass das Unternehmen das Trainingsportal Red Hat® Online Partner Enablement Network (OPEN) nutzt, um seinen Kunden bei der Lösung komplexer IT-Probleme zu helfen. Zwei Jahre später sprachen wir mit dem CEO von VIADA, Daniel Braunsdorf.

Frage: Es ist viel passiert, seit wir das letzte Mal miteinander gesprochen haben. Wie läuft das Geschäft?

Braunsdorf: Es läuft gut, wir haben keinen Grund zu klagen. Natürlich hat COVID-19 das Leben von uns allen verändert, aber ich glaube nicht, dass die IT-Branche so betroffen ist, wie es bei der Restaurant- oder Tourismusbranche der Fall ist.

Was unsere Kunden angeht, gab es von Unternehmen zwei sehr verschiedene Reaktionen auf die durch COVID-19 ausgelösten Veränderungen. Ein Teil versteht, dass man sich schnell anpassen muss und dass die digitale Transformation für neue Arbeitsmöglichkeiten und Einkommensarten sorgen wird. Und sie sind bereit dafür. Dann gibt es die vorsichtigeren Kunden. Sie wissen aufgrund der Pandemie nicht, was als Nächstes passieren wird, und sind zögerlich, wenn es um unternehmerische Entscheidungen geht.

Frage: Sie sind ein Consultingunternehmen, das mit seinen Kunden zusammenarbeiten will. Wie hat sich die vermehrte Arbeit im Homeoffice auf die Interaktion mit Ihren Kunden ausgewirkt?

Braunsdorf: Das Arbeiten im Homeoffice ist eine Herausforderung. Es ist immer gut, mit dem Kunden an einem Tisch zu sitzen und Dinge zu besprechen. Aber ich glaube, dass die IT-Branche besser als andere auf diese neue Realität vorbereitet war. Wir hatten bereits etablierte Abläufe für das Projektmanagement und Fortschrittsberichte aus dem Homeoffice. Ich glaube, dass COVID uns gezeigt hat, dass es nicht immer notwendig ist, einen Consultant wegen drei Tagen von Dortmund nach München fliegen zu lassen, und dass viele Aufgaben auch sehr gut aus der Entfernung erledigt werden können.

Wenn überhaupt, haben die letzten 18 Monate die Beziehung zwischen uns und unseren besten Kunden gestärkt. Es fühlt sich an, als hätten wir mehr Nähe, mehr Interaktion und ein noch größeres Vertrauen. Die Herausforderung besteht darin, neue Aufträge zu gewinnen und Beziehungen zu neuen Kunden aufzubauen. Es gibt keine Messen, Konferenzen oder Live-Events. Diese Anlässe können wichtige erste Schritte sein.

Frage: Wie haben Sie neue Geschäftschancen kreiert?

Braunsdorf: Oft, indem man klein anfängt. Wir nehmen ein kleines Projekt an, finden ein gemeinsames Ziel, interagieren täglich und verdienen uns das Vertrauen des Kunden in unsere technische Expertise. Wenn man hochklassiges, wertvolles Consulting mit einem sehr starken technischen Output liefert, dann werden auch weitere Chancen kommen. Wir finden es wichtig, zu überprüfen, ob unsere Unternehmenskultur mit der des Kunden übereinstimmt – ob man dieselbe Sprache spricht. Falls ja, werden gute Dinge passieren. Wenn nicht, dann kann man ablehnen.

Frage: Kommen Kunden mit neuen Anforderungen zu Ihnen? Haben sich ihre Erwartungen verändert?

Braunsdorf: Nein, nicht wirklich. Die Projekte sind dieselben, und es geht um dieselben Themen, z. B. Agilität oder Automatisierung. Aber der Druck hat sich verändert. Die Kunden erkennen die Wichtigkeit des Projekts und wissen, dass es richtig durchgeführt werden muss. Aber auch das hilft uns. Kunden wissen einen zuverlässigen Partner zu schätzen.

f facebook.com/redhatinc
t [@RedHatDACH](https://twitter.com/RedHatDACH)
in linkedin.com/company/red-hat

Frage: Manche Unternehmen beklagen einen Fachkräftemangel und haben Probleme, Angestellte zu finden. Wie hat sich das auf Ihr Unternehmen ausgewirkt?

Frage: Wie hat sich die Arbeit mit Red Hat seit unserem letzten Gespräch verändert?

Über VIADA

VIADA ist strategischer Partner von internationalen Unternehmen für individuelle unternehmenskritische Softwareprojekte. VIADA verfolgt bei jedem Projekt das Ziel, den Kunden exzellente Qualität und das beste Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten.

**Red Hat
Innovators
in the Open**



f facebook.com/redhatinc
 @RedHatDACH
 in linkedin.com/company/red-hat

de.redhat.com
 #F30270_1021

Braunsdorf: Uns geht es gut. Wir haben unseren Einstellungsprozess geändert und hatten viel Erfolg mit unserem Mitarbeiterempfehlungsprogramm. Die ersten Vorstellungsgespräche werden mittlerweile alle über Video durchgeführt, aber danach bestehen wir auf ein persönliches Treffen.

Jetzt konzentrieren wir uns auf den Einarbeitungsprozess. Wenn die Angestellten mehr von Zuhause aus arbeiten, ist es wichtig, dass die Neuen die Unternehmenskultur verstehen und die richtige Einstellung entwickeln. Wir legen Wert auf Offenheit und Kommunikationsfähigkeiten.

Natürlich glaube ich, dass VIADA ein herausragender Arbeitgeber ist und dass wir hart daran gearbeitet haben, die richtige Unternehmenskultur zu schaffen. Es ist wichtig, sie beizubehalten, wenn Arbeitsmethoden sich weiterentwickeln.

Braunsdorf: Red Hat bleibt ein fundamentaler Teil unserer Trainings- und Weiterbildungsstrategie. Wir verlassen uns weiterhin auf Red Hat OPEN. Neue Angestellte sind dazu verpflichtet, es zu nutzen, und das weitergehende Training unseres bestehenden Teams baut darauf auf.

Die Veränderung liegt meiner Meinung nach darin, dass wir Red Hat OPEN nun präziser einsetzen. Wir wissen, dass wir Zugriff auf alle benötigten Themen haben, egal, ob es sich um Red Hat OpenShift®, Red Hat JBoss® Enterprise Application Platform, Red Hat Fuse oder Red Hat Ansible® Automation Platform handelt. Und wir wissen, dass dieser Zugang flexibel ist. Wir wissen mehr darüber, wo man Informationen findet, wie lange es dauern könnte und welche zusätzlichen Materialien das Lernen unterstützen würden. Wir wollen, dass Angestellte die Informationen finden, die sie brauchen, um spezielle Projektanforderungen zu erfüllen.

Die persönliche Entwicklung des Teams ist mir wichtig. Wir haben regelmäßige Meetings, bei denen wir über Projektfortschritte sprechen, und wir wollen, dass Kollegen Zeit damit verbringen, Fähigkeiten zu erlernen, die ihre Projekte voranbringen. Wir wollen offen sein, aber es nicht vorschreiben. Wir empfehlen einen Lernpfad, aber hören auch zu, wenn jemand einen besseren Vorschlag hat. Lernen muss ein dynamischer Prozess sein.

Über Red Hat Innovators in the Open

Innovation steht bei Open Source im Mittelpunkt. Kunden von Red Hat nutzen Open Source-Technologien, um nicht nur ihre eigenen Organisationen, sondern ganze Branchen und Märkte zu verändern. Red Hat Innovators in the Open demonstriert, wie Open Source-Unternehmenslösungen bei der Bewältigung der schwierigsten geschäftlichen Herausforderungen zum Einsatz kommen. Erzählen Sie uns Ihre Story? [Mehr erfahren.](#)

ÜBER RED HAT

Red Hat, weltweit führender Anbieter von Open-Source-Software-Lösungen für Unternehmen, folgt einem community-basierten Ansatz, um zuverlässige und leistungsstarke Linux-, Hybrid Cloud-, Container- und Kubernetes-Technologien bereitzustellen. Red Hat unterstützt Kunden bei der Entwicklung cloudnativer Applikationen, der Integration neuer und bestehender IT-Anwendungen sowie der Automatisierung, Sicherung und Verwaltung komplexer Umgebungen. [Als bewährter Partner der Fortune 500](#)-Unternehmen stellt Red Hat vielfach ausgezeichnete Support-, Trainings- und Consulting-Services bereit, die jeder Branche die Vorteile der Innovation mit Open Source erschließen können. Als Mittelpunkt eines globalen Netzwerks aus Unternehmen, Partnern und Communities unterstützt Red Hat Unternehmen bei der Steigerung ihres Wachstums und auf ihrem Weg in die digitale Zukunft.

**EUROPA, NAHOST,
UND AFRIKA (EMEA)**

00800 7334 2835
 de.redhat.com
 europe@redhat.com

TÜRKEI

00800 448820640

ISRAEL

1 809 449548

VAE

8000-4449549