

## Die IT-Beratung hat sich verändert

Von: Daniela Hoffmann

**Dass Finanzierungen für IT-Investitionen schwieriger zu bewerkstelligen sind und bei allen Projekten auf das Sparpotential geschaut wird, hat auch die IT-Beratung beeinflusst. Zudem eröffnet der Preiskampf innerhalb der Branche mittelständischen Kunden eine komfortable Verhandlungsposition.**



„Ich benutze nicht nur das Gehirn, das ich besitze, sondern ich borge mir noch zusätzlich, was ich bekommen kann“, soll Thomas Woodrow Wilson, der 28. Präsident der Vereinigten Staaten, einmal gesagt haben. Beratung hat auch in IT-Fragen Konjunktur, insbesondere da entsprechende Expertise meist nicht zum Kerngeschäft gehört. Doch die Einschnitte durch die – in einigen Branchen mehr gedachte als gefühlte – Wirtschaftskrise haben im Beratungsgeschäft Spuren hinterlassen. „Mittelständler stellen IT-Projekte sehr viel stärker auf den Prüfstand.

Vorhaben, die keinen direkten Einspareffekt bringen, werden gestrichen“, sagt Bernhard Orth, verantwortlich für den Bereich Mittelstand bei der Unternehmensberatung IBM Global Business Services. „Wachstums“-Projekte wie CRM-Einführungen, Integrationen bei Unternehmenszukaufen oder Planungssoftware für die Produktion lägen brach, es gehe mehr um den Erhalt des Status quo – und eben ums Sparen. Themen sind derzeit zum Beispiel Systemkonsolidierung und das Sparen bei Lizenzkosten.

Der Sparzwang katapultiert den eher vorsichtigen Mittelstand in die Nutzung von Strategien und Technologien, die bisher nur vergleichsweise zarte Beachtung fanden – zum Beispiel das Auslagern ganzer IT-Mannschaften. „Wir stellen ein deutlich wachsendes Interesse mittelständischer Kunden an Lösungen zur Übernahme von IT-Infrastruktur, Systembetrieb und Anwendungswartung (Outsourcing und Application Maintenance) fest. Das wäre noch vor kurzem völlig undenkbar gewesen“, meint Orth. Eine Folge strikter Sparmaßnahmen, schließlich liegen im Outsourcing von Betrieb und Wartung Einsparungspotentiale von 20 bis 30 Prozent.

### Beratung im Wandel

„Das mittelständische Beratungsgeschäft der letzten anderthalb Jahre ist durch wesentlich aggressivere Preismodelle gekennzeichnet. Teilweise werden Projekte zum Selbstkostenpreis angeboten, um allenfalls Fixkosten beim Personal zu decken“, konstatiert **Leopold Stehr**, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens und SAP-Partners Plaut Deutschland. „Kunden wählen neben der angebotenen Lösung auch die ihnen zur Verfügung gestellte Beraterkategorie. Das zeigt, dass erfahrene Berater in diesen Tagen nach wie vor gut ausgelastet sind und ihren Preis kosten, Junioren hingegen sind nur schwer oder nur über den Preis in Projekten zu beschäftigen“, so Stehr. Generell haben Konsumenten ein recht breites Verhandlungspotential. Um bis zu 40 Prozent sind die Preise Experten zufolge gefallen und Beratermannstage damit deutlich erschwinglicher geworden.



Und noch etwas ist anders: „Die Unternehmen erwarten immer mehr, dass die Beratung Finanzierungsmodelle vorstellt, nicht nur für Hard- und Software, sondern auch für Dienstleistungen“, sagt Stehr. Dabei stünden eher Leasing-Verträge als das Thema Open Source (OS) im Vordergrund, damit die Unternehmen keine hohen Anfangsinvestitionen aufbringen müssen. Verändert habe sich auch, dass es immer weniger Großprojekte gibt. „Große und mittelgroße Projekte werden in kleine Vorhaben zerlegt. Hier ist ein klarer Trend zu sehen, Projektmanagement und -controlling einzusparen“, sagt Stehr. Doch auch aufeinanderfolgende oder parallel laufende Projekte, und seien sie noch so klein, sollten ebenfalls gesteuert werden. „Oftmals haben wir den Eindruck, unsere Interessenten und Kunden können mit einem halbwegs koordinierten Chaos gut leben. Das Restrisiko wird oftmals drastisch unterschätzt“, so Stehr.

### Modernisierung aus laufendem Budget

„Wir stellen ganz klar fest, dass mittelständische Kunden häufig keine hohe Anfangsinvestition tätigen können und wollen. Wie kann man das anders angehen, lautet hier die Frage“, berichtet **Konstantin Böhm**, Geschäftsführer der Ancud IT-Beratung GmbH. Eine der Antworten des Beratungshauses lautet „Open Source“. Grundsätzlich plädiert Böhm für Transparenz bei den Kosten und dafür, dass sich die Projektaufwände möglichst aus dem laufenden Budget stemmen ließen. Auch die jederzeitige Ausstiegsmöglichkeit hält er für wichtig. Ziel sei es, mit weniger Kosten Abläufe zu automatisieren: Stichworte sind Business Process Management, service-orientierte Architekturen und Webservices, die „Altsysteme mit horrenden Rahmenbedingungen“ nivellieren sollen. Dies sei derzeit jedoch besonders schwierig, da nur dort investiert werde, wo es sich schnell rechnet. „IT modernisieren und daraus Beschleunigung entwickeln“, lautet deshalb Böhms Strategie. Damit ist er einer Meinung mit den IT-

Spezialisten von McKinsey, die in einem Papier vorschlagen, die Wirtschaftsflaute zu nutzen, um in einem dreistufigen Modell IT-Architekturen umzukrempeln („Cutting Costs and Complexity“). Phase eins steht dabei im Zeichen von schnell umsetzbaren und naheliegenden Verbesserungen, mit denen dann das nötige (monetäre) Momentum für weitere Modernisierungsvorhaben gewonnen werden soll.

### **Gesamtbetriebskosten und Wartung**

„Betrachtungen der Gesamtbetriebskosten sind seit einiger Zeit in fast allen Projekten ein Muss. Dabei geht es vor allem um die Themen Softwarepflege, Release-Politik, Applikationssupport und Outsourcing“, stellt Leopold Stehr fest. Die Lizenzkosten spielten eine eher nachgelagerte Rolle. Die Diskussionen um die Supportgebühren bei SAP beispielsweise trafen auch die IT-Berater, die zugleich als IT-Dienstleister agierten. „Für kleinere Mittelstandsunternehmen stellt der Enterprise Support Leistungen zur Verfügung, die oft nicht zur Gänze ausgenutzt werden. Dadurch ist das Beratungsunternehmen gefordert, durch andere Zusatzleistungen dennoch einen Mehrwert zu generieren“, sagt Stehr. Hier springen die Dienstleister teilweise selbst in die Bresche. Plaut bietet beispielsweise Zusatzleistungen wie kostenlose Updates für Branchenlösungen im Rahmen der Standardpflege-Verträge an.



Quelle: IT-Mittelstand, Oktober 2009