



Triebfeder des IT-Outsourcing

Noch zeigen sich deutsche Unternehmen zurückhaltend, wenn es um IT-Outsourcing nach China geht. Doch wer an der Entwicklung des Landes zu einem der größten Absatzmärkte für IT-Produkte teilhaben will, sollte sich bald auf den Weg machen.

VON HOLGER HAAS, DR. DONG HUANG & KUAN-LUN LEE

Fragt man Experten nach Offshoring-Ländern, zählt neben Indien und Russland immer auch China zu den Antworten. Das Land kann als Spitzen-Standort für das Outsourcing von IT-Entwicklung bezeichnet werden. Bislang sind es vornehmlich Firmen aus den USA und Japan, die den Trend erkannt haben und sich intensiv in China engagieren. Das Marktvolumen für IT-Outsourcing (ITO) und Business Process-Outsourcing (BPO) ist 2007 im Vergleich zum Vorjahr um ca. 55% auf 1,43 Mrd. US-Dollar gestiegen.

Deutsche Unternehmen jedoch agieren im ITO seltener auf dem chinesischen Markt. Risiken wie Verletzungen des geistigen Eigentums, mangelhafte Qualität oder Sprachbarrieren sind die am häufigsten genannten Einwände gegen ein Engagement in der Volksrepublik. Aller Vorbehalte zum Trotz entwickelt sich China zur entscheidenden Triebfeder im globalen IT-Outsourcing. Ein starkes Argument dafür, sich die Erfahrungen der US-Unternehmen zu eigen zu machen.

Klare Merkmale des chinesischen Markts sind günstige Preise und vielfach genannte Vorteile wie Verfügbarkeit von Ressourcen und gute Infrastruktur. Darüber hinaus gibt es weitere Aspekte, die die Stärke der chinesischen Anbieter charakterisieren.

Förderung für die Technologiebranche

Die Telekommunikations- und Informationstechnologien sowie die gesamte Outsourcing-Branche werden durch die chinesische Regierung und die einzelnen Regionen intensiv gefördert. Mehrere Sonderwirtschaftszonen bestehen bereits. So bietet beispielsweise die Region Shenzhen hohe Steuervergünstigungen und niedrige Infrastrukturkosten. Daneben werden

in zahlreichen Städten Industrieparks eingerichtet. Innerhalb dieser erfahren die Technologiefirmen eine besondere Förderung. Durch Gründung eines Offshore Development Centers mit einem chinesischen Partner besteht z. B. die Möglichkeit, die vorteilhaften Lohnkosten und die staatlichen Vergünstigungen zu nutzen, um ein Standbein in China aufzubauen.



Daneben werden die Universitäten im Bereich Naturwissenschaft und Informatik unterstützt, sodass derzeit ca. 350.000 Studienabgänger pro Jahr zur Verfügung stehen. Die für den Unternehmer erfreuliche Situation auf dem Arbeitsmarkt führt auch dazu, dass die Personalkosten im Wesentlichen konstant bleiben bzw. nur moderat steigen.

Japan und USA im Fokus der Anbieter

Chinas IT-Outsourcing-Markt ist größtenteils ein Anbietermarkt, wobei sich chinesische Firmen auf Japan und die USA konzentrieren. Aber auch Europa wird als Chance gesehen. Dort zeigt sich, dass Großbritannien und die Niederlande bereits intensiver im Offshoring agieren als Deutschland. Für deutsche Unternehmen wird es immer bedeutsamer, sich dem Trend bald zu öffnen und die Potenziale Chinas zu nutzen.

KOMPAKT

- Die Regierung und einzelne Regionen fördern die Entwicklung und Ansiedlung von Technologieunternehmen.
- Die Leistungspalette chinesischer Produktionsstätten erweitert sich. Höherwertige Segmente kommen hinzu.
- Zahl der Absolventen im IT-Bereich steigt.



Durch die steigende Inlandsnachfrage sollte der chinesische Outsourcing-Markt aber nicht nur als Anbietermarkt gesehen werden. Bereits heute haben internationale Konzerne in China investiert und generieren somit starken Unterstützungs-Bedarf, der durch chinesische Firmen weitestgehend gedeckt wird. Bereits 40% der Outsourcing-Projekte werden durch lokale Unternehmen beauftragt. Dies könnten auch Töchter deutscher Firmen sein.

Aufstieg in höherwertige Segmente

Die Leistungen der chinesischen ITO-Anbieter haben sich in den vergangenen Jahren stark weiterentwickelt, vom einfachen IT-Dienstleister zu technologisch hochwertigen Angeboten. Die Palette reicht jetzt von Localization (Anpassung von Produkten an den chine-



sischen Markt) bis zur Entwicklung von Software für China oder der Übernahme der Wartung bestehender Systeme.

Die Sorge europäischer Unternehmen um den Schutz von geistigem Eigentum wurde durch Unternehmen und Regierung erkannt. Durch entsprechende Sicherheitsmaßnahmen versucht man diesen Bedenken Rechnung zu tragen. Für deutsche IT-Firmen bieten sich Möglichkeiten beispielsweise über ein Joint-Venture-Abkommen, Produkte für den chinesischen oder globalen Markt entwickeln zu lassen. Damit zieht China auch in der Leistungsfähigkeit gegenüber Konkurrent Indien nach.

In der Vergangenheit erschwerte insbesondere der Mangel an qualifizierten Fachkräften den Aufbau von Technologieunternehmen in China. Doch angesichts steigender Absolventenzahl in den Ingenieurwissen-

schaften, wird sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt in der nahen Zukunft deutlich entspannen. Einem Bericht der Duke University North Carolina liegt die Zahlen der Studienabgänger im Bereich IT in China pro Jahr bei 350.000 Absolventen. In den USA sind es ca. 140.000 und 110.000 in Indien. Zusätzlich führt die Möglichkeit für Chinesen, auch im Ausland zu studieren, dazu, dass sie auch dort erste Berufserfahrungen sammeln. Die Spezialisten kehren mittlerweile wieder nach China zurück und starten als Unternehmer oder Manager. Solche modernen Unternehmen, in denen nur englisch gesprochen wird, sind die Aushängeschilder des chinesischen Markts. Die international ausgebildeten Experten prägen derzeit stark die Arbeitskultur und fördern die Internationalisierung.

Die Preise für einen durchschnittlich qualifizierten und erfahrenen Entwickler in China liegen derzeit bei etwa 10 Euro bis 15 Euro pro Stunde. Für Projektmanager und Mitarbeiter mit viel Erfahrung sind aber auch Stundensätze von 30 Euro bis 40 Euro möglich. Diese günstigen Sätze werden auch in

Der Shenzhen High Tech Industrial Park ist einer von 53 Hightechparks, die die besondere Unterstützung der chinesischen Regierung genießen.

absehbarer Zeit nur moderat steigen, da die Konkurrenz für die etablierten Unternehmen

permanent wächst. Außerdem trägt die vergleichsweise geringe Fluktuation wesentlich zur Preisstabilität bei.

Mit der geeigneten Strategie zum Ziel

Jeder Weg zu einem Engagement in China führt über die Definition einer geeigneten Outsourcing-Strategie. Diese sollte zum einen die Spezifika des Landes berücksichtigen und zum anderen detailliert die Erwartungen des Unternehmens zeigen. Jede Firma muss zunächst die eigene Erwartungshaltung klar definieren. Welche Ziele hat das Unternehmen innerhalb des Zuliefermarktes? Geht es nur um Entwicklung oder auch den Aufbau eines neuen Standorts, um von diesem lokale Märkte mit eigenen Produkten zu bedienen? Dazu ist zwingend erforderlich, selbstkritisch zu fragen, inwieweit das eigene Unternehmen ein anspruchsvolles Outsourcing-Projekt als Auftraggeber durchführen will. Die realistische Einschätzung der eigenen Leistungsfähigkeit und die Inanspruchnahme erfahrener, interkultureller Berater lässt die angepeilten Outsourcing-Ziele näherrücken. ...

info Unter www.fit4sourcing.com findet sich eine Plattform, die seriöse und bewertete Partner in China auflistet.

.....
Holger Haas (Leiter Outsourcing Services), Dr. Dong Huang (Berater) und Kuan-Lun Lee (China-Beauftragter), Corporate Quality Consulting GmbH, Siegburg. Kontakt: info@corporatequality.de, www.corporatequality.de