

## INTERVIEW MIT

**Robert Pietsch**  
**IT Supplier Management**

**Thema:** Einsatz von Managed Services bei Rolls-Royce Power System



Ein Projekt der TechniData IT-Service GmbH

**In welchen Bereichen setzt TechniData bei Rolls-Royce Power Systems Managed Services um?**

Die TechniData erbringt für die Division Power Systems von Rolls-Royce Power Systems seit mehreren Jahren Managed Services und mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten.

**Wie verlief die Einführung der Managed Services durch TechniData?**

Bei der Einführung der Managed haben wir gemeinsam mit der TechniData viel gelernt und das Konzept der Services weiterentwickelt. Wir haben eng zusammengearbeitet, um sicherzustellen, dass die Services unseren Anforderungen entsprechen und auf unsere spezifischen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Dabei haben wir gemeinsam für jede Herausforderung eine Lösung gefunden und uns gegenseitig unterstützt, um sicherzustellen, dass die Services reibungslos funktionieren. Die Partnerschaft zwischen uns und TechniData war und ist dabei sehr von Vertrauen und gegenseitigem Respekt geprägt. Wir schätzen die langjährige Zusammenarbeit mit unserem Partner sehr.

**Welche Eigenschaften schätzen Sie an TechniData als Managed Service Provider?**

Als Unternehmen schätzen wir an unserem Managed Service Provider vor allem dessen Expertise und Erfahrung im Bereich der Managed Services. Wir vertrauen darauf, dass der Provider über das notwendige Know-how verfügt, um die Managed Services effektiv zu erbringen und die Anwender zu unterstützen. Darüber hinaus schätzen wir die Flexibilität und Anpassungsfähigkeit des Partners, um auf unsere spezifischen Anforderungen und Bedürfnisse einzugehen. Eine offene und transparente Kommunikation ist uns ebenfalls sehr wichtig, um sicherzustellen, dass wir immer auf dem neuesten Stand sind und gemeinsam an Lösungen arbeiten können. Insgesamt schätzen wir die Partnerschaft mit TechniData sehr und sind dankbar für die Unterstützung, die sie uns bieten.

**Wie geht TechniData mit herausfordernden Aufgaben um?**

TechniData geht mit herausfordernden Aufgaben äußerst lösungsorientiert um. Dabei steht immer der Kunde im Fokus und es wird alles unternommen, um die bestmögliche Lösung zu finden. Dabei sind sie äußerst flexibel und pragmatisch und passen sich schnell an sich ändernde Anforderungen an. Es wird stets darauf geachtet, dass die Lösungen nicht nur kurzfristig, sondern auch langfristig tragfähig sind. Die enge Zusammenarbeit mit uns stellt sicher, dass wir immer auf dem neuesten Stand sind um gemeinsam an Lösungen arbeiten können.

### **Inwiefern trägt TechniData zur erfolgreichen Umsetzung Ihrer Managed Service bzw. Ihrer Unternehmensstrategie bei?**

TechniData trägt maßgeblich zur erfolgreichen Umsetzung unserer Managed Services bei und unterstützt damit die Sicherstellung unserer Unternehmensstrategie. Wir haben stets hohe Erwartungen und sind sehr zufrieden damit, dass diese Erwartungen durch TechniData erfüllt werden. Wir finden für alle Anforderungen gemeinsam eine praktikable Lösung und schauen dabei auch in die Zukunft, um sicher-

zustellen, dass wir für kommende Herausforderungen gerüstet sind. Durch die langjährige Zusammenarbeit kennt der Partner unser Geschäft sehr gut und kann uns daher gezielt unterstützen. Die räumliche Nähe des Partners ermöglicht uns auch einen persönlichen Austausch bei kritischen Themen, was uns sehr wichtig ist. Darüber hinaus bietet TechniData viele interne Weiterbildungsmöglichkeiten und schlägt uns regelmäßig Verbesserungen vor, um unsere Services noch effektiver zu gestalten. Insgesamt sind wir sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit sowie Herangehensweise und schätzen die Unterstützung, die sie uns bieten sehr.