

Interview zum Thema Copilot von Microsoft 365

In diesem Interview spricht Silvan Ehemann, Mitbegründer und Geschäftsführer der ICT Supersaxo, über die Entwicklung und den Fokus seines Unternehmens. Er erläutert, wie sie IT-Dienstleistungen für KMUs anbieten und dabei einen besonderen Schwerpunkt auf IT-Sicherheit legen. Silvan teilt seine Erfahrungen mit Microsoft-Produkten, insbesondere dem Copilot, und beschreibt, wie dieser in ihrem täglichen Geschäft eingesetzt wird, um Effizienz und Produktivität zu steigern. Zudem gibt er Einblicke in die zukünftigen Visionen für den Einsatz von Copilot und die Zusammenarbeit mit Infinigate als Distributor.



Luisa Peek:

Silvan, es wäre super, wenn du dich und dein Unternehmen einmal kurz vorstellen könntest: Wie viele Mitarbeiter habt ihr, wo sitzt ihr, was ist eure Geschichte und seit wann gibt es euch? Es wäre toll, wenn du da ein, zwei Worte zu sagen könntest.

Silvan Ehemann:

Sehr gerne, mein Name ist Silvan Ehemann. Ich habe vor zehn Jahren mit dem Strom als Elektroinstallateur angefangen, habe mich dann weitergebildet in die Informatik und vor zwei Jahren, im September 2022, haben wir dann zu dritt eine ICT-Firma gegründet. Und diese Firma hat gerade diese Woche den fünften Mitarbeiter erhalten. Wir haben jetzt einen Lehrling angestellt und unsere Standorte sind in Visp, Zürich und Saas-Fee.

Luisa Peek:

Und wenn du jetzt den Fokus in deinem Tagesgeschäft definieren müsstest, was wäre das?

Silvan Ehemann:

Unser Fokus ist, dass wir von einem KMU an ein KMU alles an IT-Dienstleistungen abdecken können. Sei es das Telefon, das Internet, die Mail-Server, alles, was ein KMU an IT benötigt, versuchen wir abzudecken. Und unser Fokus liegt vor allem auf der IT-Sicherheit. Datenschutz ist überall ein Thema und Hacker werden auch nicht weniger. Deshalb haben wir einen starken Fokus auf Cybersicherheit.

Luisa Peek:

Und auf welche Produkte setzt ihr da?

Silvan Ehemann:

Bei den Produkten setzen wir eher auf Hersteller, weil die Produkte halt unterschiedlich anhand von den Anforderungen des Kunden [sind]. Und bei den Herstellern setzen wir auf Microsoft, auf Sophos, auf Hornet Security und auf HPE.

Luisa Peek:

Okay, du hattest gerade den Hersteller Microsoft schon erwähnt. Könntest du einmal zusammenfassen, was du bislang für Erfahrungen mit dem Unternehmen gemacht hast?

Silvan Ehemann:

Wir setzen sehr viele Microsoft-Produkte ein, sei es das Microsoft Windows für Betriebssysteme von Clients oder von Servern, wie aber auch die ganzen Cloud-Optionen von Microsoft, die Microsoft 365-Geschichte mit den Mails und Sharepoints und OneDrive.

Und jetzt neu [...] auch Copilot, damit wir eine Unterstützung bei der täglichen Arbeit haben.

Luisa Peek:

Copilot – ein spannendes Thema: Was macht da den Reiz für dich persönlich aus?

Silvan Ehemann:

Ja, wie ich vorhin erwähnt habe, sind wir zurzeit fünf Mitarbeiter. Unsere Firma gibt es noch nicht so lange. Das kostbarste Gut unserer Firma ist unsere Zeit.

Und je mehr ich von dieser Zeit optimieren kann, indem ich das meinem Copilot abgeben kann, umso besser ist das für mich. Da kann ich mich wieder anderen Sachen widmen, wo ich meine Ressourcen besser einsetzen kann. Und dort kommt Copilot zum Einsatz, indem ich gewisse Tätigkeiten, Routinearbeiten und ausführliche Beschreibungen an den Copilot abgebe.

Luisa Peek:

Und in welchen Bereichen ist das speziell der Fall?

Silvan Ehemann:

Der häufigste Bereich, den ich eigentlich täglich benutze, ist, dass ich eine E-Mail schreibe, die zum Beispiel aus einem Satz besteht und dann den Copilot bitte, diese E-Mail ein bisschen auszuschnücken und ein bisschen auf ein anderes Deutsch zu übertragen, da ich ein Vollbluttechniker bin – also ich schreibe viel mit Fachbegriffen und das versteht dann der Endkunde nicht. Durch die Hilfe von Copilot wird das verständlicher.

Ein weiterer Use Case sind die FAQs. Wir haben immer wieder ähnliche Fragen von unseren Kunden und durch Copilot lasse ich diese zusammenfassen.

Und dann können wir auf unserer Webseite bereits die ersten Fragen von unseren Kunden beantworten lassen. Dadurch spart es uns wieder Zeit. Der Kunde spart Geld, weil er uns nicht für die Zeit bezahlen muss. Er kann sich das Wissen selbst aneignen.

Der dritte Use Case ist für unsere Auszubildenden in Bezug auf unsere Lab-Umgebung. [Eine mögliche Aufgabenstellung an Copilot wäre da zum Beispiel das Erstellen von] einem Projekt, dass der Lehrling das, und das, und das, in einem Lab aufbaut.

Früher habe ich halt selbst eine Anleitung Schritt-für-Schritt geschrieben, was er machen muss. Heutzutage sage ich unserem Copilot, ich möchte das so und so und mit dieser Version und er macht mir dann eine Schritt-für-Schritt-Anleitung.

Dann kann ich die nur noch kontrollieren, ob das für mich so stimmt. Und kann es dem Auszubildenden abgeben und er kann selbstständig seine Lab-Umgebung aufbauen.

Luisa Peek:

Das sind drei spannende Fälle, wie die Arbeit mit Copilot im Unternehmen aussehen kann.

Wenn du jetzt mal visionär in die Zukunft denkst, was könntest du dir vorstellen, was Copilot da als Assistent im Unternehmen noch alles an Aufgaben übernehmen kann?

Silvan Ehemann:

Also meine Vision ist ganz klar, dass wir einen Bot auf unsere Webseite bringen können, mit dem unsere Kunden einen First-Level-Support auf sie spezifisch erhalten.

Also nicht einfach 0815 Antworten, die man in Google auch findet, sondern mit der Verknüpfung im SharePoint etc., dass er gezielt dem Kunden weiterhelfen kann und so unseren Support entlastet und der Geldsack für den Kunden nicht mehr dadurch erleichtert wird.

Luisa Peek:

Jetzt hast du sehr viel darüber gesprochen, wie Copilot bei euch im Unternehmen eine Hilfe ist und wie ihr das einsetzt. Wie sieht das denn bei euren Kunden aus? Also könntest du dir auch vorstellen, dass das für die Kunden an der einen oder anderen Stelle hilfreich sein könnte?

Silvan Ehemann:

Ich denke, das ist für jede Kundenbranche sehr hilfreich.

Es gibt Kundenbranchen, die es direkt [umfangreich] nutzen können. Bei anderen Kundenbranchen muss man ein bisschen mehr schauen, wie wir es gut verwenden können. Ein sehr gutes Beispiel ist die Immobilienbranche, die jeden Tag mehrere Mietobjekte neu ins Internet veröffentlicht.

Dort gibt es eine Mietobjektbeschreibung und diese Beschreibung wird gewöhnlich von einer Textagentur betrieben und dann kostet das die Immobilienverwaltung viel Geld. Heutzutage kann man die Beschreibung mit den Fakten, wie viel Fläche, Balkon etc. Copilot geben und Copilot generiert anschließend selbstständig die Objektbeschreibung.

Dadurch spart die Immobilienvermittlung Geld und Zeit, weil sie das Objekt nicht zuerst einer Agentur geben müssen. Sie können es direkt im Internet inserieren und können so schneller einen Mietinteressenten finden.

Luisa Peek:

Absolut.

Und Zeit ist ja auch ein wichtiges Thema in der heutigen Gesellschaft. Wir haben alle wenig Personal, also im Grunde auch wenig Zeit Sachen zu erledigen. Da ist es schon praktisch, wenn man Dinge abtreten kann.

Silvan Ehemann:

Ja, richtig. Wenn man einen Assistenten hat, der gewisse Aufgaben für einen übernimmt.

Luisa Peek:

[...] Eine Frage zum Schluss, nachdem wir so spannende Einblicke von dir zu Copilot und eurer Arbeit gehört haben:

Ihr habt euch als Unternehmen entschieden mit der Infinigate als Distribution zusammenzuarbeiten. Kannst du ein, zwei Sätze dazu sagen, warum die Entscheidung so ausgefallen ist?

Silvan Ehemann:

Ich arbeite mit der Infinigate sehr gerne zusammen, weil ich die Personen, die Peoples, kenne. Dadurch habe ich einen guten Draht zu der Infinigate.

Wenn ich ein Problem mit einem Hersteller habe, kann ich das meinem Distributor Infinigate melden, ich muss mich nicht mehr darum kümmern. Irgendwann bekomme ich dann die Antwort, das Problem ist gelöst und ich kann wieder weitermachen. Sonst muss ich selber mit dem Hersteller Kontakt aufnehmen. Das ist wieder Zeit, die mich das kostet. Diese Zeit habe ich nicht, deshalb arbeite ich gerne mit der Infinigate zusammen.

Luisa Peek:

Vielen Dank für die lobenden Worte.

Wenn es eine Sache aus dem Bauch raus, einen Wunsch, den du trotzdem an uns als Infinigate frei hättest gäbe, gibt es da irgendwas, wo wir noch besser werden können?

Silvan Ehemann:

Gute Frage. Spontan kommt mir nichts in den Sinn.

Das ist ein sehr großes Kompliment an euch. Vielleicht beim nächsten Mal. Ich bin sehr zufrieden mit der Infinigate. Es funktioniert. Solange es funktioniert, hat man auch nichts zu meckern.

Luisa Peek:

Perfekt. Vielen Dank dafür. Sollte es doch mal etwas geben - einfach Bescheid sagen.

Silvan Ehemann:

Alles klar. Mache ich sehr gerne. Super Sache.