

NEUE WEGE ZUM WACHSTUM

Regional tätige B2B-Systemhäuser müssen sich ständig nach neuen Strategien umsehen, um auch dauerhaft über ihren Kernmarkt hinauswachsen zu können.

„**Die traditionellen** Auftragsquellen kleiner B2B-Systemhäuser können eines Tages versiegen“, so Marktforscher Harald Knapstein, Inhaber des Marktforschungs- und Beratungshauses IQITS. „Dann sind klare Wachstumskonzepte erforderlich. Denn ab diesem Punkt begibt man sich in den Wettbewerb mit größeren, oft sogar landesweit bekannten Konkurrenten.“

Laut seiner Erfahrung eignen sich vier Strategien besonders, um hier Wachstumspotenziale zu erschließen: Branchen- oder Produktspezialisierung, Kooperationsverbände und Kompetenzteams. „Wer als David gegen Goliath antritt, sollte auf besondere Fähigkeiten zurückgreifen können“, rät Knapstein. „Der logischste Weg ist oft der Auf- oder Ausbau von Fachwissen über die besonderen Herausforderungen einer Branche. Das könnten, je nach Vor-

wissen, Schulen und Behörden ebenso sein wie Arztpraxen, Steuerberater oder Anwaltskanzleien.“

Als Alternative rät er zur Spezialisierung auf ein Produkt: „Im Idealfall kennt sich ein IT-Partner mit einer Lösung so gut aus, dass der Hersteller ihn guten Gewissens als Ansprechpartner empfehlen kann“, erläutert Knapstein. Als Beispiele nennt er Spezialisten für Bedrohungsabwehr und Implementierungspartner für Microsoft Azure Stack.

Jenseits der Verfeinerung eigener Qualifikationen bietet sich laut dem Marktforschungsunternehmen Teamwork an: „Ein gemeinsamer Marktauftritt macht stark“, betont Knapstein. „Viele Systemhäuser schließen sich deshalb zu einem überregionalen Verbund zusammen.“ So besteht bei-



Mehr zu IQITS:
<http://bit.ly/IQITS-IT-RX>

Harald Knapstein



spielsweise mit iTeam ein Partnernetzwerk von Systemhäusern, das deutschlandweit an 350 Standorten vertreten ist und sich auf die Erfahrung von rund 7.000 IT-Spezialisten stützt. Der Bundesverband IT-Mittelstand e.V. (BITMi) wiederum vertritt über 2.000 mittelständische IT-Unternehmen.

„**Es muss aber nicht** immer eine Kooperation auf nationaler Verbandsebene sein“, so der Marktforscher. Mitunter sei es sinnvoller, sich mit zwei, drei anderen IT-Partnern zusammenzutun, um ein schlagkräftiges, agiles Kompetenzteam zu bilden. „Welche Strategie man auch wählt“, so Knapstein, „entscheidend ist, die eigenen Stärken klar zu kommunizieren – im Web wie auch per Social Media. Idealerweise liefern Stammkunden hier die erforderlichen Referenzen.“

Ausgezeichneter IT-Lösungspartner in der Region Pforzheim: Just-IT GmbH

Auch kleinere IT-Dienstleister (weniger als achtzehn Mitarbeiter) können heute sehr erfolgreich am Markt agieren – dies zeigt das Beispiel des Pforzheimer Unternehmens Just-IT. Das Ende 2013 gegründete Systemhaus hat sich in wenigen Jahren einen exzellenten Ruf in der Region und darüber hinaus aufgebaut.

„Wenn das Hardware-Geschäft rückläufig ist, müssen sich IT-Dienstleister mehr Spezialwissen aneignen und ihr Geschäftsmodell weiterentwickeln“, sagt Alexander Biffel, geschäftsführender Gesellschafter von Just-IT. „Wir sehen heute, dass sich die IT-Anforderungen in allen Branchen verändern und integrierte digitale Lösungen gefragt sind – insbesondere auch im Gesundheitswesen. Daher haben wir ein eigenes Kompetenzteam für den Healthcare-Sektor aufgebaut.“ Just-IT bietet Kliniken und Krankenhäusern umfassende Unter-

>> Nur wenn wir unser Angebot auf die veränderten Anforderungen unserer Kunden ausrichten, bleiben wir auch in Zukunft erfolgreich.



BILD: ALEXANDER BIFFEL

Alexander Biffel, geschäftsführender Gesellschafter, Just-IT GmbH

stützung rund um das Krankenhaus-Informationssystem Orbis von Agfa Healthcare an. Die Spezialisten des Dienstleisters helfen unter anderem bei der Erstellung von Formularen und Reports, bei der Parametrierung von Funktionsmodulen und bei der laufenden Administration. Zudem übernimmt der IT-Dienstleister für einige Kunden auch das System-Monitoring sowie den kompletten Systembetrieb. Mit einer speziell angepassten Lösung lassen sich nicht nur das Orbis-Kernsystem, sondern auch Datenbanken, Schnittstellenserver und angeschlossene Subsys-

teme wie Labor und PACS überwachen. Neben fachlicher Spezialisierung legt Biffel großen Wert auf ein marktorientiertes Lösungsangebot: „Cloud-Dienste und Managed Services rücken immer mehr in den Vordergrund. Wir setzen uns daher intensiv mit den verfügbaren Lösungen auseinander und haben unter anderem einige Projekte mit Microsoft Azure und Office 365 realisiert. Auch Security-Lösungen bieten wir von Anfang an als flexible Services an. So können wir Unternehmen bedarfsgerecht bei der Digitalen Transformation unterstützen.“