

NATIONALER IT-GIPFEL

10. Dezember 2007 | Hannover, Convention Center, Deutsche Messe AG

ARBEITSGRUPPE

„IuK im Mittelstand“

Inhalt:

I Politik & Rahmenbedingungen

1 Vorwort

Staatssekretär Hartmut Schauerte | BMWi
Karl-Heinz Streibich | Software AG
Heinz Paul Bonn | BITKOM S. 02

II Überblick

1 Ergebnisse des letzten Gipfels –
Bedeutung des Mittelstands und der
IuK im Mittelstand S. 04

III Was braucht der Mittelstand?

1 Einleitung

Ulrich Dietz | GFT Technologies AG
Hans-Dieter Wysuwa |
Fujitsu Siemens Computers
Dr. Peter Zencke | SAP AG
Dr. Wolfram Jost | IDS Scheer AG S. 06

2 IuK-Bedarfsanalyse –
was braucht der Mittelstand?
BITKOM S. 08

3 Die Bedeutung von IuK im global
aufgestellten deutschen Mittelstand
Sanner GmbH & Co. KG S. 10

4 Best-Practice-Szenario:
Internationalisierung mit IuK für KMU
IDS Scheer AG, GFT Technologies AG S. 12

Wissenstransfer & Förderung

IV von IuK im Mittelstand

1 Einleitung

Prof. Dr. Maria Overbeck-Larisch
Hochschule Darmstadt S. 14

2 IT-Mittelstandsunterstützung der
nächsten Generation – Konzept
Hochschule Darmstadt S. 15

3 Zertifizierung
Fraunhofer IAO S. 19

V Best-Practice-Beispiele

1 Einleitung

Prof. Dr. Dieter Spath | Fraunhofer IAO S. 20

2 Best Practice:
Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr
und Projekt PROZEUS S. 21

3 Best Practice:
Mittelstandszentrum S. 23

VI Resümee und Ausblick

1 Bedeutung von IuK im Mittelstand S. 24

2 Herausforderungen für 2008 S. 25

3 Politischer Ausblick und Empfehlungen S. 26

4 Mitglieder der Arbeitsgruppe
Impressum S. 27



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

Vorwort von Hartmut Schauerte *Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Wirtschaft und Technologie*

Die Bedeutung moderner Informations- und Kommunikationstechnologien ist in den vergangenen Jahren stetig gestiegen. Aktuelle Untersuchungen zeigen, dass Deutschland zu den international führenden IuK-Märkten zählt. Als Schlüsseltechnologie einer zunehmend wissensorientierten Wirtschaft wirken Informations- und Kommunikationstechnologien als Wachstumsbeschleuniger für viele andere Branchen. Etwa 40% des gesamtwirtschaftlichen Wachstums können hierzulande auf den Einsatz der digitalen Technologien zurückgeführt werden. Gleichwohl wissen wir auch, dass im Bereich der IuK-Politik noch Handlungsbedarf besteht. Deshalb hat die Bundesregierung im vergangenen Jahr ihr neues Aktionsprogramm „iD 2010 – Informationsgesellschaft Deutschland 2010“ erarbeitet und darin ihre strategischen Ziele und Maßnahmen im Bereich der IuK-Politik festgelegt. Das Programm setzt sich unter anderem zum Ziel, die Nutzung moderner Informations- und Kommunikationstechnologien im Mittelstand auf breiter Front voranzubringen und sieht entsprechende Unterstützungsmaßnahmen – etwa mittels des „Netzwerkes Elektronischer Geschäftsverkehr“ – vor. Dieser Punkt liegt mir als Mittelstandsbeauftragtem der Bundesregierung natürlich besonders am Herzen. Denn die Nutzung der digitalen Technologien für die Optimierung der Prozessabläufe in den Unternehmen und für den Datenaustausch und den Warenverkehr zwischen den Unternehmen muss auch für kleine und mittlere Unternehmen zur Selbstverständlichkeit werden. Ich freue mich, dass dieses Anliegen durch die AG Mittelstand und ihre Mitglieder in so engagierter Weise unterstützt wird.






Vorwort von Karl-Heinz Streibich

*Vorsitzender der Arbeitsgruppe „luK im Mittelstand“
Vorstandsvorsitzender der Software AG*

Der Mittelstand ist das Rückgrat der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit Deutschlands. Damit das so bleibt, müssen kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland in Zukunft weiter gezielt auf den intelligenten Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologien (luK) setzen. luK sind zentrale Querschnittstechnologien, die Innovationen ermöglichen und treiben. luK auf neuestem Stand schaffen oft die Voraussetzung, neue Vertriebskanäle, Geschäftsfelder und Märkte zu erschließen. luK macht mittelständische Unternehmen somit auf einem globalen Markt sichtbar. Sie unterstützt Partnerschaften und Netzwerke von KMU untereinander sowie mit größeren Unternehmen und Forschungseinrichtungen. Darüber hinaus hilft sie, Geschäftsmodelle für Unternehmen mit großem Wachstumspotential zu skalieren. Netzwerke dienen Mittelständlern aber nicht nur, um Marktpotentiale zu erschließen, sondern sind auch essentiell, um Informationen über Einsatz und sinnvollen Gebrauch von luK zu beschaffen. Die Arbeitsgruppe „luK im Mittelstand“ hat sich zum Ziel gemacht, den Dialog zwischen den vorhandenen Multiplikatoren im Bereich luK für den Mittelstand weiter zu vertiefen, um so die Basis für eine effizientere und effektivere Vernetzung zu schaffen. Diese Publikation ist ein erster Schritt, Wege aufzuzeigen, wie Beratungsressourcen möglicherweise besser im Sinne des Mittelstands zu nutzen sind.



Vorwort von Heinz Paul Bonn

Vizepräsident BITKOM

Der Mittelstand ist die tragende Säule der deutschen Wirtschaft. Er steht für Innovation und Beschäftigung und trägt maßgeblich zum konjunkturellen Aufschwung bei. Mittelständische Unternehmen sichern Arbeitsplätze, unterstützen karitative und kulturelle Aktivitäten und bilden somit das Rückgrat unserer Gesellschaft.



Ebenso wie internationale Konzerne spüren aber auch mittelständische Unternehmer in Familienbetrieben den zunehmenden Druck der Globalisierung und des Wettbewerbs. luK-Technologien können in allen Wirtschaftszweigen Unterstützung leisten, um technischen Fortschritt gewinnbringend in innovativen Produkten und Technologien umzusetzen. Dieser Herausforderung stellen sich die im BITKOM vertretenen Anbieter der Informationswirtschaft – kleine, mittlere und große Unternehmen. Dieser Herausforderung stellt sich aber auch die Politik, wie die Einberufung des bereits zweiten Nationalen IT-Gipfels zeigt.

Der BITKOM bietet sich darüber hinaus als Gesprächspartner der Politik an. Unsere im BITKOM-Mittelstandsprogramm 2008 formulierten Empfehlungen stärken den Standort Deutschland insgesamt – denn gute Mittelstandspolitik ist immer auch gute Wirtschaftspolitik.

Ergebnisse des letzten Gipfels – Bedeutung des Mittelstands und der IuK im Mittelstand

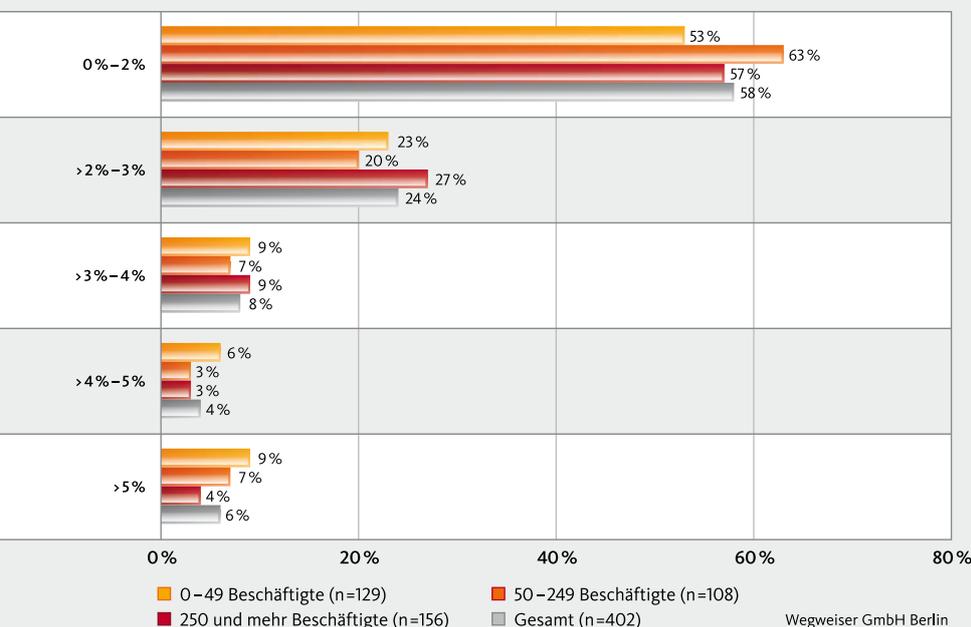
In einer globalen Weltwirtschaft kann die internationale Wettbewerbsfähigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Deutschland nur mit dem intelligenten Einsatz moderner Informations- und Kommunikationstechnologien (IuK) aufrecht erhalten werden. Dabei gewinnen Cluster und Kooperationen unter mittelständischen Unternehmen an Bedeutung, um arbeitsteilig Innovationen und Internationalisierung zu erreichen. So können Größennachteile des Mittelstands

des teilweise überwunden werden. Auf der Angebotsseite müssen die Anbieter von IT ihre Lösungen für Mittelständler einfacher machen, verständlicher kommunizieren und den strategischen Nutzen stärker herausstellen. Die IuK-Politik der Bundesregierung kann den raschen Transfer von Innovationen unterstützen. Der erleichterte Zugang des Mittelstands zu staatlicher Forschungsförderung ist zu begrüßen und muss ausgebaut werden. Notwendig sind außerdem mehr

Kooperationen zwischen Wissenschaft und Mittelstand. Der Mittelstand darf das Feld der Forschungsk Kooperationen nicht allein Großunternehmen überlassen. Denn eines ist deutlich, KMU haben einen hohen Bedarf an Informations- und Kommunikationstechnologie und investieren prozentual nicht weniger in IT als große Unternehmen; wie die linksstehende Erhebung der Wegweiser GmbH Berlin unterstreicht.

1. Staatliche Förderung stärker auf KMU ausrichten
2. Stärkere Beteiligung des Mittelstands an E-Government-Projekten
3. Kooperationen zwischen Wissenschaft/Forschung und Mittelständlern stärken sowie Forschungsförderung für den Mittelstand deutlich erleichtern
4. Bildungs- und Weiterbildungsangebote stärker am Bedarf der KMU orientieren
5. Mittelständler müssen IuK einen höheren Stellenwert einräumen
6. IuK-Anbieter müssen IuK-Lösungen für den Mittelstand einfacher machen, verständlicher kommunizieren und den strategischen Nutzen stärker herausstellen.

Verhältnis IT-Budget zum Umsatz



Dies waren die zentralen Aussagen der Arbeitsgruppe „luK im Mittelstand“ auf dem ersten IT-Gipfel am 18.12.2006 in Potsdam.

Förderung, Beteiligung, Kooperation, Weiterbildung, Aufklärung und Kundennutzen für KMU sind somit die Eckpfeiler aus dem ersten IT-Gipfel, an denen sich die Arbeitsgruppe in den letzten 12 Monaten orientiert hat. Die Zahlen von TechConsult aus dem Jahr 2006 bestätigen die Wichtigkeit dieser Punkte aus Sicht kleiner und mittelständischer Unternehmen.

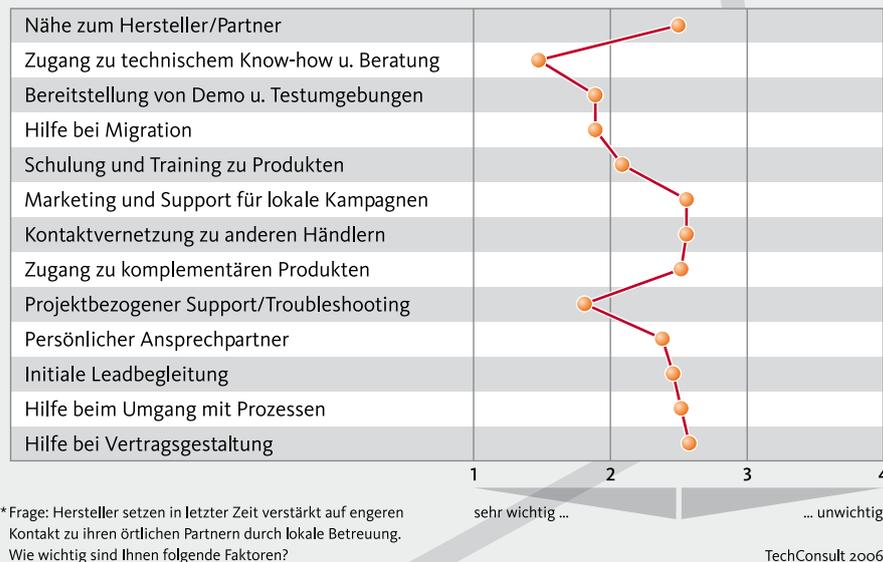
Gerade die komplexen Zusammenhänge und Hindernisse im Themenfeld luK im Mittelstand verboten es von vornherein, eine schnelle, aber nur singular ausgegerichtete Maßnahme zu favorisieren. Somit entschied sich die Arbeitsgruppe ganz bewusst, Sorgfalt der Schnelligkeit vorzuziehen und diskutierte zuerst intern und später auch extern mit Experten die Möglichkeiten, durch den Einsatz von luK in KMU die Wettbewerbsfähigkeit dieses so elementaren Teils der deutschen Industrie nachhaltig zu verbessern. Die konkreten Diskussionsergebnisse und Praxisbeispiele sind

in dieser Publikation zusammengefasst. Zentraler Aspekt aller Überlegungen war die Erarbeitung eines Konzepts zur portalgestützten Vernetzung von Multiplikatoren für den Mittelstand im Bereich luK. Ziel ist es, keine weitere Organisation oder Fördereinrichtung neben den bestehenden zu schaffen, sondern mit Hilfe von neuesten Technologien eine zielgerichtete und inhaltlich-qualitative Verbindung bestehender Akteure im Sinne des Mittelstands herbeizuführen. Erfolgreiche Netzwerke wie das „Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr

des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie zeigen den Beratungsbedarf bei kleinen und mittelständischen Unternehmen sehr deutlich. Diese bestehenden und erfolgreichen Netzwerke sowie Mittelstandstransferzentren müssen fortgesetzt, ausgebaut und mit Hilfe der Unterstützung neuester Technologien in die nächste Generation einer vernetzten Beratungslandschaft für den Mittelstand in Deutschland zu begleiten. Diese Publikation soll Ihren Teil dazu beitragen. ■

„Partnermanagement“ bleibt wichtig.

Deutschland: Bewertung des Datenmanagements bei KMU, 2006*





Ulrich Dietz
Vorstandsvorsitzender
GFT Technologies AG

Der Mittelstand verändert sich, seine Anforderungen an Informationstechnologie und Politik bleiben. Um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu behaupten, müssen Unternehmen in zukunftssichere IT investieren. Es geht darum, Standardprozesse weitgehend zu automatisieren. So entstehen Freiräume, die die Unternehmen für Innovation in ihrem Kerngeschäft nutzen können. Was für die IT gilt, gilt auch für politische Rahmenbedingungen. Geht es um Ausbildung und Beschäftigung von hoch qualifizierten Spezialisten, um unternehmens- und bürgernahe Dienste, sind Lösungen gefragt, die pragmatisch und schnell umsetzbar sind. IT muss Chefsache bleiben und der IT-Gipfel bietet eine gute Möglichkeit, anstehende Aufgaben voranzubringen.



Hans-Dieter Wysuwa
Senior Vice President – Managing Director Germany
Fujitsu Siemens Computers

Der Mittelstand steht seit der Globalisierung vor den gleichen Herausforderungen wie Großunternehmen. IT muss zunehmend den modernsten Anforderungen gewachsen sein. Antworten müssen u. a. auf Fragen wie: „Flexibilisierung und Kosteneinsparung bei Erhöhung der Rechnerleistungen“ gefunden werden. Zudem beschäftigt Mittelständler vermehrt das Thema Fachkräftemangel in allen Bereichen des Unternehmens sowie der kontinuierliche Wissenstransfer. Neue IT-Lösungen und Konzepte wie z. B. WEB 3.0, Outtasking oder Service Orientierte Architekturen (SOA) helfen u. a. mit, Spitzenpositionen einzunehmen. Der Mittelstand hat erkannt: Wenn er in einer globalisierten Geschäftswelt wettbewerbsfähig bleiben will, muss er sich in vielen Bereichen des Unternehmens erneuern, u. a. bei der firmeneigenen IT-Landschaft.





Dr. Peter Zencke
Vorstand
SAP AG

Dr. Wolfram Jost
Vorstand
IDS Scheer AG

Mittelständische Unternehmen bestehen im Wettbewerb durch ihre kurzen und effizienten Entscheidungswege, hohe Anpassungsfähigkeit und eine ausgeprägte Konzentration auf die Kernkompetenz. Dabei kommt der IT im Mittelstand eine immer bedeutendere Rolle zu – insbesondere im Zuge der Globalisierung, in der der deutsche Mittelstand eine zunehmend aktive Rolle übernimmt. Ein Mittelständler steht heute bei der Auswahl der passenden Unternehmenslösung vor einem Konflikt: Zum einen kann er sich für eine risiko- und kostenminimale, aber funktional stark limitierte Lösung entscheiden. Zum anderen kann er eine umfassende und anpassbare, aber deutlich kostenintensivere Lösung wählen, die insbesondere auch die innovativen Prozesse abdeckt, die im Kontext der wirtschaftlichen Vernetzung benötigt werden. Aufgabe der IT-Industrie wird es sein, diese Situation zu überwinden und umfassende Lösungen anzubieten, die hohe Flexibilität und geringe Kosten ermöglichen. Software muss darüber hinaus endlich ermöglichen, dass betriebswirtschaftliche Abläufe von den Endanwendern verstanden und optimal gestaltet werden. Wünschen wir dem deutschen Mittelstand, dass er die volle Innovationskraft der IT ausschöpft, um die Chancen der Globalisierung weiterhin erfolgreich für sich zu nutzen.



Schnelle und individuelle Erfüllung von Kundenwünschen, flexible Reaktion auf Marktveränderungen, kurze Entscheidungswege, unbürokratisches Handeln und pragmatisches Kostenbewusstsein – das sind entscheidende Vorzüge mittelständischer Firmen. Mehr und mehr Mittelständler erkennen in der Verbesserung und Optimierung der Geschäftsprozesse einen Schlüssel für den wirtschaftlichen Erfolg. Der Einsatz von Informationstechnologie spielt dabei eine wichtige Rolle, wobei die eingesetzte Software lediglich der Rohstoff zur Erreichung der betriebswirtschaftlichen Ziele ist. Es ist eine Fehleinschätzung, dass der Mittelstand im Unterschied zu Großunternehmen „weniger“ IT-Lösungen braucht. Es kommt auch hier darauf an, die Stärken eines Unternehmens in organisatorische Strukturen und Abläufe zu übertragen. Da das Budget und auch die personellen IT-Ressourcen aber geringer als bei Konzernen sind, ist der Zwang zu effizienten Lösungen größer.





IuK-Bedarfsanalyse – was braucht der Mittelstand?

HEINZ PAUL BONN, VIZEPRÄSIDENT, BITKOM

DR. JENS MUNDHENKE, BEREICHSLEITER MITTELSTAND, BITKOM

Innerhalb der Arbeitsgruppe 6 „IuK im Mittelstand“ des Nationalen IT-Gipfels hat der BITKOM federführend die Aufgabe übernommen, im Rahmen einer Bedarfsanalyse Themen und Informationsbedarfe für ein künftiges IT-Portal Mittelstand zu ermitteln. Hierfür wurden die folgenden drei Studien, an deren Erstellung der BITKOM und andere Partner der Arbeitsgruppe beteiligt waren, ausgewertet.

- › Hudetz, K. et al. (2007), Elektronischer Geschäftsverkehr in Mittelstand und Handwerk – ihre Erfahrungen und Wünsche 2007. Netzwerk elektronischer Geschäftsverkehr/E-Commerce-Center Handel am Institut für Handelsforschung, Köln.
- › Martzahn, G., Renner, T., Pols, A., (2007), eBusiness Barometer 2007/2008. In: BMWi, BDI, BITKOM, et al. (Hrsg.), eBusiness-Jahrbuch der deutschen Wirtschaft 2007/2008. Berlin: Wegweiser.
- › BITKOM, Roland Berger Strategy Consultants (2007), Zukunft digitale Wirtschaft. Berlin: BITKOM.

Auf den folgenden Seiten werden die wichtigsten Ergebnisse dieser Studien im Hinblick auf die Konzeption eines solchen Portals zusammengefasst und vorgestellt.

Wie werden Internet und E-Business im Mittelstand genutzt?

Die Nutzung des Internets ist auch in kleinen und mittleren Unternehmen inzwischen Normalität: 98 Prozent der befragten Unternehmen verfügen über Internetzugang, fast 80 Prozent nutzen einen Breitbandanschluss. Der Einsatz von IuK-Technologien und E-Business-Anwendungen dient dabei vor allem der Optimierung von Geschäftsprozessen und einer verbesserten Kommunikation mit Kunden und Partnern. Sie werden deshalb am meisten in den Bereichen Marketing und Vertrieb, Rechnungswesen und Finanzen sowie in der Beschaffung eingesetzt. In diesen Anwendungsbereichen besteht deshalb auch ein primärer Informationsbedarf für mittelständische Unternehmen. Ein überdurchschnittlicher Bedeutungszuwachs wird für den Bereich des Wissensmanagements erwartet.

Insgesamt werden E-Business-Aktivitäten heute mehrheitlich als unverzichtbarer Teil des Alltagsgeschäftes wahrgenommen, aber nur etwas weniger als die Hälfte der befragten Unternehmen bezieht E-Business als integralen Bestandteil in die Unternehmensstrategie mit ein. Entsprechende Informations-

angebote und Praxisbeispiele sollten in einem künftigen IT-Portal Mittelstand deshalb zu einer verstärkten Wahrnehmung der strategischen Bedeutung von IuK-Technologien beitragen. Dieses gilt auch für E-Business- und IuK-Standards, deren Beitrag zum geschäftlichen Erfolg gerade von kleinen und mittleren Unternehmen oftmals unterschätzt wird. Das könnte allerdings auch darauf zurückzuführen sein, dass verfügbare Informationen über solche Standards nicht ausreichend oder nicht zielgruppenadäquat ausgestaltet sind.

Welchen Beratungsbedarf haben mittelständische Unternehmen?

Die intensive Nutzung des Internets auch von Kleinunternehmen begründet weiterhin einen großen Beratungsbedarf zur Netz- und IT-Sicherheit, zum Online-Recht und zum Datenaustausch mit Externen. Dabei gilt, dass kleinere Unternehmen tendenziell ein größeres Bedürfnis nach eher grundlegenden Informationen haben, während mit steigender Unternehmensgröße ein stärkerer Bedarf an spezifischeren Informationen und detaillierteren Lösungen besteht. Bei der Ausgestaltung der Informationsangebote im IT-Portal Mittelstand ist aber zu beachten, dass

auch mittelständische Unternehmen zunehmend komplexere IuK-Lösungen einsetzen, so dass der Bedarf nach spezifischeren Informationen auch für diese Zielgruppe künftig zunehmen wird.

Welche Bedeutung haben externe IT-Dienstleister?

Gerade kleine Unternehmen führen fehlendes eigenes Know-how häufig als Hemmnis für den Ausbau von E-Business und IuK-Infrastrukturen an. Bei der Realisierung von E-Business haben externe Dienstleister deshalb zwar an Bedeutung gewonnen. Die Nutzung von Outsourcing-, ASP- und Computing-on-Demand-Modellen ist aber bei mittelständischen Unternehmen generell schwächer ausgeprägt als bei Großunternehmen. Als Begründung hierfür wird die Befürchtung geäußert, unternehmerisches Know-how zu verlieren oder in zu hohem Maße von einem externen Dienstleister abhängig zu werden. Ein IT-Portal sollte deshalb auch die Bedeutung von Outsourcing- und ASP-Modellen und die aus einer solchen Arbeitsteilung resultierenden Vorteile thematisieren, denn insbesondere mittelständische Unternehmen können von Effizienzpotentialen profitieren, wenn sie sich auf ihr eigentliches Kerngeschäft konzentrieren.

Welche Technologien und Dienste werden an Bedeutung gewinnen?

Die oben benannten Studien belegen außerdem ein deutliches Interesse an Informationen zu neuen Technologien und Diensten. Im Sinne eines zukunftsorientierten Informationsangebots sollte ein IT-Portal Mittelstand deshalb auch ein grundlegendes Informationsangebot mit Anwendungsszenarien zu folgenden zukunftssträchtigen Techno-

logien bereitstellen, die sich durch hohe Querschnittsrelevanz und einen hohen Anwendungsnutzen auszeichnen.

- › Biometrie umfasst automatisierte Methoden zur Erkennung von Menschen zum Zwecke der Identifizierung und Verifizierung von Personen. Hauptanwendungsbereiche sind die IT-Sicherheit, physische Zugangskontrollen oder die Personalisierung von Produktfunktionalitäten.
- › Digitales Rechtemanagement ist ein Sammelbegriff für Verfahren zum Urheber- und vermarktungsrechtlichen Schutz digitaler medialer Inhalte. Digitalisierte Inhalte gewinnen bei der Weitergabe elektronischer Dokumente innerhalb von Unternehmen zunehmend an Bedeutung. DRM-Systeme werden sich damit zu einer Standardkomponente der IT-Systeme auch innerhalb von Unternehmen entwickeln.
- › IT-Utility-Services ermöglichen einen flexiblen Zugang zu IT-Kapazitäten und den zugehörigen Dienstleistungen. Hierzu zählen „Software as a Service (SaaS)“ und „Utility Computing“, d.h., dass Applikationen und Hardware-Ressourcen je nach Bedarf per Internet aus einem Ressourcenpool hinzugemietet und verbrauchsgenau abgerechnet werden und damit besonders attraktiv für mittelständische Unternehmen sein können.
- › Service-Orientierte Architekturen (SOA) erlauben es Unternehmen, Applikationen in einzelne Dienste (Services) zu zerlegen, um jeweils einen realen Geschäftsvorgang abzubilden. Auf Basis standardisierter Schnittstellen sind diese Dienste interoperabel und rekombinierbar, so dass Veränderungen in Geschäftsprozessen softwareseitig besonders schnell nachvollzogen und angepasst werden können.

- › Die Radiofrequenz-Identifikation (RFID) erlaubt eine berührungslose Identifizierung von Objekten mittels Radiowellen. RFID-Technologien ermöglichen es damit beispielsweise in Handel und Logistik Warenbestände und Materialflüsse über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg automatisch zu erfassen und zu verfolgen. Damit wird die Rückverfolgung erleichtert und die Authentizität kann sicherer garantiert werden.

Wie müssen Informationsangebote für den Mittelstand ausgestaltet sein?

Zentrale Bedeutung in der Informationsbeschaffung mittelständischer Unternehmen haben elektronische Informationsangebote – Webseiten, Anfragen per E-Mail und Newsletter. Ein Internetportal fügt sich damit grundsätzlich sehr gut in diesen Bedarf ein. Für kleine Unternehmen sind der kostenfreie Zugang und die Neutralität entscheidend für die Akzeptanz eines solchen Informationsangebots. Das geplante IT-Portal sollte daher ebenfalls diesen beiden Kriterien entsprechen und nicht in erster Linie als Einstiegspunkt in kostenpflichtige Angebote beteiligter IuK-Unternehmen wahrgenommen werden.

Weiterhin sollte die Praxisorientierung deutlich im Vordergrund stehen, denn Best-Practice-Beispiele, Checklisten und Leitfäden sowie Kosten-Nutzen-Rechnungen, die unmittelbar den praktischen Nutzen von E-Business-Technologien und IuK-Anwendungen aufzeigen, stellen bevorzugte Instrumente der Informationsvermittlung dar. Sie werden in der Regel deutlich besser beurteilt als kommerzielle Angebote und E-Learning-Programme. ■

Die Bedeutung von IuK im global aufgestellten deutschen Mittelstand

EINE EINZELSITUATIONSANALYSE VON HOLGER FRANK



Holger Frank
Geschäftsführer
Friedrich Sanner GmbH & Co. KG

Da der deutsche Mittelstand in seiner schillernden Vielfältigkeit aufgrund der stark unterschiedlichen Unternehmensstrukturen und -größen nicht einheitlich betrachtet werden kann, ist dieser Beitrag als eine individuelle Momentaufnahme zu sehen und zu bewerten. Die im Folgenden dargelegten Beobachtungen erheben folgerichtig keinen Anspruch auf Allgemeingültigkeit, sollen aber als Praxisbeitrag der Arbeitsgruppe 6 „IuK im Mittelstand“ die Anwendungssituation der IuK aus Unternehmenssicht exemplarisch darlegen.

Die Firma Sanner ist ein mittelständisches Unternehmen in Familienbesitz. Mit ca. 400 Mitarbeitern entwickelt und produziert die Firma Kunststoffsysteme und Kunststoffverpackungen, die überwiegend in den Segmenten Pharma, Consumer Care und Medizintechnik vertrieben werden. Neben dem Stammhaus im südhessischen Bensheim ist die Firma mit Niederlassungen in USA, China, Ungarn und Brasilien vertreten.

Die aus der Wettbewerbssituation und der daraus abgeleiteten Unternehmensgröße entstehende Komplexität ist in

vielen Bereichen an die Komplexität von Konzernen angelehnt. Die Aufgabengebiete erstrecken sich von der Findung der strategischen Ausrichtung bis zu den Aktivitäten im Tagesgeschäft.

Dabei stehen auch im Mittelstand beispielsweise juristische Themen im Patentumfeld, die Entwicklung innovativer Produkte, Kundenanalysen, Markt- und Wettbewerbsbeobachtung, Währungskursthematen, personalrechtliche Angelegenheiten, Organisation und Strukturierung der Produktions- und Supply-Chain-Prozesse, Innovationskultur, Qualitätsmanagement, die Steuerung der Tochtergesellschaften und die Themen der IuK auf der Agenda.

Der wesentlichste Unterschied zu großen Konzernen ist somit nicht in erster Linie in der Vielzahl der zu managenden Aufgaben zu sehen, sondern in der naturgemäß durch die Anzahl der beschäftigten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter limitierten Personalressource. Diese zieht zwangsläufig Kompetenzprobleme nach sich, da die Anzahl verfügbarer Spezialisten rein numerisch limitiert ist.

Der Mittelstand ist folglich in Fachthemen in viel höherem Maße von externen Spezialisten abhängig, als Konzerne dies sind. So sind Themenfelder wie die juristische Beratung, steuerliche Beratung, aber auch IuK-Beratung Beispiele für die Aufgabengebiete, die in der Regel nicht zu den Kernkompetenzen des Mittelständlers gehören und somit extern bezogen werden.

Um in dem kompetitiven Wettbewerbsumfeld bestehen zu können, gilt der Fokus der Managementaktivitäten des Mittelstandes den Prozessen, die die Wertschöpfung des Unternehmens bestimmen. Dies sind in den meisten Fällen die Fertigung und der Vertrieb. Hier gilt es, effektiver und effizienter zu sein als der Wettbewerb und das vorhandene Know-how zielgerichtet zur Sicherung der eigenen Unternehmensposition einzusetzen. Alle anderen Prozesse stützen die Wertschöpfungsprozesse und haben somit eine klar untergeordnete Rolle.

Der zielgerichtete Einsatz von IuK wird vom Mittelstand aber zunehmend als Möglichkeit wahrgenommen, die Wettbewerbssituation nachhaltig und syste-

matisch sicherzustellen. Dabei ist IuK zum einen der „Enabler“ zur Erschließung neuer Geschäftsmöglichkeiten, zum anderen der Treiber für Kostensenkung und Effizienzsteigerung.

Die erkannte Notwendigkeit, IuK zur Sicherung und zur Entwicklung der eigenen Wettbewerbssituation einzusetzen, gepaart mit der Notwendigkeit auf externe Ressourcen zurückgreifen zu müssen, bildet in der Kombination eine hohe Eintrittshürde für IuK in den Mittelstand. Erschwerend werden die Interessen der Soft- und Hardwarehäuser als gegenläufig zu den Interessen des Mittelständlers wahrgenommen.

Gleichzeitig ist zu beobachten, dass die IuK-Themen zunehmend komplexer und verzahnter werden, die Innovationszyklen sich verkürzen und die IuK-Industrie durch die Schaffung stets neuer Begriffe den fachfremden Zugang zu den Themen weiter erschwert.

Im Unterschied zu Konzernen haben IuK-Projekte im Mittelstand den harten Wettbewerb gegen die übrigen Projekte zu bestehen. Konkret entstehen beispielsweise Fragestellungen, ob in einem aktuellen Geschäftsjahr der Investitionsbetrag in eine neue Fertigungsanlage oder in ein neues IT-System zu investieren ist. Anonyme IT-Budgets, die Handlungsspielraum für die Analyse und Forschung an neuen Technologien und Techniken lassen, sind im Mittelstand nicht vorhanden. Vielmehr muss jedes Projekt seinen klaren wirtschaftlichen Nutzen nachweisen.

Investitionsentscheidungen haben insbesondere bei kleineren Unternehmen unmittelbare Auswirkungen auf die Ertrags- und Vermögenslage des Unternehmers.

Das oben dargestellte Spannungsfeld macht IuK-Projekte im Mittelstand aber keinesfalls unmöglich. Die Firma Sanner hat im Jahre 2005 ihre alten IT-Systeme gegen eine vollständig neue Systemlandschaft ausgetauscht. Im Fokus stand dabei die weitest mögliche Integration der notwendigen Funktionen, gepaart mit der Anforderung, das System unmittelbar in der Prozesssteuerung der Produktion verfügbar zu machen.

Nach der Entscheidung für eine innovative Lösung, die ein ERP-System und eine MES-Lösung effizient koppelt, lagen die Schlüsselfaktoren der erfolgreichen Umsetzung im Einsatz vorkonfigurierter Branchenstandardlösungen. Die Geschäftsführung von Sanner stellte gleichzeitig sicher, dass in unternehmensunkritischen Prozessen konsequent Standards zum Einsatz kamen und nur in den wertschöpfenden Prozessen individuelle Anpassungen vorgenommen wurden.

Die Zusammenarbeit mit mittelständischen Beratungshäusern, die Branchen-Know-how haben, hat zu überschaubaren Konzeptions- und Implementierungsphasen geführt. Kurze Entscheidungswege sorgten auch in kritischen Projektphasen dafür, dass schnelle und für alle Partner verträgliche Lösungen gefunden werden konnten und das Projektteam ohne Verzug weiterarbeiten konnte.

Alle Zeit- und Kostenvorgaben wurden eingehalten. Nach außen dokumentiert sich der Erfolg des Projektes durch die Auszeichnung mit einer Top-Nominierung für den Best-Practice-IT-Award. Verbesserte und effizientere Prozessabläufe haben dazu geführt, dass sich die Investition bereits nach zwei Jahren bezahlt macht.

Ein CRM-System folgte im Jahr 2007, das Thema Wissensmanagement und der Roll-out der Systeme in die anderen Standorte der Firma Sanner stehen in 2008 an. Für das Unternehmen noch nicht quantifizierbare Themen wie z. B. RFID werden beobachtet, Investitionen werden jedoch erst nach der Identifikation von Nutzenpotentialen erfolgen.

Der Beratungsansatz der IuK-Industrie, muss den wirtschaftlichen Nutzen der neuen Technologien klar in den Mittelpunkt der Beratung stellen. Technologie um der Technologie willen findet im Mittelstand keine Akzeptanz. Gleichzeitig müssen die Beratungsansätze klar verständlich und transparent sein und dürfen keine Sprach- und Verständnisbarrieren aufbauen.

Mit diesem Zugang ist eine nachhaltige Verbesserung der Wettbewerbsposition des deutschen Mittelstandes durch den zielgerichteten Einsatz von IuK möglich.





Best-Practice-Szenario: Internationalisierung mit IuK für KMU



Ulrich Dietz
Vorstandsvorsitzender
GFT Technologies AG



Dr. Wolfram Jost
Vorstand
IDS Scheer AG

Um in internationalen Märkten erfolgreich agieren zu können, müssen sich große wie kleine Unternehmen flexibel an immer kurzfristigere Marktveränderungen anpassen können.

Einer aktuellen Studie zufolge (Economist Intelligence Unit Survey) sehen 54 % der Entscheider in neuen Geschäftsmodellen und nicht in neuen Produkten oder Services die Quelle für Wettbewerbsvorteile in den nächsten Jahren.

Es kommt daher nicht mehr so sehr auf die Größe eines Unternehmens an, sondern auf dessen Anpassungs- und Kommunikationsfähigkeit.

Durch ihre schlanke Organisation können sich kleine und mittlere Unternehmen schneller auf neue Marktsituationen einstellen als Großunternehmen. Jedoch verfügen sie oft noch nicht über die für die Teilnahme an internationalen Märkten notwendige Informations- und Kommunikationsinfrastruktur.

Zwei Beispiele der IT-Branche zeigen, wie IuK die Internationalisierung unterstützen kann. IDS Scheer und GFT Tech-

nologies haben dabei von der Kompetenz im eigenen Hause profitiert.

Fallbeispiel 1 – IuK-Unterstützung im Service- Management

IDS Scheer, das auf Geschäftsprozessmanagement (BPM) spezialisierte Software- und Beratungshaus mit Hauptsitz in Saarbrücken, muss für Support und Wartung der ausgelieferten Softwareprodukte Sorge tragen. In der Anfangszeit des Unternehmens wurden diese Leistungen direkt von einem halben Dutzend Spezialisten aus der Entwicklungsabteilung erbracht, die sich sukzessive ausschließlich auf diese Arbeiten konzentrierten.

Mit dem Wachstum des Unternehmens veränderten sich jedoch die Anforderungen an Support und Wartung. Die Service-Hotline musste 24 Stunden am Tag erreichbar sein, um Kunden weltweit zur Verfügung zu stehen. Wurde zuvor die Qualität des Service fast ausschließlich an der Beratungskompetenz des Mitarbeiters gemessen, so waren dann Erreichbarkeit, Bearbeitungszeit, Durch-

laufzeit oder Lösungsquote das Maß für die Service-Qualität – und auch fester Bestandteil der Service-Verträge.

Der Service-Prozess wurde daraufhin überdacht und die zur Unterstützung notwendigen IT-Systeme identifiziert. Die Anfragebearbeitung erfolgt heute durch eigene Call-Center-Agenten, die besonders in der Kommunikation mit Kunden geschult sind und mit Hilfe einer Wissensdatenbank Standardprobleme schnell lösen können. Alle anderen Anfragen werden in einem Ticketing-Verwaltungssystem gespeichert und automatisch an die jeweiligen Spezialisten weitergeleitet.

Mit Hilfe von Prozessmonitoring-Werkzeugen wird die Service-Qualität anhand vordefinierter Soll-Werte (Service Levels) gemessen und Ursachen für Abweichungen identifiziert. So stellt IDS Scheer sicher, dass die Kunden weltweit eine reibungslose Unterstützung erhalten.

Die prozessorientierte Einführung von IuK-Technologie war einer der Haupterfolgskriterien, um die Anforderungen des Marktes rechtzeitig zu erkennen und ihnen gerecht werden. Aus der Support- und Wartungsabteilung ist heute ein eigener Geschäftsbereich „Managed Services“ von IDS Scheer mit über 150 Mitarbeitern weltweit entstanden.

Fallbeispiel 2 – GFT Technologies AG: durch innovative IT-Lösungen einen Schritt voraus

Die GFT Technologies AG begeht 2007 ihr 20-jähriges Gründungsjubiläum. Aus einem kleinen Softwareunternehmen mit Sitz in St. Georgen im Schwarzwald hat sich eine international tätige Un-

ternehmensgruppe mit mehr als 1.100 Mitarbeitern an 20 Standorten in neun Ländern entwickelt. IT-Lösungen von GFT werden in mehr als 30 Ländern eingesetzt. Das Unternehmen expandierte gezielt in neue geografische Märkte: begleitete Kunden dorthin, erschloss neue Märkte und sicherte sich Standortvorteile. Kunden profitieren heute von einem internationalen Produktionsmodell, das kostenattraktive Entwicklungsstandorte und maximale Kundennähe vereint. Je nach Aufgabenstellung können sie onsite, nearshore oder offshore betreut werden.

GFT wuchs sowohl organisch als auch durch Zukäufe – auch im Ausland. Jede Akquisition bedingte eine Konsolidierung der bestehenden IT-Systeme – einen Service, den GFT auch als Dienstleistung anbietet. Alle Standorte sind heute eng miteinander verzahnt. Hand in Hand arbeiten GFT Mitarbeiter in der ganzen Welt im Team – nahezu rund um die Uhr. Die Kommunikation untereinander erfolgt per E-Mail, über das konzernweite Intranet und per Videokonferenzen. In der Softwareentwicklung werden Collaboration Tools eingesetzt. Ein konzernweit einheitliches Accounting und Reporting System stellt sicher, dass Projekte und Kosten jederzeit im Griff bleiben. Vertrieb und Marketing stützen sich beim Management der internationalen Kundenbeziehungen auf ein CRM-System. Die selbst entwickelte „GFT Online Academy Lernplattform“ (GOAL) ermöglicht einen konzernweiten Wissenstransfer.

Geschäftsmodell, IT-Infrastruktur und die IT-basierten Prozesse passte GFT kontinuierlich den Bedingungen der globalen Vernetzung, des internationalen Wettbewerbs und den Anforderungen der großteils multinationalen Kunden an.

Damit setzt das Unternehmen das um, was es als Dienstleister anbietet: durch innovative IT-Lösungen Wettbewerbern einen Schritt voraus zu sein.

Schluss

Wie diese Beispiele zeigen, sind IuK-Technologien gerade für den Mittelstand im internationalen Wettbewerb von besonderer Bedeutung. Dabei profitieren sowohl IDS Scheer als auch GFT von der Kompetenz im eigenen Hause. Sie können mit eigenen Ressourcen ohne großen Aufwand die notwendigen IT-Lösungen implementieren. Bei IDS Scheer wurden dadurch Kernprozesse optimiert und somit die Basis für Expansion gelegt. GFT ist dank einer modernen Informations- und Kommunikations-Infrastruktur in der Lage, in Projekten länderübergreifend zusammenzuarbeiten.

Viele mittelständische Unternehmen, deren Kernkompetenzen nicht im IT-Bereich liegen, haben es schwerer. Sie müssen sich die notwendigen Plattformen und Leistungen einkaufen, sind auf das Technologie- und Beratungs-Know-how der IT-Industrie angewiesen.

Der Aufbau einer Kommunikationsplattform für Mittelstand und IuK-Anbieter wirkt hier unterstützend: Unternehmen erhalten damit einen Überblick über die Leistungen am Markt und sind besser in der Lage, die eigenen Anforderungen konkret zu spezifizieren. Somit finden sie IT-Lösungen, die sie bei ihren Kernkompetenzen unterstützen und ihre Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit verbessern. ■



Prof. Dr. Maria Overbeck-Larisch
Präsidentin
Hochschule Darmstadt

**Wissenstransfer und
Förderung von IuK und im
Mittelstand**

Die Wettbewerbsposition kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) nachhaltig zu verbessern, ist erklärtes Ziel von Politik und vielen gesellschaftlichen Initiativen unseres Landes. Die Gründe liegen auf der Hand: Der Mittelstand, Schlüssel für eine starke Wirtschaft, hat nicht die Ressourcen von Großunternehmen und bedarf daher insbesondere im Bereich von Forschung und Entwicklung der Unterstützung. Diese leisten Hochschulen und andere Institutionen durch ihren gezielten Wissenstransfer in einen sehr vielfältigen und differenzierten Unternehmensbereich.



Ein wichtiges Handlungsfeld ist die Informationstechnologie, aus deren kreativer Anwendung in besonderem Maß Innovation und Wettbewerbsvorteile erwachsen können. Hier und in vielen weiteren Forschungsfeldern ist die Hochschule Darmstadt (h_da) ein aktiver Partner des Mittelstands. Die Erfahrungen aus vielfältigen Kooperationen in Forschung und Entwicklung sowie im Technologie- und Wissenstransfer hat die Hochschule in das Konzept einer „Next Generation“-Unterstützung für den Mittelstand eingebracht, das die vorhandenen Initiativen zusammenführen und noch erfolgreicher machen soll.

IT-Mittelstandsunterstützung der nächsten Generation – Konzept

Prof. Dr. Maria Overbeck-Larisch, Prof. Dr. Gerhard Knorz

1 Ausgangssituation und Ziele

Die Arbeitsgruppe 6 „IuK und Mittelstand“ des Nationalen IT-Gipfels der Bundesrepublik Deutschland geht bei ihren Überlegungen von drei Prämissen aus:

- › Die innovative Nutzung von Informationstechnologien kann kleinen und mittelständischen Unternehmen Wettbewerbschancen eröffnen, die bislang nur unzureichend erschlossen sind.
- › Es gibt seit langem eine wachsende Fülle von Angeboten und Fördermöglichkeiten für den Mittelstand. Zu den Akteuren zählen insbesondere IHKs, Hochschulen, Fraunhofer Institute, Patentinformationsagenturen, Netzwerke zur Mittelstands- bzw. Wirtschaftsförderung und Ministerien. Die Vielfalt ist kaum zu überblicken und damit selbst zum Problem geworden.
- › Viele Ansätze zur Unterstützung des Mittelstands verfehlen ihr Ziel, weil die Einstiegshürden zu hoch und zu technisch sind, das Angebot nicht überschaubar und nicht transparent ist und weil es aus Sicht der Unternehmen schwierig ist, die eigene Situation

in verlässlicher Weise mit dem Angebot in Verbindung zu bringen.

Der Projektvorschlag der Arbeitsgruppe 6 zielt dahin,

- › nicht eine weitere Initiative neben die bestehenden zu setzen, sondern die vorhandenen Programme weiterzuentwickeln, fortzuführen und für den Mittelständler zu bündeln.
- › die Arbeit von Institutionen, deren Anspruch es ist, den Mittelstand im Hinblick auf innovative IT-Lösungen zu unterstützen, effektiver und erfolgreicher zu machen.
- › in erster Linie auf Menschen zu setzen, die Gesprächspartner und Berater von Mittelständlern sein können.
- › den Bedarf und die Sprache des Mittelstands ins Zentrum zu stellen.
- › die Qualität der herstellerneutralen Beratung durch Weiterbildungen und Zertifizierung zu steigern und sichtbar zu machen.
- › für die vorgeschlagene IT-Mittelstandsplattform, die technologische Unterstützung der Broker und die Schnittstelle für interessierte KMU moderne Formen der Mensch-Maschine-Interaktion einzusetzen.

Ziel des Projektes:

Die vorhandenen Angebote für Beratung, Weiterbildung und weitergehende Unterstützung durch eine Vernetzung der Akteure zu bündeln, transparent und sichtbar zu machen und durch einen internen Wettbewerb im Netzwerk sowie durch ein geeignetes Angebot an Qualifizierungsmöglichkeiten für die Netzwerkpartner in ihrer Effektivität und Qualität deutlich zu steigern.

2 IT-Mittelstandsplattform – Netzwerk und Informationsbasis

Das Konzept ist, Institutionen und Netzwerke, die sich im IT-Bereich mit Unterstützungsangeboten aller Art an den Mittelstand wenden, zu einem nationalen Netzwerk zusammenzuschließen. Dieses Netzwerk soll mehr erreichen, als es bisher die Einzelakteure vermögen,

- › weil das Netzwerk dafür sorgt, dass
 - die Multiplikatoren im Netzwerk qualifiziert werden,
 - es einen Wettbewerb um größtmöglichen Erfolg bei der Unterstützung von KMU geben wird,

- im Sinne von Best Practices die Netzwerkpartner voneinander lernen werden.

› weil das bundesweite Netzwerk als weithin sichtbarer Gesprächspartner des Mittelstands auftritt und so dem Eindruck der Zersplitterung entgegenwirkt.

Kommunikationsinstrument für das Netzwerk ist die IT-Mittelstandsplattform, die auch denjenigen Unternehmern zur Verfügung steht, die über das Internet agieren. Entscheidend für den Erfolg wird allerdings nicht die Internetpräsenz sein, sondern der Erfolg der Institutionen, die im Netzwerk zusammengeschlossen sind. Wichtig sind Menschen (Broker), die erfolgreiche und qualifizierte Ansprechpartner für Unternehmen sind, die zuhören können und die vom Problem bis zur Lösung begleiten können.

Das Thema (Weiter-)Qualifikation und Ausbildung ist im Zusammenhang mit dem Netzwerk und der Plattform in zweifacher Weise ein wichtiges Thema:

› Ausbildung, Qualifizierung und Weiterbildung sind Bestandteile der Angebote, die über das Netzwerk an mittelständische Unternehmen herangetragen werden.

› Das Netzwerk selbst definiert und betreibt für seine eigenen Mitglieder ein Qualifizierungssystem, um die Multiplikatoren der im Netzwerk zusammengeschlossenen Institutionen fachlich und methodisch auf ihre Aufgabe gut vorzubereiten. Für das Qualifizierungssystem und die Netzwerkpartner wird es Zertifizierungen geben.

Für das Qualifizierungssystem und für die Plattform identifiziert die Bedarfsanalyse bei KMU (s. Teil III) die tatsächlichen Problembereiche, auf die mit den adäquaten Angeboten reagiert werden muss.

Die Alleinstellungsmerkmale der Plattform sollen sein:

- › „Nationales“ Netzwerk und Portal des „Nationalen IT-Gipfels“
- › Qualifizierung der beteiligten Partner
- › Qualitätssicherung im bundesdeutschen Maßstab
- › Motivation der Netzwerkteilnehmer durch Benchmarking

3 Multidimensionale Klassifikation der Angebote – Ergebnis einer Bestandsanalyse

Das Netzwerk berät herstellernerneutral und vermittelt Angebote an den Mittelstand.

Eine Analyse des Bestands von einschlägigen Angeboten im Internet führte zu einer Systemkonzeption, bei der jedes Angebot, das in die IT-Mittelstandsplattform eingestellt ist, unter maximal acht verschiedenen Perspektiven eingeordnet ist und gefunden werden kann:

Region: Welcher Region ist das Angebot zuzuordnen?

Branche: Für welche Branchen ist das Angebot interessant?

Organisation: Welche Typen von Organisationen werden durch das Angebot angesprochen?

Information: Auf welche Art von Informationsquelle bzw. welchen Informationstyp wird verwiesen?

IT-Bereich: Um welche Technologie bzw. um welchen Bereich von Standardsoftware geht es?

Lösungsanbieter: Welcher Typ von Lösungsanbieter steht hinter dem Angebot?

Schulung und Beratung: Geht es um Produktberatung, Marktüberblick oder Endbenutzerschulung?

Recht und Fördermittel: Welche Rechtsbereiche bzw. Fördermöglichkeiten werden angesprochen.

Für jede dieser Perspektiven gibt es eine eigenständige Klassifikation, womit insgesamt ein flexibles Werkzeug für die Erschließung und die Bereitstellung der Angebote zur Verfügung steht.

Für die Suche können diese Perspektiven in beliebiger Reihenfolge verwendet und kombiniert werden.



Abbildung 1:
 Exemplarisches Internetangebot, versehen mit den Metadaten der multidimensionalen Klassifikation.
 Diese exemplarische Website des Kompetenznetzes IT4Work ist einzuordnen unter:
 I.6 Information/Portal
 O.2.3 Organisation/Öffentlich/Kammern
 S.4 Schulung+Beratung/Weiterbildung
 R.16.3.1 Region/Hessen/Südhessen/Darmstadt-Dieburg

4 IT-Mittelstandsplattform

Die IT-Mittelstandsplattform wendet sich zum einen an die Broker, die als Multiplikatoren die Beratung für den Mittelstand leisten, sowie auch an Unternehmer, die das Internet als Informationsquelle nutzen.

Es handelt sich um eine Plattform

- › zur Darstellung zertifizierter Angebote
- › mit einem intuitiven Zugang für einfache und effektive Recherchen
- › mit zielgruppenspezifischen und regionalisierten Inhaltssichten und Steuerungsmöglichkeiten
- › zur Integration von externen Datenbeständen
- › mit einem Repository über (Netzwerk-)Partnerwissen
- › zur Realisierung der Marktplatzidee.

Die Plattform informiert über:

- › das Netzwerk, dessen Ansprechpartner, Kompetenzen und Unterstützungsangebote. Die Übersichten und Suchmöglichkeiten des Portals sollen stets auf konkrete Angebote und Ansprechpartner zielen.
- › Begriffe, IT-Themen und -Fachinformationen in einem IT-Glossar, das einen gemeinsamen „Wortschatz“ des Portals darstellt.
- › unabhängige Beratungen
- › Weiterbildung und Schulungen
- › Veranstaltungen und Messen
- › Dienstleister und Experten
- › Kooperationsprojekte und Kooperationspartner
- › Förderprogramme und Förderer.

Es wurden verschiedene Szenarios ausgearbeitet, von denen im Folgenden fünf kurz skizziert werden:

SZENARIO 1 | BROKERRECHERCHE

Ein Unternehmer sucht Unterstützung und Klärung zu einer bestimmten Thematik.

Er ruft bei einer IHK an, die ihn intern an einen Broker weiterleitet. Der Broker spricht mit dem Unternehmer, erfasst den Bedarf, recherchiert in der Plattform, und präsentiert dem Unternehmer Ergebnisse und vermittelt den Kontakt.

Dazu nutzt er ein vergleichsweise komplexes Interface, das ihm als Experten schnell und flexibel qualitativ hochwertige Ergebnisse liefert.

Die interne Datenhaltung des Portals kann dem Broker einfach und gezielt Zusammenhänge liefern.

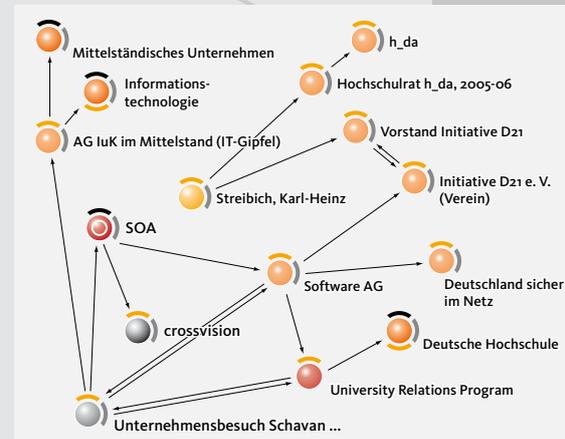


Abbildung 2:

Ein Wissensnetz verknüpft Personen, Firmen, Ereignisse, Technologien und Produkte. Dies wird anschließend in einem semantikzentrierten Interface übersichtlich dargestellt.

SZENARIO 2 | UNTERNEHMERRECHERCHE

Informieren über spezifische Thematik.

Er sucht via Google und gelangt auf die Plattform. Er informiert sich dort über Angebote und Success Stories. Er findet einen regionalen Ansprechpartner und nutzt dazu unter anderem ein Karten-Interface.

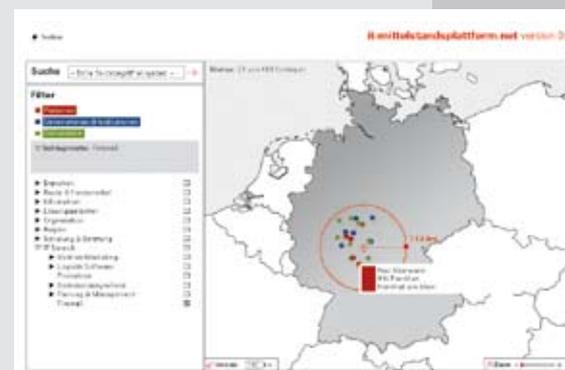


Abbildung 3:

Geozentriertes Interface. Gefilterte Informationen, flexibel regional angeboten.

SZENARIO 3 | SUCHE NACH EINER BEST-PRACTICE-LÖSUNG

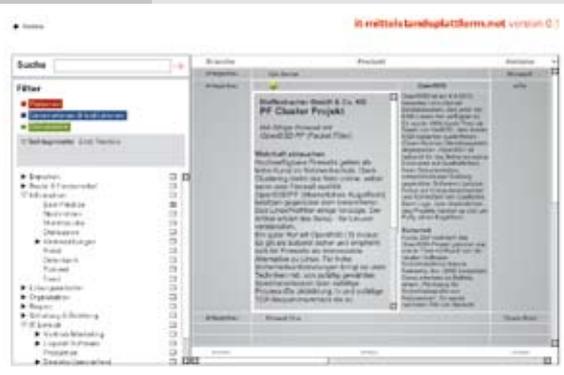


Abbildung 4:
„Zooming Grid“ als Interface: eine Tabelle, in die man hineinzoomen
und wieder herauszoomen kann, ohne den Kontext zu verlieren.
Hier eine Tabelle von Best-Practice-Beispielen.

Der Unternehmer hat schon mehrfach z. B. über Internettelefonie gehört. Er kennt das Portal und sucht nach Fallbeispielen zu VoIP. Das Portal liefert eine Tabelle mit Best-Practices und Informationen über den Anwender, das eingesetzte Produkt und den Anwendungsfall. Er kann in der Tabelle flexibel in spezifische Informationen hineinzoomen, ohne den Tabellenkontext zu verlieren.

SZENARIO 4 | VERMITTLUNG IM NETZWERK

Unternehmer sucht einen Gesprächspartner zu einer bestimmten Thematik.

Er wendet sich gezielt an den Broker, mit dem er bereits in der Vergangenheit Erfahrungen gemacht hat. Der Broker ist kein Spezialist und sucht deshalb den entsprechenden Experten im Netzwerk über die Plattform und vermittelt den Unternehmer weiter. Dazu visualisiert die Plattform das Expertennetzwerk.

SZENARIO 5 | BEDARFSANALYSE

Einer der Netzwerkpartner fordert Informationen zum IT-Bedarf des Mittelstandes an.

Der Broker wertet dazu anonym die Statistiken der Anfragen aus.

5 Zusammenfassung

Der Projektvorschlag der Arbeitsgruppe IuK und Mittelstand will gegenwärtige Initiativen zur Unterstützung des Mittelstands im Hinblick auf Informationstechnologie und Informationsdienstleistungen fortführen, qualitativ auf einer neuen Stufe weiterentwickeln und zusammenführen.

Damit unterstützt sie

- › diejenigen Institutionen, zu deren Aufgabe Technologietransfer und Beratung gehören,
- › den Mittelstand durch die Verbesserung der Informations- und Servicequalität,
- › registrierte Unternehmer zusätzlich durch die Möglichkeit, den Wert einer Empfehlung einzuschätzen (Collaborative Filtering),
- › die Anbieter und Hersteller durch zusätzliche Vertriebswege und
- › mögliche öffentliche Förderer durch statistische Analysen der Bedarfslage.



Fraunhofer Institut
Arbeitswirtschaft und
Organisation

Zertifizierung

Ein Kernbaustein des im Rahmen der Arbeiten in der Arbeitsgruppe erarbeiteten und in dieser Broschüre diskutierten Konzepts einer Informationsplattform für mittelständische Unternehmen ist, neben einer entsprechenden IT-basierten Umsetzung das Konzept der Integration sog. Informationsbroker oder Lotsen in die Plattform. Diese Lotsen dienen Anwendern aus interessierten Unternehmen als Ansprechpartner und stehen diesen bei der Informationsbeschaffung mit Rat und Tat zur Seite.

Aufgrund der Tatsache, dass diesen Lotsen eine wichtige Rolle in der öffentlichen Wahrnehmung dieser Plattform zukommen wird, ist die Entwicklung eines Zertifikats für diese Lotsen anzustreben. Dieses Zertifikat kann somit einerseits als eindeutiger Nachweis des Lotsen als neutralem und zuverlässigem Mittler für interessierte Anwender dienen. Andererseits wird durch die Zertifizierung ein unabhängiges und nachprüfbares Qualitätssiegel geschaffen, das die Realisierung eines möglichst hohen Qualitätsniveaus für die Nutzer der Plattform transparent und nachvollziehbar darstellt und somit von der individuellen

Position des jeweiligen Lotsen in einer Organisation oder einem Unternehmen abstrahiert.

Während die Zertifizierung aus Sicht des Plattformbetreibers ein wesentliches Merkmal zur Gewährleistung eines hohen Qualitätsniveaus darstellt, wird die Motivation aus Sicht der Lotsen hauptsächlich darin bestehen, durch das Erlangen eines anerkannten und unabhängigen „Gütesiegels“ eine hohe Reputation in der Öffentlichkeit zu erzielen. Hierin ist auch die Motivation für Organisationen zu sehen, Mitarbeiter als Lotsen für die Informationsplattform zu stellen. Außerdem ist zu erwarten, dass ein Mitarbeiter, der als anerkannter Lotse der IT-Mittelstandsplattform auftritt, neben dem damit verbundenen Ansehen auch intensiven Kontakt mit potentiellen Kunden bekommen kann und sich auf diese Weise neben der reinen Lotsenfunktion als qualifizierter Ansprechpartner am Markt bekannt machen kann.

Zur Einführung einer Zertifizierung für die IT-Mittelstandsplattform ist ein Konzept noch zu erarbeiten. Fragen, die im Rahmen des noch auszuarbeitenden

Konzepts beantwortet werden müssen, sind im Wesentlichen:

- › Wer führt die Zertifizierung durch?
- › Wo wird zertifiziert?
- › Wer kann zertifiziert werden?
- › Was wird zertifiziert?
- › Wie wird die Zertifizierung erlangt?
- › Wie lange ist ein Zertifikat gültig?
- › Wer übernimmt die Kosten für die Zertifizierung?

Viele dieser Fragen stehen in einem unmittelbaren Zusammenhang. So ist beispielsweise die Frage nach dem Ort der Zertifizierung abhängig von der Art, wie die Zertifizierung erlangt werden kann. Aus diesem Grund ist die Entwicklung eines abgestimmten Konzepts zur Einführung einer Zertifizierung für die Lotsen der IT-Mittelstandsplattform notwendig. ■



Fraunhofer Institut
Arbeitswirtschaft und
Organisation

Prof. Dr. Dieter Spath
Institutsleiter
Fraunhofer IAO

Die Entwicklung im Bereich der IuK-Technologien schreitet in unveränderter Geschwindigkeit voran. Befragungen haben ergeben, dass auch mittelständische Unternehmen das Internet zunehmend für ihre Geschäfte nutzen. Gleichwohl ist die Einschätzung der Praxisrelevanz innovativer IuK-Lösungen sowie deren Umsetzung in die Praxis für viele – insbesondere kleine und kleinste – Unternehmen problematisch. Dies führt letztlich dazu, dass diese Unternehmen innovative Technologien oftmals erst verzögert einsetzen, da deren Marktbedeutung und -durchdringung zunächst abgewartet wird. Die Geschwindigkeit, mit der Innovationen in Produkte umgesetzt werden, erlangt aber eine zunehmende Bedeutung als Faktor des wirtschaftlichen Erfolgs deutscher Mittelständler.



Best-Practice-Beispiele können eine wesentliche Rolle bei der notwendigen Entscheidungsfindung spielen. Denn diese Beispiele zeigen anhand konkreter und nachvollziehbarer Umsetzungen die Anwendung innovativer IuK-Technologien und ermöglichen es, den Prozess der Entscheidungsfindung im Unternehmen wirkungsvoll zu unterstützen.

Die zwei Förderinitiativen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) – „Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr“ und „Projekt PROZEUS“ – sind aufeinander abgestimmt und richten sich ausschließlich an mittelständische Unternehmen. Die enge Zusammenarbeit der beiden Projekte ermöglicht sowohl eine fundierte Information zu den vielfältigen Fragen des E-Business als auch eine weiterführende Unterstützung beim Einsatz von Standards im elektronischen Geschäftsverkehr.

Best Practice: Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr und Projekt PROZEUS

Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr

Um mittelständischen Unternehmen einen neutralen und unvoreingenommenen Ansprechpartner bei Fragen zum Thema E-Business an die Seite zu stellen, wurde im Jahr 1998 das Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr (NEG) ins Leben gerufen und von Beginn an durch das BMWi gefördert. Das NEG ist mit seinen neutralen Anlaufstellen für KMU bundesweit einzigartig.

Heute sind im NEG 25 regionale Kompetenzzentren und ein Branchenzentrum für den Handel zusammengeschlossen. Die Zentren sind u.a. bei Kammern, Technologietransfer-Einrichtungen, Forschungsinstituten oder Wirtschaftsverbänden angesiedelt und bieten folgende Leistungen an:

- › bundesweite Veranstaltungsreihen zu aktuellen Themen rund um den elektronischen Geschäftsverkehr,
- › Publikationen (wie Leitfäden und Checklisten zu E-Business-Themen), die auch online verfügbar sind,
- › Persönliche Beratung,
- › Praxisbeispiele.

Die Erfahrung hat gezeigt, dass das Angebot insbesondere von kleineren Unternehmen mit bis zu 100 Beschäftigten angenommen wird.

Allein im Jahr 2006 wurden im Netzwerk rd. 500 Veranstaltungen durchgeführt und zusammen mit den über 2.500 Ein-

zelberatungen rd. 20.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer erreicht. So nahmen beispielsweise an der bundesweiten Veranstaltungsreihe „Erfolgreiche Webseiten für Handwerk und Kleinunternehmen“ rd. 1.700 Unternehmen teil. Hinzu kommen zahlreiche Messen, auf denen die Kompetenzzentren ihr Fachwissen zur Verfügung stellen.

Auf der zentralen Plattform des Netzwerks (www.ec-net.de) stehen alle Koordinaten der regionalen Ansprechpartner, Informationen zum Thema E-Business, sämtliche Publikationen des NEG sowie ein bundesweiter Veranstaltungskalender zur Verfügung.



**Netzwerk Elektronischer
Geschäftsverkehr**



PROZEUS

E-Business funktioniert auch bei kleineren Unternehmen nicht ohne Standards. Deshalb steht seit dem Jahr 2002 die vom BMWi geförderte Initiative PROZEUS dem Mittelstand bei Fragen rund um den Einsatz von Standards zur Seite. Die Initiative zeigt unabhängig, neutral und kostenlos, wie E-Business-Einsteiger ihre Geschäftsprozesse automatisieren können und weist den Weg zu sinnvollen, rentablen und zukunftsfähigen Lösungen auf der Basis von integrierten Prozessen und etablierten E-Business-Standards.

Die Mittelstandsinitiative PROZEUS versteht sich als zentrale Anlaufstelle für Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern aus den Branchen der Industrie sowie der Konsumgüterwirtschaft und des Handels.

Im Projekt PROZEUS werden mit ausgewählten Unternehmen Referenzlösungen für den Einsatz von E-Business-Standards erarbeitet. Diese Praxisbeispiele haben schon vielen Unternehmen bei ih-

rer Entscheidung über die Verwendung von Standards geholfen.

In mittlerweile rund 60 dieser Best-Practice-Beispiele demonstriert PROZEUS, dass kleine und mittlere Unternehmen mit der Einführung von E-Business und den dazu erforderlichen Standards ihre Unternehmensprozesse zum Teil erheblich verbessern und ihre Wettbewerbsposition am Markt stärken können. Viele haben zudem neue Kunden gewonnen oder konnten aufgrund der gewonnenen E-Business-Fähigkeit alte Kunden halten. Sie verschafften sich damit einen beispielhaften Wettbewerbsvorsprung in ihrer Branche.

PROZEUS bietet neben diesen Beispielen auch noch weitere Hilfestellungen für den Einstieg ins elektronische Business an. So stehen auf der Plattform www.prozeus.de zahlreiche Broschüren, Leitfäden, Checklisten und wertvolle Informationssammlungen rund um das Thema E-Business und Standards zum Download bereit. Je nach Bedarf kann der Nutzer entweder nach Branche, nach Unternehmensbereich oder nach

Einsatzgebiet durch die für ihn wichtigen Informationen navigieren. Ein E-Business-Online-Check hilft zudem, nutzerrelevante Informationen und Angebote aus dem Gesamtangebot von PROZEUS zu filtern.

PROZEUS ist ein Verbundprojekt der GS1 Germany GmbH und des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln Consult GmbH. ■

Best Practice: Mittelstandszentrum

Allgemeine Informationen und erste Technologieberatungen wirken sensibilisierend und schaffen ein erstes grundlegendes Technologieverständnis. Sie werden von Anbietern von IT-Lösungen wie auch von Transfereinrichtungen für alle Unternehmen zur Verfügung gestellt werden. Diese Impulse sind jedoch für konkrete Projekt- und Investitionsentscheidungen – insbesondere im Mittelstand – oftmals nicht geeignet.

Das Ziel des Mittelstandszentrums am Fraunhofer IAO ist es, das Angebot von neutralen Erstinformationen und Sensibilisierungsmaßnahmen (z. B. Veranstaltungen) der Transferinitiativen zielgerichtet um mittelstandsfokussierte Instrumente zur Vermittlung anwendungsgerechter IuK-Lösungen zu ergänzen. Hiermit soll die vorhandene Lücke

zwischen der verfügbaren Erstinformation und der eigentlichen Technologie- und Maßnahmenentscheidung mittelständischer Unternehmen geschlossen werden.

Im Mittelpunkt des IAO-Mittelstandszentrums steht die konkrete Darstellung von praktischen Anwendungslösungen innovativer IuK-Technologien – ausgerichtet an den tatsächlichen Erfordernissen mittelständischer Unternehmen.

Zu den Instrumenten des IAO-Mittelstandszentrums gehören daher:

- › Lösungs-Demonstratoren,
- › Begleitung und Realisierung von Pilotprojekten zur Technologieevaluation,
- › Hilfestellung bei der organisatorischen Umsetzung,
- › IT-Mittelstandsstudien.

Das Mittelstandszentrum des IAO bietet eine neutrale Plattform zur Wissens- und Informationsvermittlung für kleine und mittelständische Unternehmen und ermöglicht es somit, die für eine Investitionsentscheidung unbedingt notwendige Grundlage unter Nutzung der ausgewiesenen Expertise der Fraunhofer IAO auf den Gebieten etwa des Dokumenten- oder Workflow-Managements, der Unternehmenssoftware, der Softwaretechnologie oder der Organisationsgestaltung zu legen. ■



Fraunhofer Institut
Arbeitswirtschaft und
Organisation

Bedeutung von IuK im Mittelstand

Der Mittelstand ist in seiner Vielfalt eine wesentliche Stütze der deutschen Wirtschaft. Dabei können die Unternehmen durch den Einsatz innovativer und auf die Belange des Mittelstands zugeschnittener Informations- und Kommunikationslösungen in die Lage versetzt werden, sowohl ihre internen Abläufe zu optimieren als auch neue Dienstleistungen auf dem Markt anzubieten. Auch wenn der deutsche Mittelstand nach Einschätzung etwa des BITKOM in den letzten drei Jahren seinen technologischen Rückstand auf Großunternehmen reduziert hat, so haben kleine und mittlere Unternehmen immer noch einen erkennbaren Nachholbedarf beim Einsatz von IuK-Technologien. Diese Tendenz wurde dabei auch in neueren Untersuchungen wie beispielsweise dem diesjährigen eBusiness Barometer¹ erneut bestätigt. So setzen nach dieser Studie beispielsweise nur 3 % der Unternehmen mit 50 bis 249 Beschäftigten RFID-Technologie ein², während dieser Anteil bei den Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten bereits 15 % beträgt³. Ein ähnliches Bild ergibt sich in dieser Studie im Bereich der Dokumenten-Management-Systeme, die von 31 % der Unternehmen mit 50 bis 249 Mitarbeitern⁴ eingesetzt

werden, während die Einsatzrate bei den Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitern bereits 58 % beträgt⁵.

Diese Zurückhaltung hinsichtlich IuK-Einsatz im deutschen Mittelstand kann dabei auf unterschiedliche Faktoren zurückgeführt werden. Ein wichtiger Aspekt ist in diesem Zusammenhang das Angebot für mittelständische Unternehmen, insbesondere im Softwarebereich. So sind zum einen sicherlich die Hersteller und Anbieter von Software in die Pflicht zu nehmen, ihre Produkte auf die Bedürfnisse des Mittelstands abzustimmen. Dabei ist aber festzuhalten, dass in den letzten Jahren von Seiten der Anbieter verstärkt Anstrengungen unternommen wurden, auf die Bedürfnisse der mittelständischen Unternehmen einzugehen.

Auf der anderen Seite ist unstrittig, dass kein Unternehmen in eine neue Technologie investiert, ohne ein umfassendes Verständnis von der Technologie und ihren Vorzügen zu haben. Das bereitet dem deutschen Mittelstand mehr Probleme als größeren Unternehmen, da mittelständische Unternehmen aufgrund ihrer Betriebsgröße gerade

im Bereich IuK häufig weniger spezialisierte Experten beschäftigen und die externe Beschaffung neutraler Informationen ein aufwändiger Prozess ist. Dies wird auch durch das aktuelle eBusiness Barometer bestätigt, wo bei der Frage nach der Schwierigkeit der Nutzung von E-Business-Standards festgehalten wird: „Im Gegensatz zu den großen Unternehmen betonen die mittleren Unternehmen das Fehlen des eigenen Know-hows sowie von Informationsquellen zu den Standards stärker.“⁶ Wird diese Informationslücke geschlossen, so ist zu erwarten, dass die Bereitschaft zur Investition in innovative IuK-Technologien steigen wird und diese Unternehmen somit dann auch in einer zunehmend globalisierten Welt eine langfristige Perspektive besitzen. ■

¹ Martzahn, G., Renner, T., Pols, A., (2007), eBusiness Barometer 2007/2008. In: BMWi, BDI, BITKOM, et al. (Hrsg.), eBusiness-Jahrbuch der deutschen Wirtschaft 2007/2008. Berlin: Wegweiser.

² Die Frage nach dem Einsatz von RFID wurde nur bei Unternehmen mit mindestens 50 Mitarbeitern erhoben.

³ Quelle: eBusiness Barometer 2007/2008, Abbildung 51, S. 32

⁴ Die Frage nach dem Einsatz von Dokumenten-Management-Systemen wurde nur bei Unternehmen mit mindestens 50 Mitarbeitern erhoben.

⁵ Quelle: eBusiness Barometer 2007/2008, Abbildung 58, S. 39

⁶ Quelle: eBusiness Barometer 2007/2008, S. 50

Herausforderungen für 2008

Diese Broschüre hat detailliert beschrieben, was die Arbeitsgruppe „luK im Mittelstand“ seit dem ersten IT-Gipfel erarbeitet hat. Hier nun wird skizziert, welche Umsetzungsschritte für das kommende Jahr anstehen.

Wie die Bestandsaufnahme ergeben hat, nutzt die überwältigende Mehrheit der mittelständischen Unternehmen heute luK- und Internet-Technologien sowie E-Business-Anwendungen, um vor allem ihre Geschäftsprozesse zu optimieren und die Kommunikation mit Kunden und Partnern zu verbessern. Nur weniger als die Hälfte der Unternehmen jedoch integriert E-Business in ihre Unternehmensstrategie. Eine Barriere hierbei ist häufig fehlendes Know-how.

Hier setzt die Planung einer Informationsplattform für mittelständische Unternehmen an, die durch qualifizierte „Informationsbroker“ ergänzt wird. Dieses kombinierte Angebot soll die Know-how-Lücke der Unternehmen kompetent und zielgruppengerecht schließen. Daraus ergibt sich folgender Aktionsplan für 2008:

- › Die Plattform lebt von ihren Inhalten, daher ist es vordringliches Ziel und Selbstverpflichtung aller Unterstützer der Plattform, praxisorientierte Inhalte wie Best-Practice-Beispiele, Fallstudien, Checklisten, Leitfäden oder Kosten-Nutzen-Rechnungen zu liefern, die den direkten Nutzen von luK-Anwendungen wie beispielsweise E-Business-Technologien in einfacher und verständlicher Weise aufzeigen.
- › Für die Plattform wird ein Betreiber gesucht, der entweder aus dem öffentlichen Bereich oder aus der Privatwirtschaft kommt. In letzterem Fall darf die Neutralität der Plattform nicht gefährdet sein. Eine Anbindung an bestehende Netzwerke, die Einbeziehung der Industrie- und Handelskammern oder auch die Beteiligung eines Verlags, der spezifische Inhalte und Portalkompetenzen beisteuern kann, sind vielversprechende Optionen.
- › Für die Informationsbroker sind Angebote für eine Qualifizierung und Verfahren zur Zertifizierung zu erarbeiten, die ihnen das Rüstzeug vermittelt und

bescheinigt, den Beratungsbedarf zur IT-Strategie der Unternehmen neutral und kompetent zu adressieren. Themen wie Netz- und IT-Sicherheit und Fragen zum Online-Recht und zum Datenaustausch mit Lieferanten und Partnern stehen dabei im Vordergrund.

Die Phase der konkreten Umsetzung beginnt dabei nicht erst 2008 – der Startschuss war vielmehr der 23. November 2007. Auf einer Veranstaltung der Arbeitsgruppe wurde bereits damit begonnen, weitere Mitstreiter für dieses Projekt zu finden. Dies wird auch 2008 eine kontinuierliche Aufgabe bleiben, um dem Bedarf mittelständischer Unternehmen praxisgerecht und kompetent Rechnung zu tragen und die Umsetzung der hier beschriebenen Konzepte weiter voranzutreiben. ■

Politischer Ausblick und Empfehlungen

luK hat für den deutschen Mittelstand eine immer stärkere Bedeutung und ist häufig entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens. Die Zahlen der letzten Studien – „Monitoring Informations- und Kommunikationswirtschaft“ sowie das „eBusiness Barometer“ – zeigen das deutlich. Darüber hinaus ist belegbar, dass mittelständische Unternehmen IT-Lösungen brauchen, die genau auf sie zugeschnitten sind. Oftmals sind die benötigten Informationen über Lösungen, Technologien, Trends oder Möglichkeiten jedoch für den Mittelständler nicht leicht zu finden und zu bewerten. Dies resultiert unter anderem aus der Vielzahl von Institutionen, Ansprechpartnern, Programmen und Projekten.

Die in dieser Broschüre zusammengestellten Analysen, Konzepte und Anregungen zeigen mögliche neue Wege auf, wie vorhandene Netzwerke und Institutionen, die Informationen und Ansprechpartner für den Mittelstand bereitstellen, intensiver und zielgerechter miteinander kommunizieren sowie Informationen akteursübergreifend bereitstellen können.

Es ist klar, dass solche Ideen nur schrittweise umzusetzen sind. Die Arbeitsgruppe spricht sich daher für zwei konkrete politische Empfehlungen aus:

1. Die Etablierung von Netzwerken sollte weiterhin durch die Bundesregierung unterstützt werden. Nur so können neue Ideen auf bestehenden Plattformen aufbauen. Die gewachsenen Strukturen, gesammelten Erfahrungen und die bestehenden Kontakte sollten langfristig weiterentwickelt und mit den von der Arbeitsgruppe erarbeiteten Maßnahmen ergänzt werden. Insbesondere das Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr, dessen Förderung 2008 ausläuft, kann durch seine Erfahrungen und die bundesweite Anbindung von Partnern einen wichtigen Kern bilden. Die Weiterführung dieses Netzwerks sollte somit über diesen Zeitpunkt hinaus sichergestellt werden.
2. Eine erfolgreiche Innovationspolitik für den Mittelstand muss den Zugang des Mittelstands zu Förderprogrammen verbessern. Das erfordert die Straffung

bestehender Innovationsprogramme, die ressortübergreifende inhaltliche Abstimmung sowie verbesserte Informationsangebote für den Mittelstand. Die IT-Mittelstandsnetzwerke und -Institutionen der Bundesregierung, der Länder, der Kammern und Verbände sowie die einzelnen Zentren an Hochschulen und bei privaten Trägern müssen den offenen Dialog suchen und verstärken. Nur im gegenseitigen Austausch kann flächendeckend und nachhaltig wirksam ein für den Mittelstand überschaubares Angebot geschaffen werden. Die Arbeitsgruppe hat mit einer Dialogveranstaltung im November eine erste Plattform geboten. Dies gilt es nun nachzuhalten.

Die IT-Gipfel-Arbeitsgruppe „luK im Mittelstand“ unterstützt diesen Dialog und möchte einen Beitrag leisten, den Mittelstand, und somit den Standort Deutschland, durch den stärkeren Einsatz von luK noch wettbewerbsfähiger zu machen. Die vorgestellten Konzepte und Ideen geben hier einen Ausblick, wie die Beratungsnetzwerke der nächsten Generation aussehen könnten! ■

Mitglieder der Arbeitsgruppe

Vorsitzender



Karl-Heinz Streibich
Vorstandsvorsitzender Software AG

Mitglieder



Heinz Paul Bonn
Vizepräsident
BITKOM



Ulrich Dietz
Vorstandsvorsitzender
GFT Technologies AG



Holger Frank
Geschäftsführer
Friedrich Sanner GmbH & Co. KG



Dr. Dieter Hüsken
Vice President of Global IT
Dürr AG



Dr. Wolfram Jost
Vorstand
IDS Scheer AG



Prof. Dr. Maria Overbeck-Larisch
Präsidentin
Hochschule Darmstadt



Max Peter
Vorstand
Econet AG



Hartmut Schauerte
Parlamentarischer Staatssekretär
Bundesminister für Wirtschaft
und Technologie



Dr. Burkhard Schwenker
CEO
Roland Berger



Prof. Dr. Dieter Spath
Institutsleiter
Fraunhofer IAO



Hans-Dieter Wysuwa
Senior Vice Präsident –
Managing Director Germany
Fujitsu Siemens Computers



Dr. Peter Zencke
Vorstand
SAP AG

Impressum

Arbeitsgruppe „luK im Mittelstand“,
Dezember 2007

VERÖFFENTLICHT VON

IT-Gipfel-Arbeitsgruppe 6
„luK im Mittelstand“

Koordination:
Norbert Eder, Software AG, Darmstadt

LAYOUT

Sams Think Special GmbH,
Gräfelfing/München

DRUCK

Fraunhofer IRB Verlag, Stuttgart

Die in diesem Magazin
veröffentlichten Artikel
repräsentieren die Meinungen der
Autoren und Institutionen.

