



Andreas Boes, Tobias Kämpf, Kira Marrs, Katrin Trinks:
Forschungsergebnisse des Projekts Export IT

1x1 des IT-Dienstleistungsexports

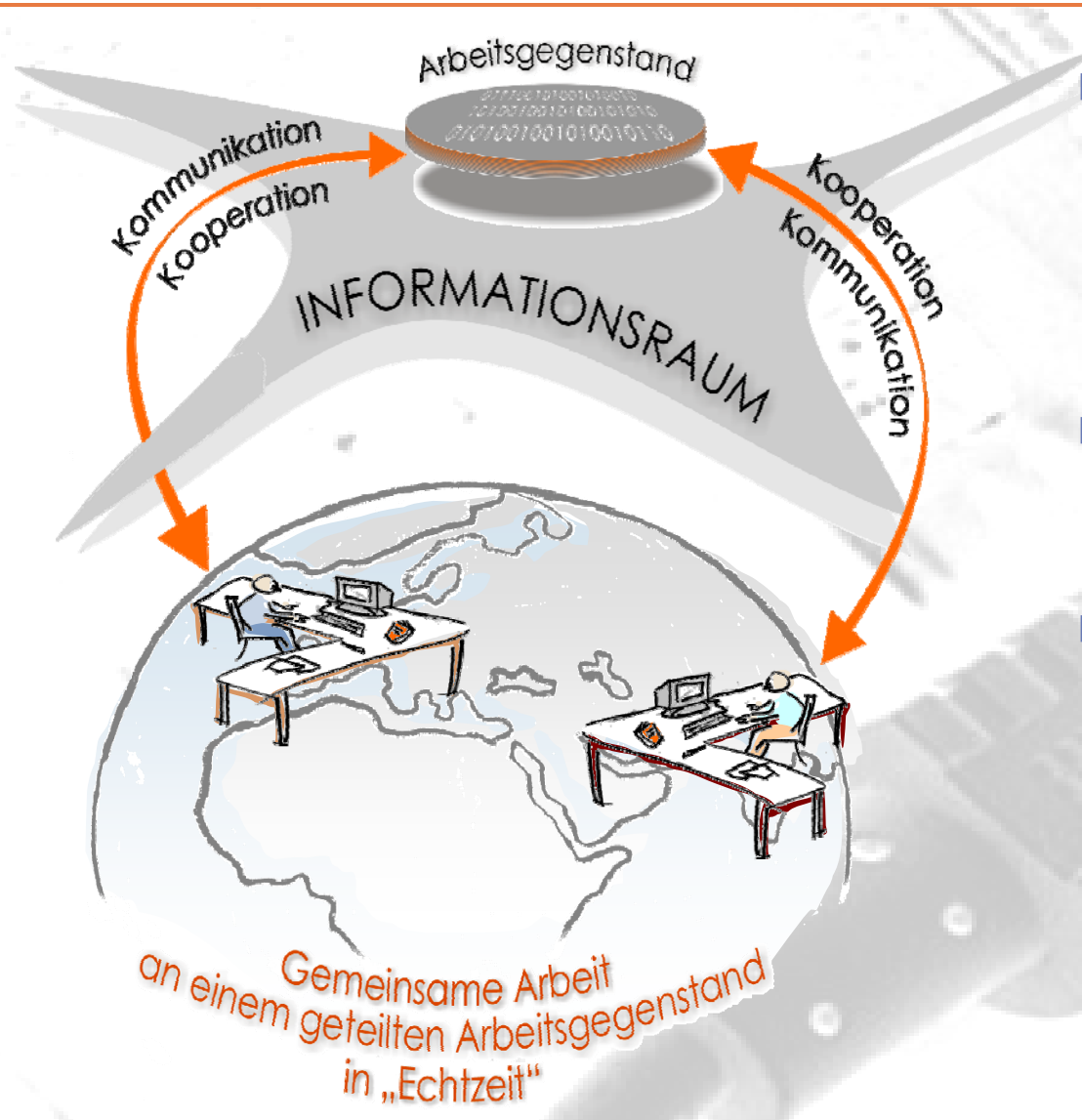
Dienstleistungsforum Bayern "IT-Dienstleister International"
IHK-Akademie, München, 19.03.2009

- **Wir stehen am Beginn einer neuen Phase der Internationalisierung:**
Nach der klassischen Industrie kommen nun weite Dienstleistungsbereiche in den Sog der Globalisierung
- **Die IT-Branche steht im Zentrum der Entwicklung:**
Als Wegbereiter hat sie strategische Bedeutung für die gesamte Wirtschaft
- **IT-Unternehmen profitieren oft von der Globalisierung:**
Chancen überwiegen Risiken
- **Mittelständische Strukturen beinhalten unbeantwortete Fragen:**
Chancen und Risiken liegen eng beieinander
- **Herausforderung:**
Gelingt es den IT-Unternehmen, sich mit ihren spezifischen Stärken und Ausgangsvoraussetzungen nachhaltig auf die neue Phase der Internationalisierung einzustellen?

Weltweit entsteht der Informationsraum
Herausforderungen für den Mittelstand

Strategiemuster am IT-Standort Deutschland
Diagnose: Vogel Strauß und Innovationsfalle

„Best practice“ Mittelstand



- Basis der neuen Phase der Internationalisierung ist der **Informationsraum**: Informations- und Kommunikationsnetze bilden Basis für einen neuen globalen Handlungsraum
- **Informationsarbeit**: Im Umgang mit digitalen Informationen ist global verteilt Arbeit möglich
- So entsteht eine **neue Geographie der Wirtschaft**:
 - Weltunternehmen agieren aus einem „Guss“
 - Bestimmte Dienstleistungen werden global produzierbar
 - Immer mehr Kunden erwarten globale (IT-)Dienstleistungen

Herausforderungen für den Mittelstand (1)

- Deutsche IT-Industrie vorwiegend mittelständisch geprägt. Erfolgsfaktoren waren bisher ...
 - Enge Kundenbeziehungen
 - Innovation und Qualität statt „Massenproduktion“

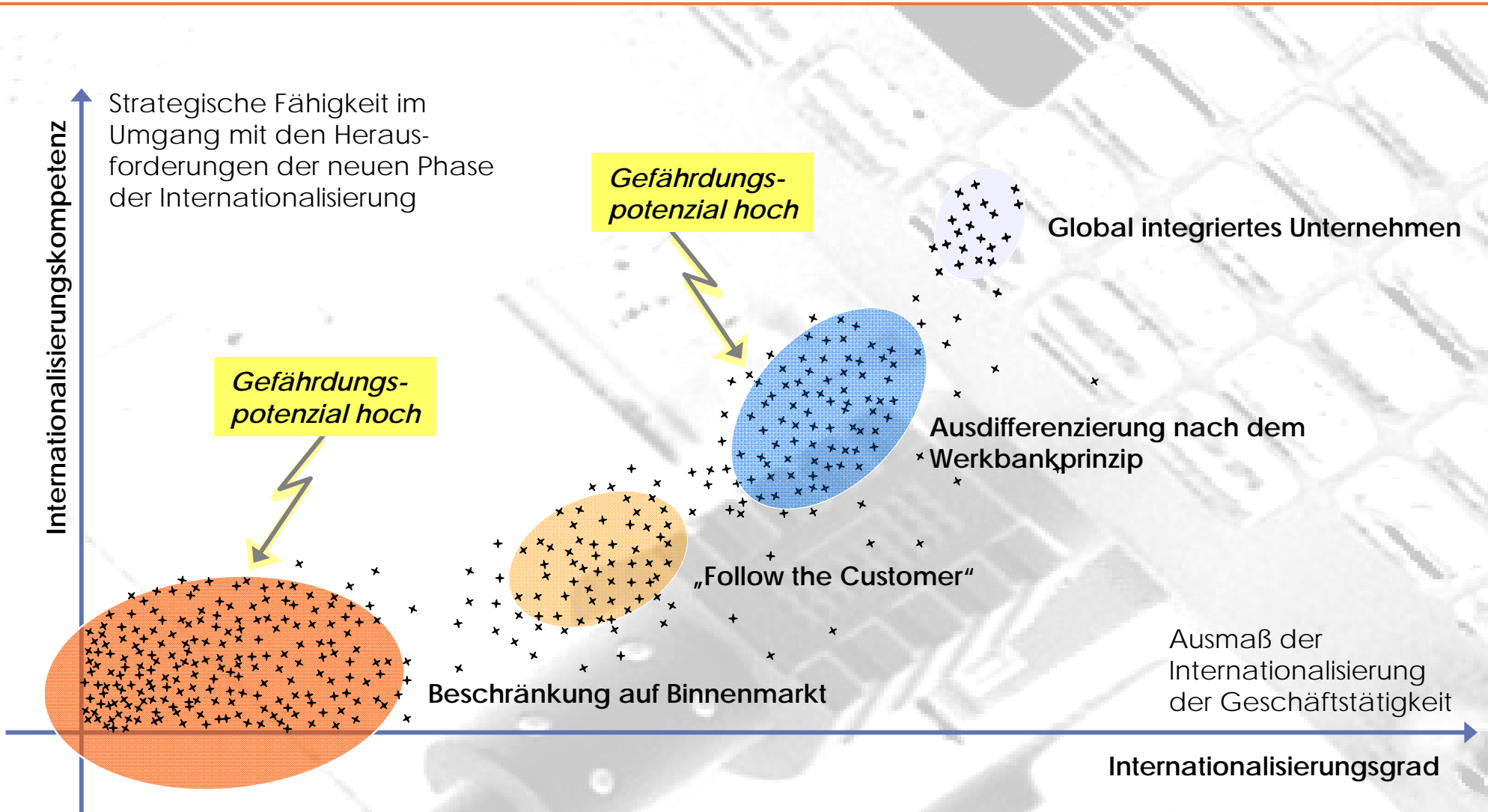
- Die neue Phase der Internationalisierung verändert strategische Parameter:
 - Immer mehr Kunden erwarten IT-Dienstleistungen rund um den Globus
 - Produkte und Leistungen werden vereinheitlicht
 - Skalen- und Größeneffekte gewinnen an Bedeutung
 - Alleinstellungsmerkmale sind schwieriger zu behaupten
 - Internationale Angleichung bei Preisen und Gewinnerwartungen
 - Ungleichzeitigkeit des Wachstums: Hohe Wachstumserwartungen in neuen Märkten und erhöhter Wettbewerb im Binnenmarkt

- Ein „Weiter so!“ ist nicht mehr möglich → Globalisierung erfordert eine strategische Neueinstellung auf die veränderten Bedingungen
- Internationalisierung → Besondere Herausforderungen für den Mittelstand
 - Kapitalmangel und „langer Atem“
 - Geringere Erfahrung mit ausländischen Märkten
 - Geringe Standardisierung der Produkte und Leistungen, niedriger Reifegrad der Prozesse
 - Problem der „Kritischen Masse“

Weltweit entsteht der Informationsraum
Herausforderungen für den Mittelstand

Strategiemuster am IT-Standort Deutschland
Diagnose: Vogel Strauß und Innovationsfalle

„Best practice“ Mittelstand



■ Gefahr 1

Herausforderung „Globalisierung“ ausblenden

- Hoffen, dass Globalisierung sich nur als Management-Mode erweist
- Unterschätzen der Bedeutung eigenständiger IT-Potenziale für die Industriestruktur

■ Gefahr 2

Von der Kosten- in die Innovationsfalle

- Kostenreduktion und Auslagerung stehen im Fokus der Strategien
- Strategischer Neueinstellung wird der Boden entzogen, wenn die Bindung zum Kunden, zum mittleren Management und den Mitarbeitern verloren geht

Weltweit entsteht der Informationsraum
Herausforderungen für den Mittelstand

Strategiemuster am IT-Standort Deutschland
Diagnose: Vogel Strauß und Innovationsfalle

„Best practice“ Mittelstand

- Nischenstrategie – Strategisch reflektieren und behaupten ...
 - Nischen einer globalen Ökonomie erkennen – und bewusst als Geschäftsmodell nutzen
 - Alleinstellungsmerkmale kritisch reflektieren und permanent weiterentwickeln
- „Follow-the-customer“ – von und mit dem Kunden lernen ...
 - Stabile und planbare Basis für Auslandsaktivitäten
 - Know-How und Erfahrung der Kunden „in der neuen Welt“ nutzen
- Globales Netzwerk – Erschließung internationaler Märkte durch innovatives Partnernetzwerk
 - Stabile Identität des Produkt- und Leistungsspektrum als Basis
 - „Win-Win-Situationen“ und „Offenheit“ als Grundlage für langfristige Beziehungen im Ausland



Herzlichen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit

Weitere Informationen:

PD Dr. Andreas Boes
ISF München
Jakob-Klar-Str. 9, 80796 München
+49 (0) 89 272921-0
www.export-it.de