



Bild: apinan / AdobeStock.com

Der Arbeitsplatz von morgen – schon heute

Wie sieht der moderne Arbeitsplatz aus? Sitzt man künftig noch vor einem Notebook? Oder schliesst man direkt das Smartphone an die Docking-Station an? Was Unternehmen von ihrer Arbeitsplatz-IT erwarten und wohin die Trends gehen, darüber sprechen Experten von Achermann ICT-Services, BCD Sintrag, Bechtle, Dell, Fujitsu, HP, Igel, RN IT Unit und UMB im Podium. Interviews: Coen Kaat



Claudio Nessi
Regional Vice President
Schweiz, Igel Technology

Was waren in den vergangenen 12 Monaten die wichtigsten Entwicklungen im Geschäft mit IT für den Arbeitsplatz?

Claudio Nessi: IT-Abteilungen gehen die Anpassung der Enduser-Infrastrukturen auf hybride Arbeitsplatzmodelle strategischer an und konsolidieren ihre Aktivitäten in Richtung Remote-Arbeit. Die Erhöhung der IT-Sicherheit und die Vereinfachung des zentralen Managements sind hier die entscheidenden Themen.

Braucht der moderne Arbeitsplatz noch einen PC oder ein Notebook? Was ist mit Thin Clients oder immer leistungsstärkeren Smartphones?

Die Arbeitsaufgaben definieren das Endgerät: Für strukturierte Aufgaben ist ein Thin Client optimal. Anderes gilt für mobile Arbeitnehmende oder den, der anspruchsvolle Grafikaufgaben erledigt. Wichtig ist in beiden Fällen der sichere und schnelle Zugriff auf das Firmennetzwerk – dabei sind virtuelle Desktop-Infrastrukturen mit Citrix oder VMware unschlagbar. Ein schlankes, zentral verwaltbares Betriebssystem ist dafür ideal.

Welche Vor- oder Nachteile muss man bedenken, wenn man sich für Thin Clients statt für traditionelle PCs oder Notebooks entscheidet?

Das Konzept der Thin Clients schränkt die Zugriffs- und Individualisierungsmöglichkeiten zugunsten von Sicherheit und zentraler Verwaltbarkeit ein. Mit der Hardware von HP, Lenovo und LG findet jeder Anwender das geeignete Endgerät für unser OS – vom schlanken Notebook über den klassischen Thin Client bis hin zum All-in-One-Gerät.

Welchen Stellenwert hat das Schweizer Thin-Client-Geschäft?

Verwaltungen grosser Konzerne, die eine Vielzahl strukturierter Arbeitsplätze unterhalten, wie etwa Banken und Versicherungen, setzen nach wie vor auf Thin Clients. Gleichzeitig ist die Zahl der hybriden Mitarbeitenden mit Bedarf an mobilen Geräten weiterhin hoch. Wir sehen also eine Ergänzung des Thin-Client-Umfelds durch mobile Endgeräte für den Zugriff auf VDI- und Desktop-as-a-Service-Infrastrukturen.

Wie viel Marktpotenzial ist im Geschäft mit Arbeitsplatz-IT (noch) vorhanden? Oder ist der Markt nach dem Lockdown-Schub der vergangenen Jahre bereits abgegrast?

Der Digital Workplace wird die IT-Abteilungen weiter beschäftigen, insbesondere, wenn es darum geht, Legacy- sowie VDI-Anwendungen und SaaS auf einem Endgerät zusammenzubringen.



Gregor Naef
CEO,
Achermann
ICT-Services

Was waren in den vergangenen 12 Monaten die wichtigsten Entwicklungen im Geschäft mit IT für den Arbeitsplatz?

Gregor Naef: Durch die Einführung von flexiblen Arbeitsmodellen, wie zum Beispiel Homeoffice oder Coworking Spaces, entsteht eine dynamische Arbeitsumgebung, die den Bedürfnissen moderner Mitarbeitenden und Organisationen gerecht wird. Dabei spielt die Integrität und Sicherheit der Daten und Informationen eine wesentliche Rolle, weshalb durch Managed Services eine umfassende Überwachung und proaktive Bedrohungserkennung bereitgestellt wird. Der Entwicklung des Modern Workplace als Managed Service liegt die Optimierung der IT-Client-Infrastruktur zugrunde. Dies mit dem Ziel, innovative Technologien und Werkzeuge aus der gesamten Microsoft-365-Suite und darüber hinaus

effizient zu integrieren. Dadurch entsteht eine flexible, sichere und vernetzte Arbeitsumgebung, die das Potenzial hat, die Produktivität und Zufriedenheit der Mitarbeitenden massgeblich zu steigern.

Braucht der moderne Arbeitsplatz noch einen PC oder ein Notebook? Was ist mit Thin Clients oder immer leistungsstärkeren Smartphones?

Wir sind der Überzeugung, dass ein ortsunabhängig nutzbarer und flexibler Arbeitsplatz (Modern Workplace) auf dem Konzept eines Notebooks oder leistungsstarken Tablets basieren soll. Der Modern-Workplace-Ansatz ist ein wichtiger Bestandteil der «Journey to New Work», da er den Mitarbeitenden ermöglicht, von überall aus zu arbeiten und gleichzeitig

auf Daten und Informationen zuzugreifen, um ihre Arbeit effektiver zu gestalten.

Welche Vor- oder Nachteile muss man bedenken, wenn man sich für Thin Clients statt für traditionelle PCs oder Notebooks entscheidet?

Der Einsatz von Thin-Client-Lösungen basiert auf dem ortsgebundenen Ansatz der Arbeit und setzt primär auf Cloud-Service-Lösungen. Die «Journey to New Work» geht aus unserer Sicht in die entgegengesetzte Richtung, hin zu mehr Individualität und Flexibilität am Arbeitsplatz.

Welchen Stellenwert hat das Schweizer Thin-Client-Geschäft?

Hierzu kann ich keine generelle Aussage machen. Bei uns zeigt sich das Geschäft mit Thin Clients massiv rückläufig.

Wie viel Marktpotenzial ist im Geschäft mit Arbeitsplatz-IT (noch) vorhanden? Oder ist der Markt nach dem Lockdown-Schub der vergangenen Jahre bereits abgegrast?

Wir sehen nach wie vor ein grosses Potenzial in diesem Markt. Vor allem bei der konzeptorientierten Standardisierung mit Microsoft Intune zur Verwaltung von Endgeräten. Unsere Managed-Modern-Workplace-Lösung bietet darauf aufbauend folgende Vorteile: die zentrale Verwaltung und vereinfachte Gerätebereitstellung, das Erfüllen von Sicherheits- und Compliance-Richtlinien, die automatisierte Softwareverteilung und -Verwaltung, die hohe Skalierbarkeit und Flexibilität beim Ausrollen von weiteren Geräten, effiziente Supportprozesse und erhebliche Kosteneinsparungen im Verlauf des Gerätezyklus



Oliver Hunziker
CEO,
RN IT-Unit

Was waren in den vergangenen 12 Monaten die wichtigsten Entwicklungen im Geschäft mit IT für den Arbeitsplatz?

Oliver Hunziker: Aus meiner Sicht definitiv das wachsende Bewusstsein für die zunehmenden Cyberrisiken. Daraus abgeleitet natürlich dann Planungen und Investitionen in den Bereichen Sicherheitstechnik und Sensibilisierung. Daneben, wenn auch schon etwas länger, der Trend zu Curved-Monitoren als Ersatz für die bisherigen Dual-Monitor-Lösungen.

Braucht der moderne Arbeitsplatz noch einen PC oder ein Notebook? Was ist mit Thin Clients oder immer leistungsstärkeren Smartphones?

Ich bin der Ansicht, dass ein moderner Arbeitsplatz immer mehr Bildschirmfläche benötigt, da die Anzahl der Tools und Aufgaben stetig zunimmt. Smartphones sind wichtige Ergänzungen für unterwegs, aber der Arbeitsplatz verlangt nach Bildschirmflächen. Thin Clients sind nur in Umgebungen mit Remote-Servern wirklich nützlich.

Welche Vor- oder Nachteile muss man bedenken, wenn man sich für Thin Clients statt für traditionelle PCs oder Notebooks entscheidet?

Klassische Thin Clients können nicht unabhängig verwendet werden, sondern nur im Zusammenhang mit Servern oder virtuellen PCs. Das bedeutet, dass sie für KMUs eher selten zum Einsatz kommen.

Welchen Stellenwert hat das Schweizer Thin-Client-Geschäft?

Aus unserer Erfahrung ist das Geschäft mit Thin-Clients marginal bis nicht existent. Wir sind im Umfeld von kleinen KMUs mit zwischen 5 und 50 Arbeitsplätzen tätig.

Wie viel Marktpotenzial ist im Geschäft mit Arbeitsplatz-IT (noch) vorhanden? Oder ist der Markt nach dem Lockdown-Schub der vergangenen Jahre bereits abgegrast?

Bei einer durchschnittlichen Laufzeit von drei Jahren ist der Bedarf an Ersatzgeräten meiner Ansicht nach unverändert hoch.



Friedrich Frieling
Geschäftsführer,
BCD-Sintrag

Was waren in den vergangenen 12 Monaten die wichtigsten Entwicklungen im Geschäft mit IT für den Arbeitsplatz?

Friedrich Frieling: 1. New Hybrid Work, 2. cloudbasierte Workspace-Lösungen, 3. Collaboration-Tools und 4. Workspace Cybersecurity.

Braucht der moderne Arbeitsplatz noch einen PC oder ein Notebook? Was ist mit Thin Clients oder immer leistungsstärkeren Smartphones?

Der moderne Arbeitsplatz benötigt weiterhin PCs und Notebooks. Aber auch Thin Clients und Smartphones. Die Wahrheit ist, dass es eben kein «Wunschlos glücklich»-Device gibt. Wichtig ist in diesem Zusammenhang eher die Frage, wie man diese Workspace-Devices effizient verwaltet und ganz besonders, wie man sie absichert. Man sollte sich, wo möglich, statt für ein Windows-Betriebssystem auf dem Endgerät für ein linuxbasiertes Thin-Client-OS entscheiden.

Welche Vor- oder Nachteile muss man bedenken, wenn man sich für Thin Clients statt für traditionelle PCs oder Notebooks entscheidet?

Es geht nicht um ein Entweder-oder bei den Geräten, sondern vielmehr um das: «Wie bringe ich die Anwendungen sicher und effizient zum Nut-

zer beziehungsweise zur Nutzerin auf das oder die Endgeräte, die benötigt werden, um die Aufgaben am effizientesten ausführen zu können».

Welchen Stellenwert hat das Schweizer Thin-Client-Geschäft?

Wenn wir hier über linuxbasierte Thin-Client-Betriebssysteme sprechen, sehen wir ein Wachstum von 30 Prozent Year Over Year (YOY), gerade in den Bereichen New Work und ganz besonders AVD und Google Workspace.

Wie viel Marktpotenzial ist im Geschäft mit Arbeitsplatz-IT (noch) vorhanden? Oder ist der Markt nach dem Lockdown-Schub der vergangenen Jahre bereits abgegrast?

Nein. Gerade der Hals-über-Kopf-Switch auf Remote Work führt nun dazu, dass eben diese Umgebungen auf einen rechtlich- und cybersecurity-technisch aktuellen Stand gebracht werden. Wir stecken beim echten digitalen Workspace bezüglich des vorhandenen Potenzials noch in den Kinderschuhen, und es liegt an uns und unseren spezialisierten Partnern, hier weiter massiv Ressourcen aufzubauen und Awareness zu schaffen, um dem Security- und Technologiestau der Lockdown-Zeit Herr zu werden.



Frank Thonüs
General
Manager
Schweiz, Dell
Technologies

Was waren in den vergangenen 12 Monaten die wichtigsten Entwicklungen im Geschäft mit IT für den Arbeitsplatz?

Frank Thonüs: In den vergangenen 12 Monaten haben sich hybride Arbeitsmodelle – also eine gesunde Mischung aus Homeoffice und Büroarbeit – immer weiter durchgesetzt, bieten sie doch die Flexibilität, die sich Mitarbeitende wünschen, ohne dass die Produktivität darunter leidet. Mittlerweile haben auch die meisten Arbeitgeber erkannt, dass sie mit dieser Arbeitsform am besten fahren. Für die Unternehmen bestand die Herausforderung in den vergangenen 12 Monaten unter anderem darin, ihre Belegschaft nicht nur mit den geeigneten Arbeitsmitteln auszustat-

ten, sondern auch die im Hintergrund laufende IT-Infrastruktur auf Vordermann zu bringen, um reibungslose Arbeitsabläufe zu gewährleisten.

Braucht der moderne Arbeitsplatz noch einen PC oder ein Notebook? Was ist mit Thin Clients oder immer leistungsstärkeren Smartphones?

Ja, definitiv! Auch das leistungsstärkste Smartphone kann den PC oder das Notebook niemals ersetzen. Zwar sind Smartphones immer eine gute Ergänzung, um von unterwegs aus noch schnell etwas zu erledigen – mehr aber auch nicht. Thin Clients beziehungsweise eine Virtual-Desktop-Infrastruktur (VDI), die es mittlerweile in den unterschiedlichsten

Ausprägungen gibt, sind für viele Unternehmen hingegen ohne Frage eine gute Alternative. Andere wiederum werden auch weiterhin auf den klassischen PC und leistungsfähige Notebooks beziehungsweise auf Mischformen setzen, um ihren Mitarbeitenden die grösstmögliche Flexibilität zu bieten. Daran wird sich auch in absehbarer Zukunft nichts ändern.

Welche Vor- oder Nachteile muss man bedenken, wenn man sich für Thin Clients statt für traditionelle PCs oder Notebooks entscheidet?

Zu den klaren Vorteilen von Thin Clients und einer VDI zählen eindeutig die zentrale Verwaltung der eingesetzten Anwendungen und Betriebssysteme. Notwendige Software- und Security-Updates, Virens Scanner oder Firewalls lassen sich zentral managen und damit viel einfacher und zuverlässiger steuern – und die lästige sowie zeitraubende Turnschuh-Administration entfällt. Zudem können Daten problemlos gesperrt und vor unbefugtem Zugriff geschützt werden. Auch das Onboarding von neuen Mitarbeitenden wird einfacher, und Remote-Desktops lassen sich in grösserer Zahl jederzeit hinzufügen. Das oft vorgebrachte Argument der Kostenersparnis bei der Nutzung von VDI stimmt jedoch nur bedingt.

Zudem haben Unternehmen in der Regel besondere Anforderungen an die Mobilität ihrer Mitarbeitenden und die Performance der eingesetzten Client-Systeme, die der klassische Thin Client nicht abzudecken vermag.

Welchen Stellenwert hat das Schweizer Thin-Client-Geschäft?

Das Thin-Client-Geschäft ist und bleibt für Dell Technologies weltweit – und damit auch in der Schweiz – ein sehr relevanter Geschäftsbereich.

Wie viel Marktpotenzial ist im Geschäft mit Arbeitsplatz-IT (noch) vorhanden? Oder ist der Markt nach dem Lockdown-Schub der vergangenen Jahre bereits abgegrast?

Auch nach dem genannten «Lockdown-Schub» bleibt die Nachfrage nach Arbeitsplatz-Lösungen gross – wenn auch nicht auf demselben Niveau wie vor zwei Jahren. Während der Corona-Zeit brauchten viele Unternehmen sehr schnell eine Lösung; auf eine detaillierte Planung wurde verzichtet. Derzeit sehen wir wieder nachhaltige und zukunftsgerichtete Projekte, die viel strategischer angegangen werden und bei denen moderne Ansätze – wie etwa VDI – gefragt sind.



Lars Zängerle
Senior Sales Consultant,
UMB

Was waren in den vergangenen 12 Monaten die wichtigsten Entwicklungen im Geschäft mit IT für den Arbeitsplatz?

Lars Zängerle: Aus der Pandemie entstand nicht nur der Bedarf an hybriden Arbeitsmodellen, sondern auch die Möglichkeit, Clients remote aufzusetzen und zu verwalten. Zu erwähnen ist zudem die gestiegene Sensibilität in Bezug auf Security und die damit verbundene Nachfrage nach entsprechenden Massnahmen.

Braucht der moderne Arbeitsplatz noch einen PC oder ein Notebook? Was ist mit Thin Clients oder immer leistungsstärkeren Smartphones?

Auf jeden Fall! Alle Geräteformen haben ihre Daseinsberechtigung, was durch die unterschiedlichen Anforderungen begründet ist. Der moderne Arbeitsplatz hat für die Frontoffice-Mitarbeitenden eine andere Bedeutung als für mobile Consultants, geschweige denn für die Pflegefachkräfte. Gleichwohl beobachten wir, dass der Bedarf an geschäftlich genutzten Smartphones und Notebooks stetig steigt. Letztere ersetzen vermehrt ausgediente stationäre Arbeitsgeräte.

Welche Vor- oder Nachteile muss man bedenken, wenn man sich für Thin Clients statt für traditionelle PCs oder Notebooks entscheidet?

Die Anschaffung von Thin Clients wird meistens durch die tiefere Anschaffungs- sowie Betriebskosten begründet. Ein anderer Aspekt ist die

Minimierung des Risikos eines Datenverlusts, da Thin Clients ihre Daten auf dem Server abspeichern und prozessieren. Bekannteste Nachteile sind die Abhängigkeit von der Netzwerkverbindung, die beschränkte lokale Verarbeitungsmöglichkeit oder fehlende Flexibilität bei stationären Thin Clients.

Welchen Stellenwert hat das Schweizer Thin-Client-Geschäft?

Für uns ist es sehr wertvoll, Lösungen im Bereich Thin Client und VDI anbieten zu können. Diese Technologie erachten wir als integralen Bestandteil eines kompletten Modern-Work-Portfolios und ist in gewissen Branchen sehr verbreitet. Gemessen am Umsatz spielen Thin Clients hingegen eine untergeordnete Rolle.

Wie viel Marktpotenzial ist im Geschäft mit Arbeitsplatz-IT (noch) vorhanden? Oder ist der Markt nach dem Lockdown-Schub der vergangenen Jahre bereits abgegrast?

Sehr viel! Es besteht noch immer ein Nachholbedarf aus der Pandemiezeit, da die Einführung teilweise überhastet erfolgte. Themen wie User-Adoption oder Compliance sind ebenfalls integraler Bestandteil eines digitalen Arbeitsplatzes und werden immer relevanter. Hinzu kommt der Einfluss neuer Technologien wie etwa OpenAI. Dieses Thema wird den zukünftigen Arbeitsplatz stark beeinflussen und für neues Potenzial sorgen.



Tim Deutschmann
Head of Platform Business,
Fujitsu Schweiz

Was waren in den vergangenen 12 Monaten die wichtigsten Entwicklungen im Geschäft mit IT für den Arbeitsplatz?

Tim Deutschmann: Für den Sales stand in den vergangenen zwei Jahren das Thema Modern Workplace im Mittelpunkt. Es geht um den ergonomischen Arbeitsplatz mit zwei Bildschirmen, Software, Peripherie wie Drucker, Scanner, Kamera, Mikrophon, Cloud-Anbindung etc. Insbesondere Security ist ein Wachstumstreiber und eine Herausforderung für CIOs/CTOs. Bezüglich der Hardware ist aktuell eine gewisse Sättigung zu beobachten. Wir rechnen hier ab dem Q4/2023 wieder mit mehr Wachstum.

Braucht der moderne Arbeitsplatz noch einen PC oder ein Notebook? Was ist mit Thin Clients oder immer leistungsstärkeren Smartphones?

Thin Clients sind keine wirklich selbstständigen Rechner sondern vielmehr nur eine Schnittstelle zum Server. Sie können daher keine ressourcenintensiven Aufgaben lokal verarbeiten. Thin Clients erfüllen ihren Zweck in Strukturen, wo viele Mitarbeitende Informationen eingeben und abrufen – ohne einen komplizierten Verarbeitungszweck. Das gilt für viele Arbeitsplätze in Krankenhäusern, Verwaltungen, Versicherungen etc.

Dort, wo stationäre Rechenleistung, ortsunabhängiges Arbeiten, die Auswertung komplexer Datenumgebungen oder der Einsatz ressourcenstarker Applikationen wichtig ist, sind Thin Clients eher ungeeignet. Also ja, primäres Arbeitsgerät bleibt vor allem das Notebook oder der PC.

Welche Vor- oder Nachteile muss man bedenken, wenn man sich für Thin Clients statt für traditionelle PCs oder Notebooks entscheidet?

Wie schon gesagt, sind Thin Clients in verschiedener Hinsicht limitiert. Je nach Report liegt der Anteil der Nutzung von Thin Clients heute bei etwa 20 Prozent, bei Notebooks sind es etwa 95 Prozent. Die Bedeutung von Thin Clients wird voraussichtlich weiter abnehmen, weil moderne Mini-PCs mit vollem Funktionsumfang nicht mehr teurer sind – dafür aber flexibler.

Welchen Stellenwert hat das Schweizer Thin-Client-Geschäft?

Thin Clients sind in ihrem Funktionsumfang eingeschränkt. Für PCs und Notebooks gilt das nicht. BYOD (Bring your own Device) gewinnt immer mehr an Bedeutung, ist aber für die IT-Abteilung oft eine Security-Her-

ausforderung. Thin Clients werden als vorgegebenes Arbeitsinstrument zur Erledigung von Aufgaben akzeptiert – aber nicht als eigenständiger Rechner wahrgenommen. Meiner Meinung nach werden sie mittelfristig an Bedeutung verlieren.

Wie viel Marktpotenzial ist im Geschäft mit Arbeitsplatz-IT (noch) vorhanden? Oder ist der Markt nach dem Lockdown-Schub der vergangenen Jahre bereits abgegrast?

Der Markt ist nach wie vor vorhanden – denn ohne die richtige Infrastruktur ist heute ja kein Business mehr möglich. Auch wenn der Markt im Moment eine gewisse Sättigung aufweist, die Nachfrage wird gemäss den Analysten gegen Ende des Jahres wieder steigen und vor allem 2024 sollte wieder gut werden. Firmen können die normalen Investitionszyklen ja nur sehr bedingt strecken. Neben der Erneuerung beziehungsweise dem Ausbau von Arbeitsplatz-Hardware (Modern Workplace) sind Data-Security und Hybrid-Cloud die Treiber.



Christian Speck
Geschäftsführer,
Bechtle
Schweiz

Was waren in den vergangenen 12 Monaten die wichtigsten Entwicklungen im Geschäft mit IT für den Arbeitsplatz?

Christian Speck: Wir stellen neue Anforderungen an kollaborative Arbeitskonzepte und damit auch an Bürokonzepte fest. Unternehmen wollen ihren Mitarbeitenden moderne Meetingräume mit neuesten Konferenzsystemen bieten und damit das Zusammenarbeiten im Büro und remote unterstützen. Hersteller haben neue technische Features entwickelt, die dies zusätzlich vereinfachen. Dazu gehören beispielsweise die aktive Geräuschunterdrückung bei Headsets, längere Akkulaufzeiten bei Notebooks oder bessere Kameras. Auch im Security-Umfeld wurden Lösungen entwickelt, die Endgeräte besser schützen.

Braucht der moderne Arbeitsplatz noch einen PC oder ein Notebook? Was ist mit Thin Clients oder immer leistungsstärkeren Smartphones?

Ja, das braucht er. Wir stellen bei unseren Kunden und bei unseren eigenen Mitarbeitenden selbst fest, dass leistungsstarke Geräte erwartet werden, die es ermöglichen, jederzeit und von überall her zu arbeiten.

Welche Vor- oder Nachteile muss man bedenken, wenn man sich für Thin Clients statt für traditionelle PCs oder Notebooks entscheidet?

Gerade dort, wo der höchste Sicherheitsstandard erwartet wird und demnach keine Daten auf den Geräten lokal gespeichert sein dürfen, können Thin Clients zum Einsatz kommen. Der grösste Nachteil von Thin Clients

besteht aus meiner Sicht darin, dass die Netzwerkverbindung ideal sein muss, damit alles einwandfrei funktioniert. Mobile Nutzerinnen und Nutzer können sie deshalb teilweise nur eingeschränkt verwenden.

Welchen Stellenwert hat das Schweizer Thin-Client-Geschäft?

Im Thin-Client-Geschäft sind wir in den vergangenen Jahren konstant geblieben. Das Geschäft ist zwar weiterhin wichtig; für uns ist es im Vergleich zum PC- und Notebook-Markt aber eher ein Nischengeschäft. Bei den Notebooks sind wir konstant gewachsen. Dank unserer innovativen Lösungen in dem Umfeld sehen wir für Bechtle Schweiz auch für die Zukunft ein Wachstum in diesem Bereich.

Wie viel Marktpotenzial ist im Geschäft mit Arbeitsplatz-IT (noch) vorhanden? Oder ist der Markt nach dem Lockdown-Schub der vergangenen Jahre bereits abgegrast?

Ein neues Gerät und fertig ist der moderne Arbeitsplatz? So einfach ist das nicht. Heute geht es nicht nur darum, wie man von überall her arbeiten kann, sondern wie man neue Arbeitsplatzkonzepte nutzen kann, um sich als moderner Arbeitgeber am Markt zu positionieren und damit Fachkräfte länger an das eigene Unternehmen zu binden. Das Potenzial für ganzheitliche Modern-Workplace-Konzepte und unsere Managed-Services-Angebote ist gross. Damit stellen unsere Kunden eine höhere Produktivität und eine schnellere und transparentere Kommunikation sicher. Prozesse können optimiert und die Zusammenarbeit verbessert werden.



Andre Carvalho
Country
Category
Manager, HP
Schweiz

Was waren in den vergangenen 12 Monaten die wichtigsten Entwicklungen im Geschäft mit IT für den Arbeitsplatz?

Andre Carvalho: In den vergangenen 12 Monaten konnten wir eine weitreichende Einführung des Hybrid-Work-Konzeptes beobachten, das Unternehmen sowohl mehr Flexibilität bietet als auch die Produktivität ihrer Mitarbeitenden steigert. Dies hat zu einer grösseren Nachfrage nach Notebooks geführt, die einen nahtlosen Wechsel zwischen Büro und Homeoffice ermöglichen. Zudem besteht ein grösseres Interesse an integrierten Arbeitsplatzlösungen, die mit der neuesten Generation von Docking-Displays und kabellosen Peripheriegeräten wie Headsets, Mäusen und Keyboards ausgestattet sind.

Braucht der moderne Arbeitsplatz noch einen PC oder ein Notebook? Was ist mit Thin Clients oder immer leistungsstärkeren Smartphones?

Notebooks bieten nach wie vor die besten Möglichkeiten für flexible Arbeitsplätze. Abgesehen von einer hohen Leistungsfähigkeit unterstützen 5G-Konnektivität und fortschrittliche Sicherheitslösungen (HP Sure View und HP Wolf Pro Security) mobiles Arbeiten. Darüber hinaus verfügen Notebooks über erstklassige Audio- und Videofunktionen (HP Presence), welche die Zusammenarbeit in Unternehmen vereinfachen und verbessern, unabhängig vom Arbeitsort der Mitarbeitenden.

Welche Vor- oder Nachteile muss man bedenken, wenn man sich für Thin Clients statt für traditionelle PCs oder Notebooks entscheidet?

Da Thin Clients keine Daten speichern, sind sie weiterhin eine ausgezeichnete Lösung für Firmen, bei denen Datenschutz oberste Priorität

hat. Aufgrund ihrer kostengünstigen Natur sind sie zudem eine passende Option für Unternehmen mit begrenztem IT-Budget.

Welchen Stellenwert hat das Schweizer Thin-Client-Geschäft?

Unternehmen bevorzugen weiterhin «Fat Clients» wie Notebooks und Desktops, dies aufgrund der bereits genannten Vorteile in Bezug auf flexibles Arbeiten. Darüber hinaus beobachten wir einen wachsenden Trend, PCs in virtuelle Infrastrukturen zu integrieren. Damit erhält man die Sicherheit eines Thin Clients, aber mit der Leistungsfähigkeit und Flexibilität eines PCs.

Wie viel Marktpotenzial ist im Geschäft mit Arbeitsplatz-IT (noch) vorhanden? Oder ist der Markt nach dem Lockdown-Schub der vergangenen Jahre bereits abgegrast?

Wir sind überzeugt vom Marktpotenzial von Arbeitsplatz-IT. Schubkraft verleihen innovative Lösungen, die Kunden bedeutende Vorteile hinsichtlich Produktivität und Flexibilität bieten. Unternehmen haben ihren Fokus von einer One-Device-Strategie hin zu einer ganzheitlich integrierten Arbeitsplatzlösung verlegt. Mit unserem umfangreichen Portfolio an Lösungen kann HP sämtliche Arbeitsplatz-IT-Lösungen aus einer Hand anbieten, darunter Notebooks, Convertibles, Workstations, Thin Clients, Displays, Headsets und Peripheriegeräte bis hin zu Konferenzraum- und Drucklösungen.



**Alle Interviews
finden Sie
online**
www.it-markt.ch