



Kira Marrs

Zeit für einen Perspektivwechsel?

Das indische Geschäftsmodell für IT- Dienstleistungen

Beitrag zum zweiten Expertenforum des Projekts "Export IT"

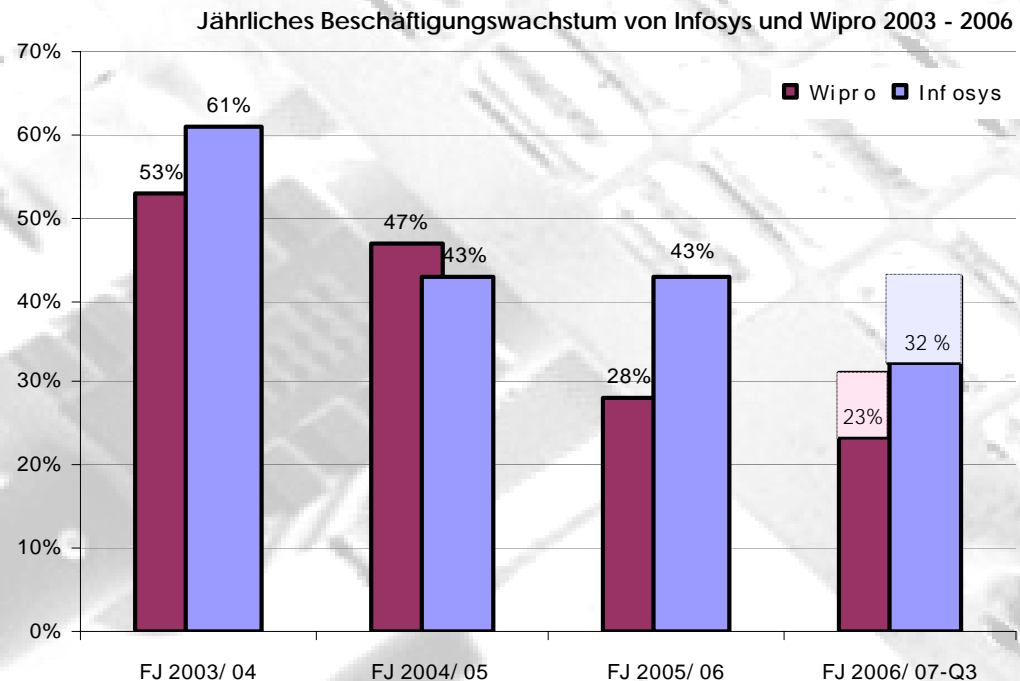
St. Leon-Rot 26. Februar 2007

- Das Global Delivery Modell ist das strategische Leitkonzept für den Bereich der IT-Dienstleistungen
- Indische IT-Firmen haben unlängst ein Global Delivery Modell entwickelt, das von Branchenexperten als Benchmark bewertet wird
- Im Zentrum des folgenden Beitrags steht
 - Success Story der indischen IT-Dienstleister
 - Zentrale Momente des indischen Geschäftsmodells
 - Erfolgsfaktoren des indischen Geschäftsmodells

Success Story der indischen IT-Dienstleister

- Indische Top-Anbieter rücken in die erste Liga der weltweit größten IT-Dienstleister auf
- Enormes Wachstum

- TCS wuchs in den letzten fünf Jahren von 13.751 auf 83.500 Mitarbeiter
- Infosys erhöhte die Mitarbeiteranzahl von 9.381 in 2001 auf heute 69.432 Mitarbeiter
- Wipro hat heute 66.176 Mitarbeiter, vor fünf Jahren waren es noch 9.934



- Als wichtige Faktoren gelten gemeinhin:
 - Niedrige Lohnkosten
 - Leistungsfähiges Bildungssystem
 - Sehr gute Englischkenntnisse

Das indische Geschäftsmodell: Ein kurzer Rückblick

- Indische IT-Dienstleister verfügen über langjährige Erfahrungen mit dem Global Delivery Model
- In diesem Entwicklungsprozess können verschiedene Phasen unterschieden werden:
 - Bodyleasing indischer IT-Fachkräfte
 - Zunehmende Einrichtung von Standorten außerhalb Indiens in Kundenländern
 - Etablierung globaler Netzwerke von Entwicklungs- und Vertriebsstandorten unter Berücksichtigung von Schnelligkeit, Kosten und Expertise
- ➔ Aus unserer Perspektive zeichnet das indische Geschäftsmodell zwei zentrale Momente aus:
 1. Durchgängige Orientierung am Paradigma einer „flachen Welt“
 2. Konsequente Prozessorientierung und -optimierung

- Der indische Binnenmarkt spielt keine Rolle
 - Infosys erwirtschaftet z.B. lediglich 1,8% des Umsatzes in Indien
- Indische IT-Dienstleister müssen sich von Beginn an am Weltmarkt orientieren und entwickeln deshalb eine globale Kultur
- Ihre Geschäftsaktivitäten konzentrieren sich bislang auf die USA; Europa als zunehmender Wachstumsmarkt
 - Unternehmen wie TCS erwirtschaften über 50% ihres Umsatzes in den USA und rund 28% in Europa
- Indische IT-Dienstleister adressieren primär die globalen Großunternehmen (Fortune-100-Unternehmen) und nicht bestimmte Regionen

Das indische Geschäftsmodell: Konsequente Prozessorientierung

- Prozessorientierung wird nicht auf technische Entwicklungsprozesse reduziert, sondern bezieht sich auf das Funktionieren des Gesamtgefüges
 - Prozesse sind klar definiert und standardisiert
 - Für jeden Projekttypus gibt es klare Vorgehensweisen, die permanent hinsichtlich ihrer Effektivität überprüft werden
 - HR/PE bilden in Weiterbildungskonzepten den Qualifizierungsbedarf je nach Projekttypus und -phase ab
- Im Mittelpunkt steht nicht das konkrete Projekt, sondern der Prozess
- Basierend auf den Erfahrungen in konkreten Kundenprojekten findet eine permanente Rückkoppelung zwischen Projekten, Prozessmodell und HR/PE statt
- Aber: Standardisierung ist kein Selbstzweck, sondern in einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess eingebunden und ermöglicht dadurch kollektive Lernprozesse

- Indische IT-Dienstleister sind Nutznießer der Internationalisierungswelle und entwickeln sich „mit der Welle“ zu Global Playern
- Konsequente Weiterentwicklung des Geschäftsmodells durch systematische Lernprozesse
- Teilhabe der Mitarbeiter an Wachstum und Erfolg sichert deren aktive Beteiligung an kollektiven Lernprozessen



Herzlichen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit

Weitere Informationen:

Dr. Kira Marrs
ISF München
Jakob-Klar-Str. 9, 80796 München
+49 (0) 89 272921-0

<http://www.export-it.de>