

**Fallbeispiel: IT-Dienstleister**

# ISE hat das Geschäft mit den Schulen im Blut

*IT-Dienstleister ISE hat das Schulwesen in seiner DNA. Vor 30 Jahren als Informatikschule Einsiedeln gegründet, bietet man heute eine breite Palette an Services für den Education-Markt.*

Text: Alina Brack

Auch wenn ISE (Informatik Solutions Einsiedeln) nicht nur im Education-Markt, sondern auch bei KMU und Privatpersonen aktiv ist, so liegt hier doch einer der grossen Tätigkeitsschwerpunkte des Unternehmens. Und dies nicht erst seit kurzem, betont Geschäftsleitungsmitglied Dario Züger.



**«Es wäre schön, wenn uns die Hersteller fragen würden, was wir uns effektiv wünschen.»**

Dario Züger, Geschäftsleitungsmitglied, ISE

«Unser Unternehmen gibt es seit 30 Jahren, wobei wir als Informatikschule Einsiedeln gestartet sind. 1988 haben wir mit IT-Unterricht für Schulen sowie bei Firmen in Einsiedeln begonnen.» Der Fokus liegt somit seit der Unternehmensgründung stark auf IT im Schulbereich, wobei sich das Angebot im Laufe der Jahre allerdings gewandelt hat.

Unterrichtete man ursprünglich vor allem, bietet ISE heute als IT-Dienstleister eine breite Palette an Services an. «Von der normalen Systemtechnik, sprich Clients, Computer, Software-Verteilung und virtuellen Desktops bis hin zur Serverinfrastruktur decken wir alles ab», so Züger.

«Der Schulungsbereich ist heute nicht mehr der wichtigste Teil. Aber wir führen natürlich für unsere Kunden auf Wunsch noch immer Schulungen durch, wenn sie das etwa bei der Einführung eines neuen Systems wünschen. Der grosse Teil unserer Tätigkeit dreht sich heute aber um Beratung, Umsetzung und Support», ergänzt Züger.

Des Weiteren gibt es bei ISE auch eine eigene Applikationsentwicklung, wo zusätzliche Funkti-

onen für Standardlösungen von Microsoft entwickelt werden. «Der Fokus liegt aber klar auf Standardanwendungen. Diese versuchen wir, wenn immer möglich, zu verwenden», betont das Geschäftsleitungsmitglied. Zu Beginn war das vor allem Microsoft Sharepoint. «Damit haben wir Schulportale gebaut und Klassenseiten ermöglicht, damit der Lehrer seinen Schülern Aufgaben in Form von Dokumenten verteilen oder Informationen weitergeben konnte», erinnert sich Züger. Seit 2012 kommt hierfür Office 365 zum Einsatz, das laut Züger «sehr attraktiv ist für Schulen». Dabei spricht Züger etwa den Cloud-Speicher Onedrive an. «Viele Lehrpersonen haben ihre Daten heute noch auf einem USB-Stick. Wenn der verloren geht, sind die Daten weg. Mit Onedrive ist man unabhängig und kann zudem einfach mit den Kollegen Unterrichtsmaterial austauschen.»

**Schulen nicht mit KMU vergleichbar**

Mit Schulen meint Züger im Falle von ISE die Volksschulen – sprich Primarschule, Sekundarschule 1 und 2, Kantonsschulen, Berufsschulen und kaufmännische Berufsschulen. «Wir haben uns bewusst auf diese Schulen spezialisiert. Denn die höheren Schulen sind bezüglich Organisationsstruktur und Komplexität doch nochmal ein anderes Kaliber.»

Generell sei es aber sowieso so, dass man Schulen nicht mit KMU vergleichen könne. Die Herausforderung ist vor allem auch, dass man den Unterricht integrieren muss. Es braucht im Education-Markt nicht nur das Organisatorische, sondern auch pädagogische Ansätze, um erfolgreich zu sein. Wir müssen den Lehrern zeigen, wie sie die Tools im Unterricht einsetzen können.» Weiter erschwerend komme hinzu, dass man ganz unterschiedliche Benutzergruppen habe. So gebe es etwa die Schüler, die gerade im IT-Bereich bezüglich Wissen den Lehrern sogar voraus seien, so-

wie die Lehrpersonen, wo die Wissensstände auch stark variierten. Zudem gebe es in der Regel keinen IT-Leiter, sondern einfach eine IT-affine Lehrperson, die zuständig sei.

Für Züger ist der Education-Markt für einen Dienstleister aber gerade wegen dieser Vielfalt an Anforderungen interessant: «Die Schulen sind zwar sehr ähnlich, trotzdem hat aber jede Schule ihre Spezialitäten und Eigenheiten, etwa, wenn es um die Umsetzung von Quality-Management-Systemen oder Schulführungshandbüchern geht. Aktuell ist etwa die digitale Transformation ein grosses Thema. Immer mehr Papierformulare werden elektronisch umgesetzt.»

Der Projektablauf hingegen unterscheidet sich bei Schulen kaum von demjenigen in KMU. «Zuerst wird auch hier geschaut, welche die Bedürfnisse sind, wie die Schule aktuell aufgestellt ist und wie das Budget aussieht. Danach wird das Projekt umgesetzt und die Leute werden geschult», so Züger.

### Diverse Hersteller im Einsatz

Das Portfolio an Herstellern, mit denen ISE im Education-Markt zusammenarbeitet, ist gross. Im Bereich Server- und Desktop-Virtualisierung setzt man auf VMware, Veeam kommt für das Backup zum Einsatz und Symantec liefert die Antiviren-Lösung. Die Firewalls stammen von Fortinet und die Server kommen von HP und Nutanix. Im Gerätebereich, sprich bei Tablets und Notebooks, arbeitet der Einsiedler IT-Dienstleister eng mit Acer Schweiz zusammen. «Acer ist für uns ein sehr guter Partner, weil das Unternehmen in der Schweiz über ein Reparaturcenter verfügt», so Züger.

Generell ist er zufrieden mit der Zusammenarbeit mit den Herstellern. «Gerade in letzter Zeit haben wir gemerkt, dass bei den Herstellern das Bewusstsein dafür, dass auch Schulen interessant sind, grösser wird.» Nichtsdestotrotz wünschte sich Züger teilweise etwas mehr Kommunikation. «Es wäre schön, wenn uns die Hersteller fragen würden, was wir uns effektiv wünschen.» Dabei spricht er etwa Microsoft an: «Microsoft hat geniale Geräte, aber sie sind schlichtweg nicht bezahlbar.»

### Mixed Reality wird in Schulen Einzug halten

Für die Zukunft rechnet Züger damit, dass Office 365 eines der Kernelemente im ISE-Angebot bleiben wird. «Hier stehen wir noch am Anfang. Aktuell werden primär Office, Onedrive oder das E-Mail in der Cloud genutzt. Aber dann hört es bei sehr vielen Schulen auf. Hier können wir noch einiges an Arbeit leisten, um den Schulen zu zei-

gen, wie man Office 365 im Unterricht weiter nutzen kann.» Hierzu versucht ISE nun zusammen mit Microsoft und auch weiteren Partnern, Schulen an Workshops einzuladen, um ihnen die Möglichkeiten aufzuzeigen.

Generell wird die Zusammenarbeit gerade zwischen Schülern und Lehrern in den nächsten Monaten gemäss Einschätzung von Züger noch interaktiver. Gerade Microsoft Teams werde zusammen mit dem Kursnotizbuch Onenote Class Notebooks an Bedeutung gewinnen. Ein weiterer wichtiger Aspekt wird im Rahmen des Lehrplans 21 in den nächsten Monaten das Programmieren im Unterricht werden. Und in etwas weiter entfernter Zukunft werden sich auch die Schulen nicht vor Mixed Reality verschliessen können. «Hier ist die Technik aber noch zu wenig weit. Die Hardware-Anforderungen sind zu hoch und es gibt zu wenig Software, die man wirklich anwenden kann. Und zudem sind die Kosten noch zu hoch. Aber in ein paar Jahren wird Mixed Reality in den Schulen Einzug halten», ist Züger überzeugt. ■

# Welcher IT-Händler verkauft jetzt auch Lebensmittel?

**Die Leser von IT Reseller wissen das!**

**Jetzt drei Ausgaben kostenlos zur Probe:**  
[www.itreseller.ch/probeabo](http://www.itreseller.ch/probeabo)

Versand nur in die Schweiz.