

Quo Vadis IT?

Carsten Rossbach
Roland Berger Strategy Consultants

München, 14. Januar 2010

Eine **KRISE?**

Dotcom- vs. Finanzkrise,
"Peak-to-trough"

03/2000-
09/2002

09/2007-
02/2009

Aktienindex IT

-81%

-53%

**Aktienindex
alle Branchen**

-48%

-54%

- > Keine strukturellen Probleme, keine globalen Überkapazitäten
- > Entwicklung in der IT-Branche analog zur Gesamtwirtschaft
- > Insgesamt kürzerer Einbruch, Aktienkurse heute schon wieder auf Niveau von 2007

JA, aber anders!

Ein Blick auf Finnland und Deutschland: Mäßiger Rückgang, schnelle Erholung

Wachstumsraten IT-Software und Services [yoy in %]



Quelle: BITKOM; EITO

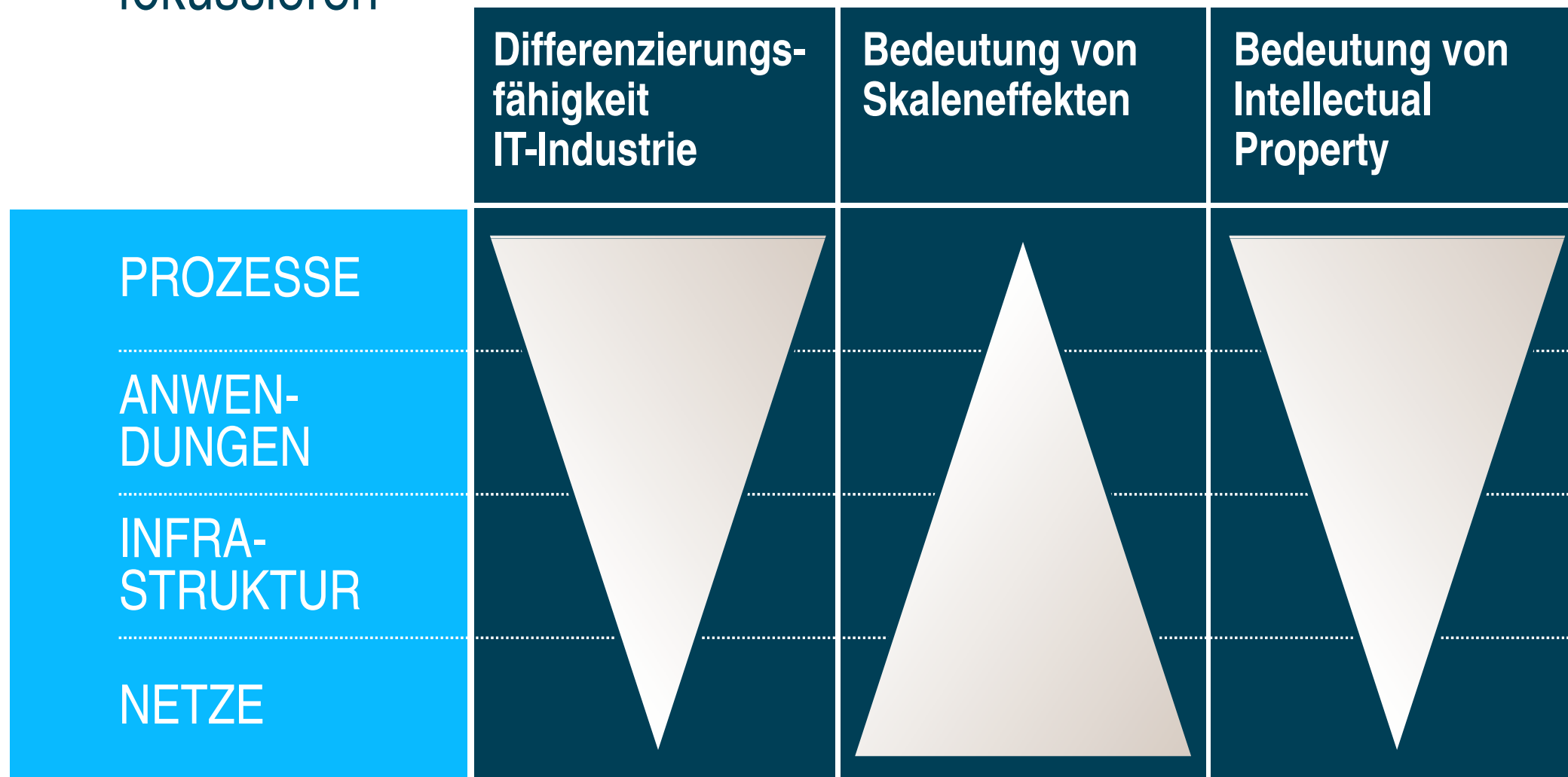
- > 2010 wächst der Markt wieder:
 - Einbruch in 2009 ist 2010 bereits verarbeitet
 - Deutscher Software- und IT-Service-Markt mit ca. 48,4 Mrd. EUR Volumen über Rekordjahr 2008
- > Wachstum in den kommenden Jahren deutlich über BIP

Fünf ERFOLGSFAKTOREN

für die **ZUKUNFT**

1. ——— Innovation – Wertschöpfung und Eintrittsbarrieren im Fokus
2. ——— Ein absolutes Muss: Qualität
3. ——— Komplexitätsreduktion als Herausforderung und Chance zugleich
4. ——— Kundenorientierung: Perspektivwechsel ist nötig
5. ——— Regulierung: staatliche Eingriffe als wichtigen Treiber des Geschäftes verstehen

INNOVATION – auf WERTSCHÖPFUNG und EINTRITTSBARRIEREN fokussieren



IT UND QUALITÄT:

KEIN WIDERSPRUCH in sich?

"The quality of software is considered important by only 40% of CIOs"



"More than 40% of all software applications are released with between one and ten critical defects"



"... results show a marked decrease in project success rates, with 32% of all projects succeeding which are delivered on time, on budget, with required features and functions"



Nachholbedarf in professioneller Qualitätssicherung

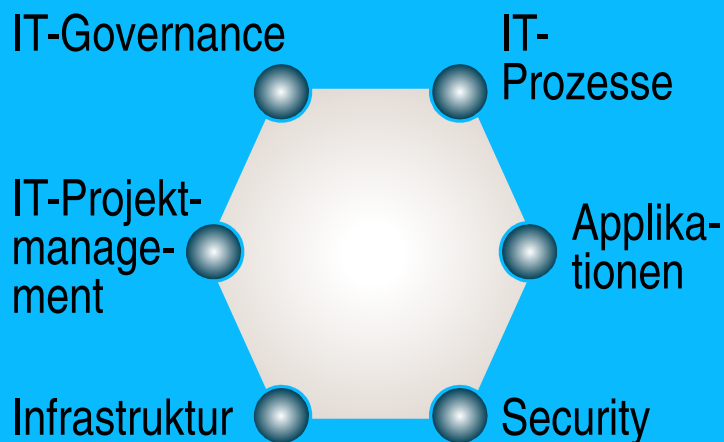
- > IT ist eine reife Industrie: Qualität in Software und IT-Services muss endlich industriellen Standards entsprechen

Schneller, billiger, flexibler und risikoloser:

KOMPLEXITÄTSREDUKTION als zentrale Herausforderung

DIE HERAUSFORDERUNG

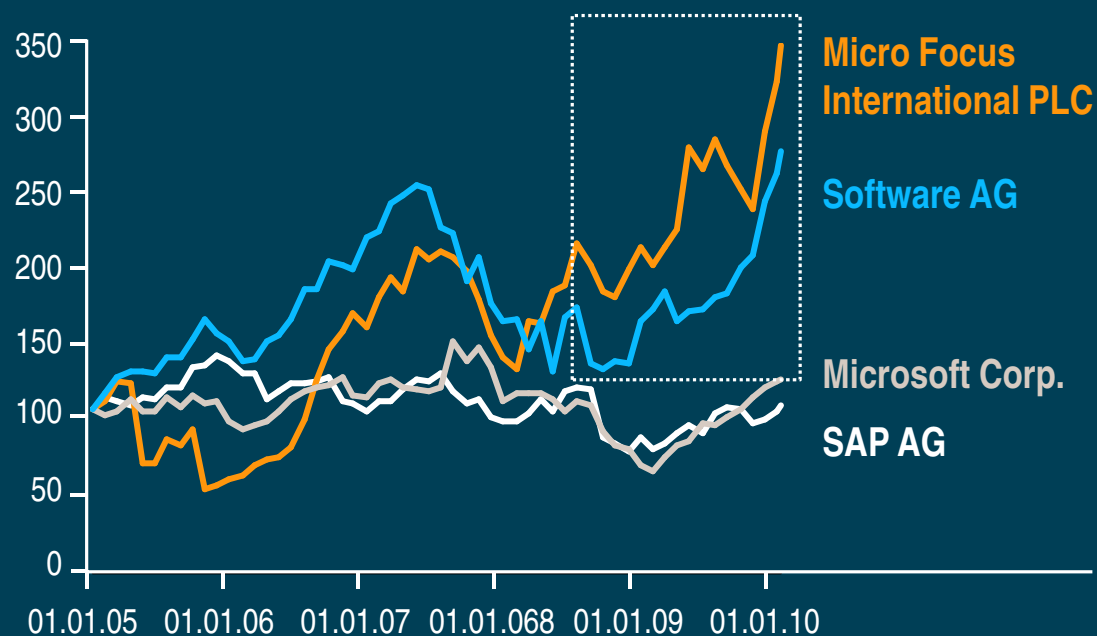
Beherrschung von Komplexität in allen Bereichen



Quelle: Bloomberg

DIE CHANCE: Hohe Potentiale für entsprechende Produkte und Services

Kursentwicklung Anbieter Infrastruktursoftware [indexiert, 2005=100]



Die IT-INDUSTRIE muss **KUNDENZENTRIERTER** werden

MARKTANGANG NEU ERFINDEN

TYPISCHER VERKAUFSANSATZ IT-Industrie

Die LÖSUNG ...

- > Erfüllt Spezifikationen
- > Bleibt im Budget
- > Geringe Total Cost of Ownership
- > Ist skalierbar, redundant und hochverfügbar
- > ...

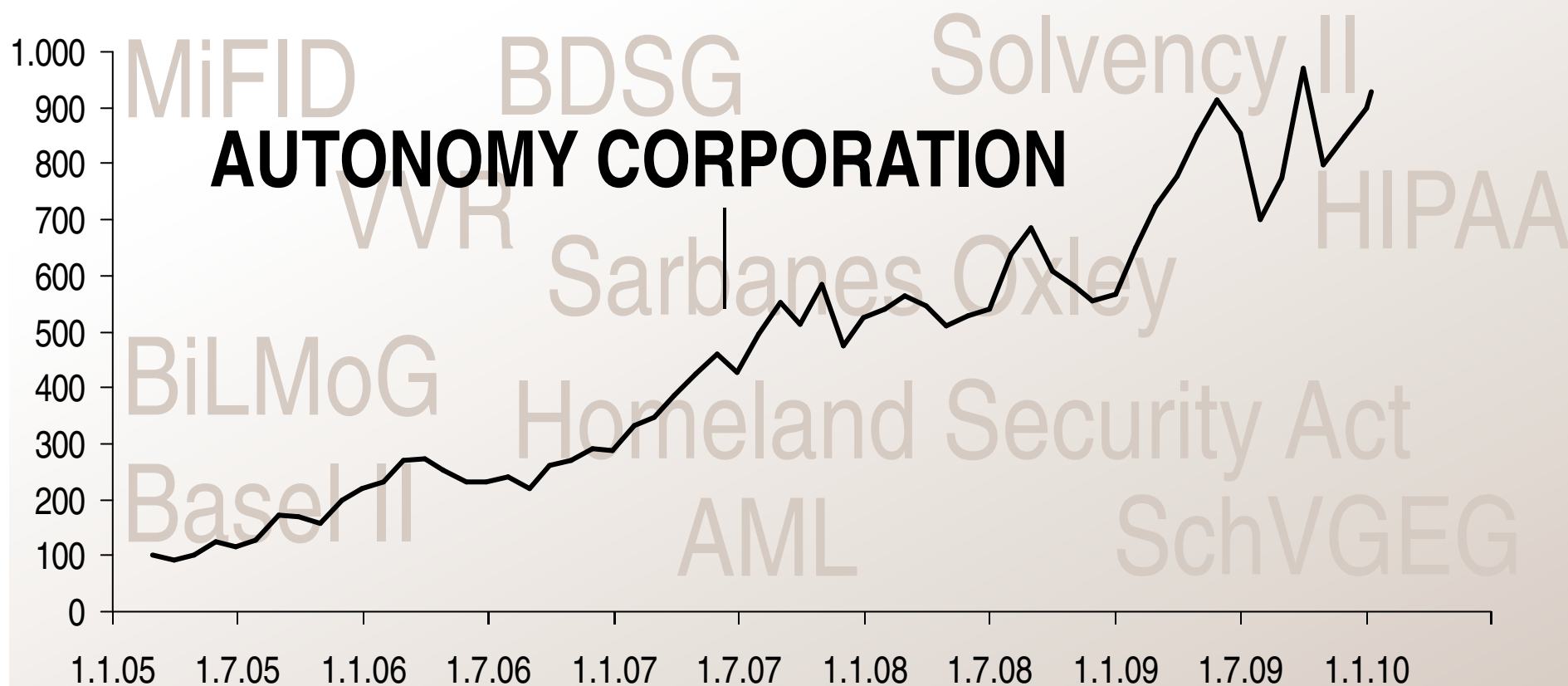
ECHTER MEHRWERT aus Kundenperspektive

- > Prozesslaufzeit verringert sich um xx%
- > Working Capital wird um xx% reduziert
- > Differenzierung gegenüber Wettbewerb durch ...
- > Neugeschäft i.H.v x-y% möglich

ABER: Innovationsführerschaft verlangt nicht "Kundenwünsche erfüllen", sondern "Kundenwünsche generieren"

Der Staat sorgt für Umsatz: Regulierung als wichtiger Treiber des Geschäftes

Gute Produkte zur richtigen Zeit: Kursentwicklung Autonomy [02/2005=100]



ERFOLGSFAKTOREN

gelten auch für

IT-Funktionen in Unternehmen ...

CIO als interner IT-Dienstleister

- > Anwendungen bereitstellen
- > Dienstleister verwalten
- > IT-Kosten managen

1. Innovation
2. Qualität
3. Komplexitäts-
reduktion
4. Kundenorientierung
5. Regulierung

CIO als Geschäftsarchitekt

- > Geschäftsmodell optimieren
- > Dialog mit anderen Funktionen
und externen Kunden
- > Prozesse betreiben
inkl. IT

VIELEN DANK
für Ihre Aufmerksamkeit

Phone: +49 69 29924 – 6318

Carsten_Rossbach@de.rolandberger.com