

GRÜN Pressespiegel ■■■

Thema: Was zählt ist die Prozessoptimierung
 Medium: BestPractice-IT Partnerguide
 Ausgabe: 2007

Interview

Dr. Oliver Grün, Vorsitzender des VDEB: Was zählt ist die Prozessoptimierung!

Für mittelständische IT-Einkäufer ist es nicht immer leicht, sich zwischen einem freien mittelständischen IT-Händler/-Dienstleister oder einem von der IT-Industrie zertifizierten Partner zu entscheiden. Viele Aspekte gilt es dabei zu beachten, die oftmals nicht auf den ersten Blick offen liegen. Ein Interview mit Dr. Oliver Grün, dem Vorsitzenden des Verbandes der EDV-Software- und -Beratungsunternehmen (VDEB) zeigt die Vorteile und Nachteile der einen oder anderen Seite.



**Dr. Oliver Grün,
 Vorsitzender des
 Verbandes der
 EDV-Software-
 und -Beratungs-
 unternehmen
 (VDEB)**

Herr Dr. Grün, Sie haben sich intensiv mit der IT-Fachhandelsszene, speziell der Softwarebranche, auseinandergesetzt. Wie stellt sich die derzeitige Marktsituation dar?

Dr. Oliver Grün: *Eines ist schon seit längerem zu beobachten: Sowohl die großen Hersteller als auch mittelständische IT-Unternehmen haben den Mittelstand als lukrativen Markt entdeckt. In allen Bereichen, von Betriebssystemen über ERP bis zur Softwarewartung, zeigen die Wachstumstrends nach oben. Die Frage, die sich alle stellen, heißt: Wie kommen wir an den Mittelstand heran?*

Gerade im beratungsintensiven Softwaresegment tobt der Kampf um den Mittelstand zwischen mittelständischen freien und großen Herstellern.

Dr. Oliver Grün: *Dabei geht es insbesondere um Mittelständler mit weniger als tausend Mitarbeitern. Bisher sind die mittelständischen IT-Unternehmen mit einem Marktanteil von 50 Prozent Marktführer. Aber wir sprechen hier über einen Marktwert von über einer Milliarde Euro. Ein Volumen, das natürlich auch für die IT-Industrie von Interesse ist.*

Wie geht diese vor, um den Mittelstand zu erreichen?

Dr. Oliver Grün: *Erst einmal läuft der Vertrieb immer über mittelständische Partner. Denn: Für die großen Hersteller wäre es unwirtschaftlich, sich mit den sehr spezifischen Wünschen kleiner*

Mittelständler bis ins Detail auseinander zusetzen. Erste Argumente der IT-Industrie für ihr über einen Partner vertriebenes und implementiertes Produkt lauten Sicherheit und Service. Dabei meint Sicherheit in erster Linie die Sicherheit vor Insolvenz.

Wie sieht es in der Realität aus?

Dr. Oliver Grün: *Leider ganz anders. Viele Kunden wissen gar nicht, dass die Hälfte des Auftragsvolumens alleine der wiederum mittelständische Partner erbringt. Meist betrifft das auch die branchenspezifische Softwareentwicklung an sich. Das heißt, die Verantwortung für ein Projekt trägt der Partnerhändler. Der Hersteller stellt im Prinzip die Rohsoftware und das Marketing zur Verfügung. Die Rechnung erhält der Kunde vom Partnerhändler. Das heißt, dass im Falle einer Insolvenz eines Partners nicht der Hersteller für ihn haftet. Ein weiteres Argument für einen mittelständischen Softwarehersteller ist, dass diese oft einen Festpreis anbieten, der nicht von globalen Preispolitiken abhängt. Diese schlagen sich übrigens auch oft negativ bei der Frage von Upgrades und Folgeversionen nieder. Microsoft würde zum Beispiel nie Preisgarantien auf Nachfolgeprodukte geben. Da kann es schon einmal passieren, dass für die vor wenigen Jahren eingeführte Firmensoftware zum Umstieg auf die Nachfolgeversion hohe Neuinvestitionen notwendig werden. Zertifizierte Partner sind einfach nicht frei in ihrer Preispolitik, denn sie dienen zwei Herren – dem Kunden und dem Hersteller. Noch ein Vorteil von mittelständ-*

Zertifizierte Partner sind einfach nicht frei in ihrer Preispolitik, denn sie dienen zwei Herren – dem Kunden und dem Hersteller.

So hat zum Beispiel der große Erfolg des Direktvertriebs von Dell viele Nachahmer gefunden, die zuvor nur über den Fachhandel verkauft haben.

dischen Softwareherstellern, den ich erwähnen möchte, ist der, dass im Falle einer Insolvenz der Quellcode zum Beispiel bei einem Notar hinterlegt werden kann. Der Kunde oder Händler kann dann aus diesem durch Fehlerbehebungen und kleinere Weiterentwicklungen die Einsatzfähigkeit beim Endkunden sicherstellen.

Wie stellt sich die Lage im Hardwarebereich dar?

Dr. Oliver Grün: *Dort finden wir eine ganz andere Situation und das liegt daran, dass die Produkte nicht so beratungsintensiv sind. Allerdings bereitet es hier den zahlreichen mittelständischen Systemhäusern wieder Schwierigkeiten, dass die Herstellerkonzerne so ungefähr alle zwei Jahre ihre Vertriebsstrategie ändern. Zwar nie ganz, aber doch mit einer Schwerpunktverlagerung. So hat zum Beispiel der große Erfolg des Direktvertriebs von Dell viele Nachahmer gefunden, die zuvor nur über den Fachhandel verkauft haben. Außerdem ist Dell selbst zwischenzeitlich auch im Fachhandel zu finden. Außerdem sind in diesem Marktsegment zwischen Hersteller und Fachhandel einige wenige Distributoren geschaltet. Natürlich gibt es auch hier zahlreiche Partnerprogramme. So sind die Geräte zum Beispiel für die Partner günstiger und sie werden durch ein umfassendes Marketing unterstützt.*

Was würden Sie einem IT-Entscheider beim Kauf neuer IT raten?

Dr. Oliver Grün: *Auf jeden Fall soll er zum regionalen Fachhändler gehen. Ganz gleich, welche Partnerzertifikate dieser hat, sollte er bei der Beratung den Fokus auf die Prozesse legen, die man im Unternehmen verbessern möchte. Dabei gilt, dass die richtige Wahl der Software ausschlaggebender ist als bei der Hardware. Wenn man als Kunde darauf achtet, ob der Händler vielleicht ein bisschen zu viel zu seinem Partnerprodukt erzählt, sollte man entscheiden, ob dieses Produkt alle An-*

sprüche erfüllt. Vor einem Besuch im Fachhandel lohnt es immer, sich erst einmal einen Überblick im Internet zu verschaffen. Außerdem würde ich kleineren Unternehmen ohne eigene IT-Abteilung zwingend raten, sich bei größeren IT-Anschaffungen einen externen Berater hinzuzuholen und mindestens zwei bis drei Anbieter präsentieren zu lassen. Man sollte sich dann für das Produkt entscheiden, das am besten die anvisierte Prozessoptimierung löst, natürlich auch mit einem Blick auf die Kosten ...

Hintergrund:

Verband der EDV-Software- und -Beratungsunternehmen (VDEB)

Der Verband der EDV-Software- und Beratungsunternehmen (VDEB) ist der Verband für den IT-Mittelstand in Deutschland. Das Ziel der Arbeit des Verbandes ist die verstärkte Zusammenarbeit der mittelständischen IT-Unternehmen. Die Interessen der Mitglieder werden durch eine gemeinsame Fach- und Öffentlichkeitsarbeit zum Ausdruck gebracht. Der VDEB ist beim Deutschen Bundestag akkreditiert. Zu den Mitgliedern zählen sowohl Soft- und Hardwarehersteller als auch EDV-Beratungsunternehmen und IT-Dienstleister.

Weitere Infos im Internet:
www.vdeb.de