

# Von anderen Branchen lernen

© Bart Coenders/Stockphoto

Georg Kraus

**Die Wachstumsraten und Gewinnmargen im Softwaremarkt sinken.  
Ein Blick auf Unternehmen in anderen Branchen,  
deren Märkte schon lange „gesättigt“ sind, kann hilfreich sein.**

**D**ie europäische Softwareindustrie muss sich neuen Herausforderungen stellen - und von anderen Branchen lernen. Anhaltspunkte bieten einige Thesen und Tipps.

## **These 1: Business-Modell schlägt Softwareprodukt**

Früher ließ sich mit guter Software gutes Geld verdienen. Große komplexe Anwendungen entstanden. Wenn man heute schaut, wer die „Player“ sind, steckt in der Regel keine wirklich komplexe Software dahinter, sondern vielmehr eine Geschäftsidee, die den Markt verändert hat (Beispiel Apps-Plattform und Facebook).

**Tipp:** Entwerfen Sie für Ihre „Produkte“ attraktive Anwendungsfelder und intelligente Preis- und Vertriebsmodelle.

## **These 2: Problemlösung schlägt Anwendung**

Früher lautete die zentrale Frage beim Softwarekauf: Welche Aufgabe erleichtert mir die Software? Heute lautet die zentrale Frage: Inwieweit hilft uns die offerierte Problemlösung, unsere unternehmerischen Ziele zu erreichen?

**Tipp:** Unterstützen Sie Ihre Kunden dabei, selbst erfolgreicher zu sein. Hier haben Sie auch den Vorteil der Kundennähe und der gemeinsamen Sprache im Vergleich zu ausländischen Anbietern.

## **These 3: Business-Kompetenz schlägt IT-Kompetenz**

Früher war die Kenntnis der Software etwas Besonderes. Heute erwartet der Kunde maßgeschneiderte Problemlösungen. Und das Beherrschen der Software wird selbstverständlich vorausgesetzt. Der USP liegt zunehmend im Verständnis des Geschäfts und der Aufgabenstellungen der Kunden.

**Tipp:** Bauen Sie die nötige Business-Kompetenz in Ihren Entwickler- und Vertriebsteams auf.

## **These 4: Qualität schlägt „Speed“**

Früher akzeptierten Kunden teilweise eine Software mit gewissen „Kinderkrankheiten“. Heute erwarten sie, dass die „Problemlösung“ fehlerfrei funktioniert und ihnen den gewünschten Nutzen bringt.

**Tipp:** Werden Sie ein Markenanbieter, der für Qualität steht. Investieren Sie eher mehr als weniger in das Qualitätsmanagement.

## **These 5: Projektmanagement schlägt Organisation**

Früher spielte die Aufbauorganisation in den Unternehmen eine wichtige Rolle. Hier wurden die Aufgaben, Verantwortungen und Prozesse klar definiert. In Zeiten, in denen das Software-Entwickeln „virtuell“, firmenübergreifend und transnational erfolgt, ist ein hochprofessionelles Projektmanagement der Stellhebel für Erfolg.

**Tipp:** Führen Sie eine Projektkultur in Ihrem Unternehmen ein und qualifizieren Sie Ihre Mitarbeiter entsprechend.

## **These 6: Kultur schlägt Preis für Arbeit**

Softwareentwicklung und -vertrieb war schon immer ein Paradebeispiel für gute oder schlechte Zusammenarbeit. Wenn die Zusammenarbeit gut funktioniert, Kultur und Umgang stimmen und eine hohe Verbindlichkeit der Absprachen besteht - also die Professionalität hoch ist - stimmt meist auch der Erfolg. Unternehmenskulturbedingte Effizienzverluste zeigen sich aber immer mittelfristig. Auch wenn wir manchmal über unsere Zusammenbeitskultur stöhnen, sollte sie als Wettbewerbsvorteil weiter ausgebaut werden.

**Tipp:** Betreiben Sie eine gezielte Kulturentwicklung in Ihrer Organisation.

Dr. Georg Kraus, geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensberatung Dr. Kraus & Partner, Bruchsal, [www.kraus-und-partner.de](http://www.kraus-und-partner.de)