

## WETTBEWERBSVORTEILE FÜR SOFTWARE »MADE IN GERMANY«

VON UWE PRIESS\* | markus.bereszewski@informationweek.de

Offshore-Ressourcen werden häufig bei der Softwareentwicklung genutzt. Doch trotz der Kostenvorteile haben deutsche Unternehmen der Verlagerung um jeden Preis eine Absage erteilt.

Das Outsourcing von Software-Entwicklungen gewinnt unter steigendem Preisdruck zunehmend an Bedeutung. Mehr als drei Viertel der deutschen IT-Entscheider befürwortet daher eine Auslagerung von Software-Projekten in der Realisierungsphase. Bei der Planung zeigen sich die Fach- und Führungskräfte dagegen deutlich zurückhaltender. Nur ein Fünftel gibt die Konzeption von Vorstudien und Fachkonzepten aus der Hand.

In Hinblick auf das Preis-Leistungsverhältnis bietet die Vergabe in das europäische (Nearshore) oder überseeische (Offshore) Ausland Wettbewerbsvorteile. Gut jeder zweite Entscheider sieht entsprechende Einsparpotenziale außerhalb Deutschlands. Die Abdeckung der fachlichen Anforderungen spricht dagegen mehrheitlich für einen inländischen Anbieter. Die Kenntnis der deutschen Sprache, der rechtlichen Rahmenbedingun-

gen und die Verfügbarkeit des Dienstleisters vor Ort werden als wesentliche heimische Standortvorteile (Onshore) genannt. Darüber hinaus ist die Zufriedenheit der IT-Entscheider bei Onshore-Projekten signifikant höher. Das ist das Ergebnis der Studie »Software – Made in Germany« von PPI.

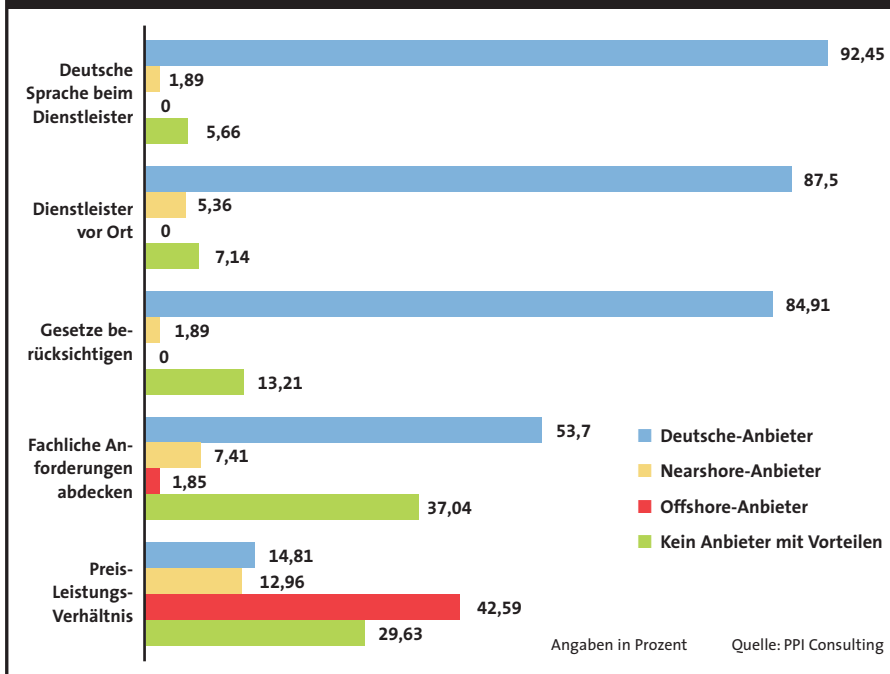
### JE NÄHER DESTO ZUFRIEDENER

Die Outsourcing-Entscheidungen der deutschen Unternehmen hängen dabei stark von den unterschiedlichen Konzeptionsphasen der Softwareentwicklung ab. Während die einleitende Planungskompetenz in Deutschland fünfmal höher eingeschätzt wird als im Ausland. In späteren Projektphasen ziehen Onshore- sowie Near- und Offshore-Anbieter gleich: Ein Drittel der Befragten sieht die Realisierung von Software-Projekten im Ausland gleichermaßen gut aufgehoben wie im Inland. Ein Viertel der Experten hält für die Durchführung von Testphasen alle Auslagerungsoptionen für gleichwertig. Bei der abschließenden Integration setzen die IT-Entscheider wieder deutlich auf hausinterne Lösungen. Für zwei Drittel der Befragten kommt in diesem Stadium eine Auslagerung nicht mehr in Betracht. Die verbleibenden Befürworter einer Fremdvergabe entscheiden sich mit deutlicher Mehrheit für eine Onshore-Umsetzung der Integrationsaufgaben. Jeder Fünfte spricht sich für einen deutschen Dienstleister aus. Die Wahl von Near- und Offshore Anbietern fällt dahinter mit fünf Prozent deutlich zurück.

Diese Strategie spiegelt sich auch in der Bewertung der Wettbewerbsvorteile wider. Denn spätestens ab der Integra-



## Welche Anbieter haben bei den folgenden Kriterien Wettbewerbsvorteile?



tionsphase kommen die drei wesentlichen Kriterien für den deutschen Standort zum Tragen: So legen 92,5 Prozent der IT-Entscheider beim Dienstleister Wert auf die Kenntnis der deutschen Sprache. 87,5 Prozent wollen das Partnerunternehmen vor Ort verfügbar haben. Und 84,9 Prozent wünschen sich beim Partner die Kenntnis gesetzgeberischer und regulativer Vorgaben, die bei der Softwareerstellung berücksichtigt werden müssen. Rund zwei Drittel der IT-Entscheider schätzen zudem die Lauf- und Betreuungszeiten bei Auslandsprojekten höher ein als bei einer Zulieferung durch deutsche Anbieter. Das oftmals günstigere Preis-Leistungsverhältnis der Auslandsanbieter wird daher überwiegend in der zeitlich begrenzten Realisierungs- und Testphase genutzt.

Wenn sich die Unternehmen aus diesen Gründen für ein Outsourcing ins Ausland entschieden haben, schneiden die Anbieter in den europäischen Nachbarstaaten insgesamt besser ab, als die Wettbewerber aus Übersee. So liegt die Zufriedenheit bei den Nearshore-Lösungen beispielsweise aus Polen oder Tschechien mit 84,6 Prozent deutlich über der Wertschätzung für die Arbeit der Off-

shore-Partner. Die Zusammenarbeit mit Dienstleistern in entfernten geografischen Regionen wie beispielsweise Asien wird nur von gut einem Drittel der Befragten als zufriedenstellend bewertet. Mehr als 60 Prozent zeigen sich eher nicht oder gar nicht zufrieden. Bei den Onshore-Projekten fällt die Bewertung der IT-Entscheider am besten aus. 91,6 Prozent der Befragten sind mit der Arbeit ihres deutschen Dienstleisters zufrieden – knapp die Hälfte davon sogar sehr zufrieden.

### SOLIDE VERTRAUENS BASIS

Die Vergabegrundsätze in den unterschiedlichen Entwicklungsphasen bieten den deutschen Anbietern strategische Vorteile. Da die Kompetenzen der heimischen Dienstleister in der Planungsphase am höchsten eingeschätzt werden, bestehen gute Chancen, frühzeitig ein solides Kundenverhältnis aufzubauen. 89 Prozent der Unternehmen halten eine enge Zusammenarbeit von Fach- und IT-Experten in den frühen Phasen eines Projekts für erfolgsentscheidend. Dabei können die Onshore-Anbieter nach Angaben der IT-Experten auch die wichtigsten Outsourcing-Faktoren von Softwareprojekten besser erfüllen, als aus-

ländische Wettbewerber. Die genaue Abdeckung der fachlichen Anforderungen durch die Software halten 87,5 Prozent der Unternehmen für sehr wichtig. Der Grundstein für dieses Erfordernis wird in der frühen Planung gelegt. Knapp zwei Drittel der Befragten setzen zudem höchste Priorität auf Zuverlässigkeit und Robustheit der Software im praktischen Einsatz. Auch hier werden die Weichen oftmals in der frühen Konzeption gestellt. 60 Prozent der Unternehmen halten zudem die Kontinuität bei Wartung und Weiterentwicklung der Software für einen sehr wichtigen Faktor. Heimische Anbieter können hier ihren Standortvorteil nutzen und vor Ort Vertrauen schaffen.

Der Bildung einer soliden Vertrauensgrundlage kommt auch mit Blick auf die Risiken einer Auslagerung besondere Bedeutung zu. Bei den kritischen Faktoren wird die mögliche Abhängigkeit von den Leistungen des Outsourcing-Partners als größtes Hindernis genannt. Rund 70 Prozent der Unternehmen äußern entsprechende Befürchtungen. Zudem fürchtet sich mehr als die Hälfte der Befragten vor einem Know-How-Verlust. Knapp jedes zweite Unternehmen beklagt mögliche Einschränkungen in der Flexibilität. Die Bedenken nehmen dabei mit der Umsatzstärke der Unternehmen zu.

Wesentliches Ziel für das Outsourcing von Softwareentwicklungen bleibt die Reduzierung der Kosten. 77 Prozent der Unternehmen stellten dieses Motiv branchenübergreifend in den Vordergrund. Mit Blick auf die Wirtschaftszweige wird das Einsparpotenzial jedoch sehr unterschiedlich bewertet. Während 72,3 Prozent der Experten aus der IT- und Telekommunikationsbranche eine Kostenersparnis bis zu 30 Prozent für realistisch halten, erwartet dies bei den Finanzdienstleistern nur gut jeder Dritte. Das Kostenargument wird auch in den zurückhaltend kalkulierenden Branchen die künftigen Outsourcing-Entscheidungen mitbestimmen. Einer Abwanderung ins europäische oder überseeische Ausland um jeden Preis haben die Unternehmen in Deutschland aber eine klare Absage erteilt. ■

\* **UWE PRIESS** ist Vorstandsvorsitzender der PPI AG, Hamburg