Mittelstand 4.0
Kompetenzzentrum
IT-Wirtschaft

Die Zukunft des IT-Mittelstands – Stark durch Kooperationen

Die Digitalisierung schreitet voran und scheint bei allen in der deutschen Wirtschaft angekommen zu sein. Das Potential der Digitalisierung für jedes Unternehmen wird nicht mehr in Frage gestellt. Der technische Wandel insbesondere im Mittelstand ist derzeit die zentrale Herausforderung um auch in Zukunft mit den Produkten und Services im internationalen Markt bestehen zu können. Aufgrund dieser Entwicklung ist aber auch der Bedarf an digitalen Lösungen rasant gestiegen.

Dabei ist zu beobachten, dass immer mehr All-In-One Lösungen gefordert werden und immer mehr Unternehmen ihre einzelnen Insellösungen für bestimmte Bereiche und Anwendungen durch diese ersetzen. Grund hierfür ist vor allem die gewünschte Interoperabilität der Daten in der gesamten Wertschöpfung, um auch das Potential der Datenmengen zu nutzen. Aber auch die Reduzierung der Komplexität der IT-Landschaft im Unternehmen, was zu Kosten- und Zeitersparnis führen, sind Gründe dafür.

Dem gegenüber stehen die vielen kleinen und mittleren Unternehmen der IT-Branche, die sich auf die besonderen Anforderungen ihrer Kunden spezialisiert haben. Jedoch stellt die Vielzahl der eingesetzten Softwarelösungen die mittelständische Software-Industrie vor den oben geschilderten Herausforderungen: Verschiedene Speziallösungen zu kombinieren erfordert zusätzlichen Aufwand in der Entwicklungsarbeit.

Hier setzen die Unterstützungsangebote des Kompetenzzentrum IT-Wirtschaft (KIW) an. Das KIW hat sich zur Aufgabe gemacht, kleine und mittlere IT-Unternehmen untereinander auf technischer und unternehmerischer Ebene zu vernetzen. Ein breit aufgestellter IT-Mittelstand ist nicht nur wirtschaftlich potenter, sondern auch der entscheidende Enabler bei der Digitalisierung der gesamten Wirtschaft.

Einzelne IT-Mittelständler in den Konsortien tragen dann jeweils immer nur einen Teil dazu bei, um gemeinsam neue digitale Angebote und komplexe Lösungen zur Digitalisierung für kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) zu schaffen, die aus intelligent vernetzten, aber autonomen Branchen-Champions bestehen. Für den IT-Mittelständler mit großer Nischenexpertise erschließen sich daraus Möglichkeiten, im Konsortium gemeinsam mit anderen IT-Mittelständlern und Startups übergreifende IT-Lösungen für KMU anzubieten und somit ihr eigenes Portfolio zu erweitern und den neuen Bedarf an All-In-One Lösungen zu decken.

Chancen und Herausforderungen von Kooperationen

Das grundlegende Ziel einer jeden Kooperation im IT-Mittelstand ist es daher, die eigene Position im Markt sowie im Wettbewerbsumfeld zu stärken und zu verbessern. Um als IT-Unternehmen zukunftsfähig zu bleiben und agil auf die Anforderungen des Marktes reagieren zu können, bieten kooperative Geschäftsmodelle erhebliche Chancen für die Unternehmen.

Trotz der geschilderten Chancen von Kooperationen bestehen einige Herausforderungen und Bedenken für die einzelnen IT-Unternehmen um Kooperationen zu starten.

Kooperationen entstehen dann, wenn ein Großteil der Vorbehalte der unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit abgebaut sind. Unternehmen fürchten etwa die eigene Unabhängigkeit zu verlieren oder durch das Integrieren anderer Unternehmenskulturen schwerfällig zu werden. Zugleich sind Sicherheitsbedenken und die Angst, Marktanteile an einen Wettbewerber zu verlieren, Ursachen, warum Unternehmenskooperationen scheitern können.

Deshalb gilt es, Vertrauen zwischen den Partner aufzubauen, entstehende Chancen zu antizipieren sowie Risiken zu mindern. Synergetische Effekte zwischen den beteiligten Partnern können in einer Kooperation genutzt und Ressourcen so gebündelt werden, dass alle Parteien profitieren und am Ende ein erfolgreiches Produkt entsteht. Sind die Vorteile einer Kooperation erkannt und ist der Wille für eine gemeinsame Zusam-

menarbeit gegeben, steht der Weg zur Bildung eines Konsortiums frei.

Steuern Sie Ihr Unternehmen durch Kooperationen sicher in die Zukunft

Gerade in der ersten Phase einer Kooperation ist es wichtig, die organisatorisch und technisch anfallenden Aufgaben zwischen den Partnern zu planen und zu koordinieren. Bei der Zusammenarbeit von zwei oder mehr Unternehmen ist es essenziell, eine geteilte Vision und ein gemeinsames Geschäftsmodell zu entwickeln und gemeinsame betriebswirtschaftliche Zielsetzungen zu definieren. Dabei müssen die Ziele nicht zwangsläufig identisch sein, solange die individuellen Absichten für alle offen liegen und gegenseitig akzeptiert werden. Im Vorfeld festgesteckte Ziele dienen der Vereinbarung einer gemeinsamen Umsetzungs-Roadmap und der Überprüfung der erreichten Ergebnisse. So kann festgestellt werden, ob die Kooperation erfolgreich war. Entscheidend für den Erfolg ist auch der rechtzeitige Einbezug der später für die Umsetzung des Projekts verantwortlichen Mitarbeiter. Daher sollten diese so früh wie möglich in die Überlegungen und Planungen miteinbezogen werden. Die Kooperationspartner stellen ein verantwortliches Team mit dokumentierten Zuständigkeiten zusammen. Die Mitarbeiter, welche an der praktischen Umsetzung arbeiten, benötigen genaue Informationen über:

- Geplante Arbeitsabläufe, Zielsetzungen und Methoden
- Umzusetzende Maßnahmen
- Zeitvorgaben zur Zielerreichung
- Mitwirkende im eigenen Unternehmen
- Mitwirkende im Partnerunternehmen
- Ansprechpartner bei Konflikten

Nach der Festlegung der Ziele müssen Maßnahmen festgelegt werden, welche für die Realisierung notwendig sind. Arbeitsabläufe, Zielsetzungen und Methoden sollten in einem Kooperationsplan verschriftlicht werden. Dieser Plan dient als Wegbeschreibung für die gemeinsame Zusammenarbeit. Als Bestandteil einer Kooperationsvereinbarung kann auf diesen Plan in allen Phasen der Konsortiumsbildung und auch im Vertrieb des gemeinsamen Produkts zurückgegriffen werden.

Um ein gebildetes Konsortium auch langfristig und nachhaltig zu gestalten, sollte man sich bewusst machen, dass eine Kooperation ein Prozess ist. Daher muss das gemeinsame Wirken stetig kontrolliert und evaluiert werden. Als erster Indikator dient dabei das Erfüllen der zuvor definierten Ziele. Sind diese Ziele nicht erreicht, muss strategisch gegengesteuert werden. Selbst wenn alle Zielvorgaben erfüllt sind, müssen sich die Partner die Frage stellen: Ist die Zusammenarbeit störungsfrei abgelaufen? Um Irrtümer, Uneinigkeiten oder gravierende Unzulänglichkeiten zu vermeiden, sollten Kooperationsregeln beachtet, Vertrauen geschaffen und nicht zuletzt für eine effektive Verständigung und einen stetigen Informationsfluss gesorgt werden. Das KIW unterstützt IT-Unternehmen in allen Phasen der Konsortiumsbildung und bietet regelmäßig Vorträge, Webinare und Workshops zu Themen der kooperativen Geschäftsbildung an.

Mit der B2B Matching-Plattform „IT2match“ die richtigen Partner für ein Kooperationsprojekt finden

Da es aber für viele IT-Unternehmen schwer ist, überhaupt erstmal den oder die richtigen Partner für Kooperationen zu finden, hat das Kompetenzzentrum IT-Wirtschaft die B2B Matching-Plattform „IT2match“ entwickelt, die auch als App angeboten wird.

Über die Matching-Plattform des KIW erhalten kooperationsinteressierte IT-Unternehmen die Möglichkeit, sich mit anderen IT-Unternehmen zu vernetzten. Zielsetzung hierbei ist die Kooperationsbildung der teilnehmenden Unternehmen zu einem IT-Konsortium. Diese Möglichkeit des Matchings stellt eine digitale Form der Kooperationsbildung dar. Im geschützten Mitgliederbereich werden darüber hinaus die Beratungs- und Informationsangebote des KIW zur Begleitung des Kooperationsprozesses gebündelt. „IT2match“ ist kostenfrei in den App-Stores erhältlich. Nach der Registrierung erhalten die Unternehmen Matchingvorschläge von der Plattform.

Grundlage der Matchingvorschläge sind einerseits Referenzmodelle, die es ermöglichen, passende Unternehmen zusammenzubringen. Zielsetzung hierbei ist das Bilden von Konsortien, die gemeinsam eine All-in-One Lösung mit Branchenexpertise anbieten können. Die Beschreibung der angebotenen Lösungen der einzelnen IT-Unternehmen dienen dabei als Orientierung. Je detaillierter das Profil des vernetzungswilligen Unternehmens dargestellt ist, desto zielgerichteter sind die Matchingvorschläge.

Andererseits bekommen auch Anwenderunternehmen die Möglichkeit, konkrete Auftragsanfragen auf der Plattform zu platzieren. Die registrierten IT-Unternehmen können Projekte und deren Anforderungen anlegen, für die sie noch Partner benötigen. Zielsetzung hierbei ist die gezielte Umsetzung eines bestimmten Projektes oder eines Auftrages. Parallel zum vorher geschildertem Vorgang, hängt die Qualität der Matchingvorschläge von der Beschreibung der angelegten Projekte ab.

Die einzelnen Schritte hin zu einem Konsortium über die Matching-Plattform zusammengefasst:

- App herunterladen und auf der Matching-Plattform registrieren
- Mindestens eine Softwarelösung aus dem eigenen Portfolio beschreiben
- Matching-Vorschläge „swipen" und potentielle Partner auswählen
- Alternativ: gezielt nach interessanten Unternehmen anhand ihrer Softwarelösungen suchen oder konkrete Projekte und deren Anforderungen einpflegen, für die noch Partner benötigt werden
- Unterstützung beim KIW zur Umsetzung des Konsortiums anfordern

Die entstandenen Konsortien und deren Angebot werden dann im Konsortiumsregister auf der Plattform dargestellt. Zielgruppe sind die anwendenden Unternehmen. Diese bekommen in einem offenen Bereich die Möglichkeit, schon vorhandene Konsortien durchzustöbern, zu kontaktieren oder eine konkrete Anfrage einzupflegen.

Was ist Mittelstand-Digital?

Mittelstand-Digital informiert kleine und mittlere Unternehmen über die Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung. Die geförderten Kompetenzzentren helfen mit Expertenwissen, Demonstrationszentren, Best-Practice-Beispielen sowie Netzwerken, die dem Erfahrungsaustausch dienen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ermöglicht die kostenfreie Nutzung aller Angebote von Mittelstand-Digital.

Weitere Informationen finden Sie unter
www.mittelstand-digital.de

Autoren:
Christopher Gelling, IT-Consultant für das Kompetenzzentrum IT-Wirtschaft, ist mitverantwortlich für die Entwicklung der B2B Matching-Plattform „IT2match" und informiert mittelständisch geprägte IT-Unternehmen im Bezug auf Kooperationen.

Tarek Annan ist IT-Consultant am Kompetenzentrum IT-Wirtschaft. Er ist spezialisiert auf die Entwicklung kooperativer Geschäftsmodelle im Bereich der Anwendersoftware.

Gürcan Doguc arbeitete als IT-Consultant beim Kompetenzzentrum IT-Wirtschaft und entwickelte digitale Geschäftsmodelle.

KONTAKT

Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum IT-Wirtschaft
Hauptstadtbüro Berlin
Haus der Bundespressekonferenz
Schiffbauerdamm 40 | 10117 Berlin
Tel.: +49 (0)30 22605 006
kontakt@itwirtschaft.de
www.itwirtschaft.de

Mittelstand-Digital

Gefördert durch:

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages