

# Presseveröffentlichung

IT-Business online  
Dienstag, 31. Mai 2011

**IT-BUSINESS** Das Informationsportal für den IT-Markt

THEMEN PRODUKTE Erweiterte Suche

Geben Sie hier Ihren Suchbegriff ein...

HOME NEWS PRAXIS PARTNERZONES DATENBANKEN AKADEMIE FORUM GLOSSAR SERVICE MEINE SEITE

Citrix Technology Alliance | ORACLE | Ingram Micro Education | IT-BUSINESS Akademie | Distri-Award | Research Zone | Finanzierung | eBusiness

Vorsicht, Abmahnfälle! | Virtualisierung | Tech Data | ITC Channel Index

PARTNERZONES > Ingram Micro Education > Aus der Praxis

## Seit 2004 ist Rednet im Education-Markt erfolgreich tätig Eine gute, produktunabhängige Beratung ist das A und O

31.05.2011 | Redakteur: Jürgen Paukner

**ITB: Wie ist der aktuelle Stand der Technik zu bewerten und welchen Herausforderungen sehen sich Bildungseinrichtungen, die jetzt mehr IT für ihren Unterricht einkaufen wollen, gegenüber?**



Barbara Weitzel, Vorstand bei Rednet: „Technik allein hilft Pädagogen im Unterricht nur bedingt weiter. Deswegen ist es wichtig, dass der IT-Ausstatter ein sinnvolles und pädagogisch wertvolles Portfolio vorzuweisen hat.“

Der Education-Markt gehört aktuell zu den am schnellsten wachsenden IT-Bereichen in Deutschland. Im Gespräch mit IT-BUSINESS erläutert Barbara Weitzel, Vorstand der Rednet AG, wie sich das Systemhaus erfolgreich im Education-Markt etablieren konnte.

Weitzel: In der Vergangenheit bestanden IT-Schulausstattungen häufig aus zusammengestückelten Einzelteilen von Spenden, kleineren Anschaffungen oder alten Beständen. Die Geräte waren meist untereinander inkompatibel, nicht mobil einsetzbar und in manchen Fällen hoffnungslos veraltet. Heute sind die Ansprüche an die Schul-IT wesentlich höher und die Schüler erwarten zu Recht ein zeitgemäßes Medioumfeld, mit dem sie ja auch tagtäglich außerhalb der Schule umgehen. Die gestiegenen Anforderungen verlangen allerdings von allen Beteiligten mehr Professionalität, Kompetenz und Marktkenntnis. Das finden wir im Schulbereich heute leider noch zu selten. So stehen IT-Verantwortliche von Schulen beim Neukauf einem riesigen Angebot verschiedener Hersteller gegenüber. Findige Vertreter loben das eigene Produkt. Dabei bleibt jedoch oft unklar, ob die neue elektronische Schultafel des einen Herstellers überhaupt zum Beamer des anderen Herstellers passt oder mit der schulinternen Software kompatibel ist.

Herstellers überhaupt zum Beamer des anderen Herstellers passt oder mit der schulinternen Software kompatibel ist.

**ITB: Die Ausstattung einer Schule geht über die Lieferung von Hard- und Software hinaus. Was gehört für Sie heute zu einer modernen Schul-IT dazu?**

Weitzel: Wir setzen auf einen ganzheitlichen Ansatz, der zuallererst eine komplette Bestandsaufnahme vorsieht. Danach folgt eine intensive Beratung, bei der die Bedürfnisse für die jeweilige Bildungseinrichtung und ihre Pädagogen ermittelt werden. Wir achten darauf, dass Hard- und Software zusammenpassen und bereits vorhandene Geräte möglichst integriert werden können. In Frage kommen dabei zum Beispiel auch mobile Lösungen zur Nutzung in verschiedenen Klassenzimmern. Bei vielen Bildungseinrichtungen stehen wir auch für die reibungslose Funktion der Schul-IT ein, indem wir uns um Wartung, Service und Reparatur kümmern.

**IT-BUSINESS** PARTNERZONE

edukick 2.0  
INGRAM MICRO

### Inhaltsverzeichnis

- ▶ News
- ▶ Markt & Marktzahlen
- ▶ Vertriebshilfen für Reseller
- ▶ Aus der Praxis
- ▶ Produkte + Lösungen

## ITB: Welches Vorgehen empfehlen Sie Schulen bei der Suche nach der richtigen Hard- und Software?

Weitzel: Eine elektronische Schultafel muss kein unerschwingliches Hightech-Produkt sein, hier gibt es sehr gute und intelligente Lösungen, die zum Beispiel vorhandene analoge Whiteboards mit überschaubarem Aufwand in voll funktionsfähige interaktive Tafeln verwandeln. Umgekehrt sollte an einer pädagogisch wertvollen Lernsoftware, die alle technischen Geräte in einem Raum miteinander verbindet, nicht gespart werden. Das Know-how für solche Entscheidungen ist nicht bei jedem Schulträger automatisch vorhanden. Eine gute Beratung, die grundlegende Entscheidungsfragen produktunabhängig darlegt, ist daher das A und O für die Anschaffung von Hard- und Software. An erster Stelle sollte deswegen die Suche nach einem vertrauenswürdigen IT-Ausstatter stehen.

Lesen Sie auf der nächsten Seite, was einen seriösen IT-Ausstatter ausmacht.

1 | 2 | 3 | weiter

Seit 2004 ist Rednet im Education-Markt erfolgreich tätig

### Eine gute, produktunabhängige Beratung ist das A und O

31.05.2011 | Redakteur: Jürgen Paukner

#### ITB: Auf was sollten Bildungseinrichtungen bei einem seriösen IT-Ausstatter achten?

Weitzel: Technik allein hilft Pädagogen im Unterricht nur bedingt weiter. Deswegen ist es wichtig, dass der IT-Ausstatter ein sinnvolles und pädagogisch wertvolles Portfolio vorzuweisen hat und die entsprechend benötigte Hard- und Software anbieten kann. Die intensive bedarfs- und budget-orientierte Beratung ist für jedes seriöse Unternehmen Pflicht. Die Integration von bereits vorhandenen Elementen in die neue IT-Umgebung und das Anbieten nachhaltiger Wartungs- und Reparaturservices zeugt ebenfalls von einem guten Ausstatter.

#### ITB: Moderne Bildung kommt ohne neue Medien nicht mehr aus. Gibt es dennoch Lehrer und Schulleitungen, die Sie vom Einsatz neuer Medien überzeugen müssen?

Weitzel: Das ist ganz unterschiedlich. Viele Pädagogen nehmen die medialen Werkzeuge gerne und gut an. Andere tun sich damit schwer. Unser Ziel ist es, auch diejenigen an die neue Technik heranzuführen, die nicht so technikbegeistert sind. Wir bieten gemeinsam mit unseren Partnern Schulungen für die Geräte an und zeigen die pädagogische Nutzbarkeit der medialen Unterrichtsmittel auf. Dabei vermitteln wir auch, dass analoger Unterricht keineswegs „out“ ist. Im Gegenteil, es geht hier um eine sinnvolle Ergänzung des analogen Unterrichts, der für Schüler wie Lehrer Vorteile bringt.

#### ITB: Je professioneller die technischen Arbeitswerkzeuge werden, desto komplexer wird auch die Instandhaltung – zumindest stellt sich das in der privaten Wirtschaft so dar. Ist das bei der IT-Ausstattung von Bildungseinrichtungen auch so?

Weitzel: Ja. Wartungsarbeiten, die bisher oft ehrenamtlich von Informatiklehrern oder technikaffinen Gemeindemitarbeitern durchgeführt wurden, sind heute nicht mehr ausreichend. Für Laien ist es unmöglich, den Überblick über die vielen Hard- und Software-Elemente aus dem medialen Schulalltag zu behalten. Wir bieten deswegen einen Rundum-Service an. Dieser beinhaltet Wartung, Reparatur und Service für Hard- und Software. Dies kann so weit gehen, dass wir sogar den kompletten Betrieb der IT-Infrastruktur für einzelne Schulen oder im Idealfall für alle Schulen eines Schulträgers übernehmen. So stehen wir nicht nur für die Qualität der gelieferten Produkte ein, sondern garantieren auch deren reibungslose Funktion. Das spart dem Schulträger viel Zeit, Geld und Nerven.

#### ITB: Sie stehen also nicht nur mit einer, sondern gleich mit mehreren Schulen in Kontakt und die haben zum Teil auch ganz unterschiedliche Wünsche und Zeitvorgaben. Welches Kommunikationsmittel sorgt bei Ihnen dafür, dass alles so läuft, wie es soll?

IT-BUSINESS

PARTNERZONE



#### Inhaltsverzeichnis

- ▶ News
- ▶ Markt & Marktzahlen
- ▶ Vertriebshilfen für Reseller
- ▶ Aus der Praxis
- ▶ Produkte + Lösungen

Weitzel: Wir setzen auf absolute Transparenz und haben daher ein Kommunikationsmittel gewählt, das unseren Kunden ermöglicht, jederzeit mit uns in Kontakt zu treten. Über die Rednet-Informationsumgebung – kurz RING – können die Bildungseinrichtungen ihren Auftrag online verfolgen. Von der Installation eines PCs in unserem Haus über die Auslieferung und Installation vor Ort bis hin zur Wartung oder Reparatur kann die Schule genau sehen, was gerade mit dem bestellten Stück passiert, und sich bei Bedarf melden.

**Lesen Sie auf der nächsten Seite, was öffentliche Auftraggeber von Kunden aus der freien Wirtschaft unterscheidet.**

[zurück](#) | [1](#) | [2](#) | [3](#) | [weiter](#)

**Seit 2004 ist Rednet im Education-Markt erfolgreich tätig**

## **Eine gute, produktunabhängige Beratung ist das A und O**

31.05.2011 | Redakteur: Jürgen Paukner

**ITB: Sie haben als Systemhaus seit ihrer Gründung 2004 umfassende Erfahrungen im wachsenden Education-Markt gesammelt und sich hier erfolgreich etablieren können. Was unterscheidet öffentliche Auftraggeber von Kunden aus der freien Wirtschaft?**

Weitzel: Öffentliche Auftraggeber vergeben den Großteil ihrer Aufträge über Ausschreibungen. Die Teilnahme daran ist zeitintensiv. Zudem müssen viele formale Kriterien für die Zulassung erfüllt werden. Zudem herrscht ein hoher Wettbewerbsdruck. Doch der Aufwand lohnt sich: Öffentliche Auftraggeber haben wir als sehr zuverlässige Partner kennen gelernt. Wir konnten seit unserer Gründung unter anderem Hessen, Rheinland-Pfalz und das Saarland bei der Ausschreibung großer Rahmenverträge überzeugen und statten heute eine Vielzahl an Behörden dieser Länder mit IT aus.

**ITB: Wer ist erster Ansprechpartner, wenn man ein IT-Projekt in einer Schule einführen will: Schulleitung, Lehrer oder die übergeordnete Gemeinde?**

Weitzel: Der Schulmarkt ist sehr heterogen. Während in Hessen rund 40 Stellen über die Schul-IT entscheiden, sind es in Bayern über 1.700. Ansprechpartner sind für uns Schulträger, wie zum Beispiel Gemeinden, Schulleitungen und Medienkompetenzzentren. Auch Fördervereine von Schulen spielen eine wichtige Rolle. Jedes Bundesland hat da seine eigene Vorgehensweise.

**ITB: Sollte man den Schulen bzw. dem öffentlichen Auftraggeber Hilfe bei der Finanzierung anbieten, zum Beispiel Unterstützung bei der Suche nach Sponsoren?**

Weitzel: Das regeln die Schulen normalerweise intern. Das Geld kommt zum Beispiel aus Bildungspaketen des jeweiligen Bundeslandes oder aus Spenden des Fördervereins.

### **Kurzportrait: Rednet AG**

Die Rednet AG mit Hauptsitz in Mainz ist IT-Ausstatter für Behörden und Bildungseinrichtungen und wurde 2004 gegründet. Mittlerweile gehört das Unternehmen zu den 40 größten Systemhäusern in Deutschland. Der Kundenstamm umfasst vor allem öffentliche Auftraggeber im gesamten Bundesgebiet. Mit über 26,8 Millionen Euro Umsatz im Jahr 2010 ist Rednet heute einer der erfolgreichsten IT-Händler in der Rhein-Main-Region. Weitere Informationen unter [www.rednet.ag](http://www.rednet.ag).

[zurück](#) | [1](#) | [2](#) | [3](#)

<b>IT-BUSINESS</b>	PARTNERZONE
	
<b>INGRAM MICRO</b>	
<b>Inhaltsverzeichnis</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>▶ News</li><li>▶ Markt &amp; Marktzahlen</li><li>▶ Vertriebshilfen für Reseller</li><li>▶ Aus der Praxis</li><li>▶ Produkte + Lösungen</li></ul>	