

Existenzgründungen in der IT-Branche

11.08.2005, 10:30 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Schappach-Marketing*

Existenzgründung in der IT - Branche Chancen und Möglichkeiten

Auf den ersten Blick sieht es in der Branche nicht sehr gut aus. Stagnierende Umsätze, Firmenschließungen und damit verbundene Entlassungen. Was geschieht hier, fragt sich der staunende Beobachter?

Es ist wohl die Realität, welche die bisher boomende Branche einholt. Eine gewisse Sättigung ist eingetreten und die großen Innovationen - der Motor der Branche - läuft nicht mehr mit der gewohnten Drehzahl.

Zunächst sollte man versuchen die Situation nüchtern und neutral zu sehen. Es ist zu erkennen, dass sich die Handelskanäle verschoben haben und ein Konzentrationsprozess in Gang gekommen ist, der einem allein operierender Händler kaum noch Chancen lässt. Vor allem im Handelsbereich mit einer statistischen Marge von etwa drei Prozent.

Auch die Krise bietet Chancen, nur andere.

Der Betriebswirtschaftler spricht von einer Wertschöpfungskette. Diese besteht in der Computerbranche aus Hardware, Software und Dienstleistungen.

Die Hardware ist eigentlich nur noch der Auslöser, der weitere gut kalkulierte Maßnahmen nach sich zieht. Deshalb ist es gleich, wer die Hardware verkauft, die Dienstleistung ist interessant.

Man sieht, dass sich nur die Parameter verschoben haben. Die Verdienstmöglichkeiten in der Computerbranche sind nach wie vor gegeben.

Früher war der Ansatz möglichst viele Rechner unter die Leute zu bringen. Inzwischen ist das Ziel erreicht. Nahezu jeder ist nun ausgestattet und mit dem Internet verbunden.

Dienstleistung lohnt sich.

Diese vorhandene Ausstattung ist nun das Betätigungsfeld für den Servicetechniker und Supporter. Da diese Rechner zum großen Teil über den Versand und über Discounter beschafft wurden, sind hier erhebliche Service- und Beratungsdefizite entstanden, die es zu beseitigen gilt.

Betrachtet man weite Teile der kleinen Unternehmen wird man feststellen, dass in diesen Firmen teilweise unverbunden, mit Einzelgeräten gearbeitet wird. Datensicherheit ist oft ein Fremdwort und es wird sich mal eben mit Office durchgehangelte, da man es nicht besser weiß.

Bei mittleren Unternehmen sieht es meistens besser aus, da diese über einen DV-Leiter verfügen. Aber auch hier bestehen Einsatzmöglichkeiten, da die Betriebsinternen DV- Verantwortlichen aus Rationalisierungsgründen ausgedünnt wurden und für ihre Aufgaben externe Hilfe benötigen.

Der größte Arbeitgeber in Deutschland sind immer noch die kleinen und mittleren Unternehmen. Es benötigt kaum Phantasie um sich vorzustellen, was für ein immenses Dienstleistungspotential in diesen schlummert

Bei den kleinen Unternehmen fehlen Vernetzungen und die damit verbundene Datensicherung. Diese Firmen benötigen die richtige Software um schneller und effektiver zu arbeiten. Das Personal ist meistens kaum ausgebildet und benötigt Schulungen in Office und den anzuschaffenden Anwendungen. Diese Firmen brauchen Beratung und schnelle Hilfe in allen Bereichen der DV-Dienstleistungen.

Die mittleren und größeren Unternehmen - mit eigenem DV-Leiter - benötigen Unterstützung um Spitzen abzufangen, für die kein eigenes Personal mehr vorhanden ist. Dies sind zum Beispiel DV-Umzüge von Abteilungen, Messenvorbereitungen und sämtliche Servicemaßnahmen, die außerhalb vom Tagesgeschäft liegen.

Für alle Bereiche der Unternehmen gilt das Sparprinzip DV-Anschaffungen zu minimieren. Die vorhandene Ausstattung

muss deshalb ausgebaut, repariert und gepflegt werden. Das ist die Chance für Dienstleistungsorientierte Unternehmen.

Ein Erfolgsrezept

Wichtig für den Erfolg, ist neben dem Markt auch der Typus des Gründers seine Vorkenntnisse und seine Fähigkeit sich anzupassen.

Das Idealprofil für den IT- Unternehmer könnte deshalb ungefähr so aussehen. 50% Technisches Wissen, 25% Betriebswirtschaft und 25% Verkaufstalent.

Der beste Techniker richtet nichts aus, wenn er vergisst Rechnungen zu schreiben oder zu schüchtern ist seine Forderungen durchzusetzen. Der kaufmännisch Orientierte wird technische Sachverhalte falsch einschätzen bzw. ausführen und sich damit Mängelrügen einhandeln. Beide werden wertvolle Chancen vergeben, wenn sie sich nicht selbst verkaufen und Bedarfs- oder Kaufsignale des Kunden nicht erkennen.

Um die angebotene Wertschöpfungskette für sich nutzen zu können, sind diese ergänzenden Fähigkeiten nötig. Man muss sich nur die möglichen Verdienstmöglichkeiten neben den Servicestunden vor Augen halten. Hardware hat zwar nur 3-5 % statistische Spanne, dafür ist Computerzubehör mit ca. 25% kalkuliert und bei Branchen-Software sind 30 % und mehr zu verdienen (dies fast nebenbei). Zur Wertschöpfungskette gehören auch begleitende Schulungen sowie Updates und Upgrades.

Der Markt ist da, wie geht man die eigene Existenz an?

Die Verwerfungen am Arbeitsmarkt haben zu Irritationen geführt. Qualifiziertes DV-Personal wurde freigesetzt und sucht neue Anstellungen. Hinzu kommen Umschulungsmaßnahmen, welche ebenfalls in den IT- Service Bereiche zielen. Der Arbeitsmarkt kann die Zahl der Bewerber jedoch nicht mehr in vollem Umfang aufnehmen. Zum Glück werden sich darüber Gedanken gemacht und Existenzgründungen als Alternative erleichtert.

Existenzgründung

Die Existenzgründung wird unterstützt durch ein Angebot an möglichen Hilfen wie Überbrückungsgeld, Coachingzuschüsse, KFW - Startkredit und je nach Bundesland und Voraussetzungen eventuell auch Fördergelder.

Vorausgesetzt, der Existenzgründer hält sich an gewisse Regeln, wird die Selbstständigkeit verübt durch die Tatsache relativ viel Geld zu verdienen, die Zeit flexibel zu gestalten und nicht zuletzt sein eigener Chef zu sein. Mitzubringen sind Tugenden, die auch als Angestellter für den Erfolg Voraussetzung sind, wie Fleiß, Lernbereitschaft und Flexibilität.

In den neunziger Jahren war es relativ einfach eine eigene Existenz als „One Men Show“ zu gründen.

Die heutige Zeit erfordert aus verschiedenen Gründen die Zugehörigkeit zu einer Vernetzung, einer Einkaufsgemeinschaft oder einer zentral organisierten Partnerorganisation.

Es kann nur erfolgreich agiert werden unter strikter Kostenersparnis, also alleine oder als Familienbetrieb im Home Office, in einem kleinen Büro oder Laden.

Weiterhin werden Informationen, Fachwissen dritter Personen, tätige Mithilfe bei größeren Aufträgen und anderes mehr benötigt werden.

Diese Punkte werden durch eine Partnerorientierte Organisation sichergestellt. Diese leistet Schulungen, zentrales Marketing, das Zuführen von Aufträgen und das Verhandeln von Konditionen.

Die vernetzte Selbstständigkeit ist deshalb die zur Zeit optimale Arbeitsweise für einen Existenzgründer. Durch die Vernetzung, werden Abteilungen und ihr Zusammenwirken eines großen leistungsfähigen Systemhauses nachgebildet, ohne dessen Nachteile wie Kosten und Leerlauf.

Die Erfolgsrate bei vernetzten Organisationen, ist im Gegensatz zu klassischen Gründungen, deshalb sehr hoch. Statistisch schaffen es 80% aller organisierten Partner. Bei Standard Gründungen ist das Verhältnis genau umgekehrt. Auch der Zeitfaktor spielt eine Rolle. Bei klassischen Gründungen dauert es mittlerweile bis zu 4 Jahre um in die Gewinnzone zu kommen. Bei unterstützten Gründungen, verkürzt sich diese Zeit auf ein bis 2 Jahre, je nach Art und Qualität der gewählten Unterstützung.

Das Ziel bestimmt den Weg

In jedem Fall ist es wichtig, bereits in der ersten Phase sich Gedanken darüber zu machen, welches Ziel angesteuert werden soll, gemäß dem Sprichwort „wo kein Ziel ist, ist auch kein Weg“.

Wie erfolgt der Start

Das Arbeitsamt, die IHK und ähnliche Institutionen, bieten Existenzgründungsberatungen an. Diese sollten in Anspruch genommen werden, um sich ein Bild zu machen. Diese Beratungen sind jedoch die Theorie und sehr allgemein gehalten. Danach kommt die Praxis. In einem Vorgespräch wird zunächst ermittelt, wo die Stärken und Schwächen liegen und welche möglichen Defizite auszuräumen sind. Die Gründung erfolgt danach in zwei bis drei Stufen.

Phase 1: Startvorbereitung

Zusammen wird die finanzielle Situation durch eine Planrechnung ermittelt und auf 3 Jahre geplant. Die eigentliche Startphase ist auf ein Jahr angelegt. Der Existenzgründer hat somit eine gewisse Vorlaufzeit und steht nicht gleich unter Druck. Resultierend aus der Planrechnung werden Beihilfen beziehungsweise eine KFW-Startfinanzierung beantragt. Danach wird ein Umsetzungsplan erarbeitet. Dieser beinhaltet sämtliche Hintergrundinformationen, welche die Kreditgeber oder Fördergeldstellen interessieren. Dies sind Art und Umfang der Tätigkeit, Zielmärkte, Marketingmaßnahmen und persönliche Informationen.

Beides zusammen, ergibt den Fahrplan und Richtschnur für die künftige, erfolgreiche Unternehmung.

Phase 2: Startschulung

In der Startschulung werden Erfahrungswerte vermittelt, Pläne erarbeitet und der Gründer wird mit sämtlichen Grundlagen und Verfahren vertraut gemacht, die ihn zu einem erfolgreichen Start befähigen. Wie z.B. Praxiserprobte Maßnahmen aus den Bereichen: Organisation, Marketing, Geschäftsführung und Strategien für den IT- Markt. Dem Teilnehmer wird ein Partnerhandbuch ausgehändigt in dem alle Themen beschrieben sind. Nach dieser Maßnahme wird dem Teilnehmer weiterer Support und Hilfestellung gewährleistet, bis die Unternehmung in den schwarzen Zahlen ist. Auf Wunsch wird der Gründer mit Kontakten und Kooperationen versehen und ist somit in der Lage, selbstständig zu arbeiten. Ergänzt durch die Adressen weiterer Gründer und zentraler Unterstützung, stellt diese Situation bereits eine Vernetzung dar, die bereits eine Reihe der beschriebenen Vorteile enthält.

Phase 3: Partnerschaft im Netz

Die dritte Phase beinhaltet variable Möglichkeiten von handfesten Kooperationen. Das heißt, das Eingehen von Partnerschaften mit einem bundesweiten Partner - Servicesystem. Dieses Vorgehen beinhaltet ein hohes Maß an Sicherheit, da Serviceaufträge zentral akquiriert und an die Partner verteilt werden.

Packen Sie es an “Wenn nicht jetzt wann sonst“.

Infos: www.schappach.de oder it-service-net.de

Der Autor

Ulrich Schappach Jahrgang 1947

1980 Einer der ersten Apple Händler in Deutschland.

18 Jahre Geschäftsführer eines IT Systemhauses in Mannheim mit bis zu 40 Mitarbeitern und Filialen.
Erfahrungen in Marketing, Vertrieb, Personal und E-Commerce.

Ab 1998 Aufnahme der Beratungstätigkeit im Bereich Franchise, Vertrieb und Marketing.

1999 Mitarbeit beim Aufbau einer Franchiseorganisationen im IT- Service Bereich und Übergabe an den Auftraggeber.

Ausbildung von Existenzgründern in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Geschäftsführung.

2001 Aufbau einer Partnerorganisation im Auftrag eines BTO Distributors. Ausbau zu einer bundesweiten IT - Service - Organisationen.

2005 Zielvorstellung: Ausbau des IT-Service-Net zu einem der führenden Serviceprovider. Entwicklung neuer Geschäftsmodelle im Bereich Service und Vertrieb für Auftraggeber.

Weitere Informationen:

Schappach-Marketing

Betreff: IT-Service-Net

68305 Mannheim

Siedlerpfad 9

Tel.: +49 621 71 86 69 0

Fax: +49 621 71 88 96 4

eMail: info@it-service-net.de

Internet: www.it-service-net.de

und www.schappach.de

Portrait

News-ID: 56741 • Views: 121 (Stand: 11.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/56741/Existenzgruendungen-in-der-IT-Branche.html>