

# Nur spezialisierte IT-Reseller werden überleben

**Installationen von Soft- und Hardware, Reparaturen, Assemblierung von PCs sowie die Erstellung von Webseiten, alles für Privatkunden und Firmenkunden – bei so manchem IT-Dienstleister ist sofort ersichtlich, dass man einfach alles macht, um zu überleben.**

Sobald man das Wort «Nische» hört, denkt man an kleine Märkte, die unmöglich lukrativ sein können. Wieso sollte man sich folglich auf spezialisierte Dienstleistungen und den Vertrieb von Nischenprodukten, die in weitaus geringeren Mengen als Massenprodukte nachgefragt werden, konzentrieren?

## Wachsende Komplexität von IT-Systemen

Moderne IT-Systeme werden immer komplexer, sowohl in der Einrichtung als auch in der Instandhaltung. Während vor einigen Jahren noch ein einfacher, leicht zu installierender Server ausreichte, muss dieser heute viel höhere Sicherheitsstandards erfüllen, von überall her erreichbar sein und gleichzeitig mit dutzenden cloudbasierten Tools vernetzt und synchronisiert sein. Für die Erstellung moderner Webseiten reicht es längst nicht mehr, sich nur mit HTML und CSS auszukennen. Sogar bei Template- und Plugin-basierten Systemen wie Wordpress stösst man schnell an seine Grenzen, sobald komplexere Funktionen erwünscht sind.

Sämtliche Bereiche der Informatik werden immer komplexer und werden in Zukunft eigene Lehr- und Studiengänge haben, welche Spezialisten und nicht Generalisten hervorbringen. Als Unternehmen muss man darauf vorbereitet sein, diese Spezialisten einsetzen zu können. Dies mag zwar kurzfristig angsteinflössend wirken, da viele IT-Dienstleister ihre gesamte Geschäftsstrategie überdenken und neu ausrichten müssen. Langfristig gesehen wird dies aber dazu führen, dass der Konkurrenzkampf und Preisdruck im IT-Segment abnehmen und wieder mehr umgesetzt und verdient wird.



## Höhere Umsätze und Gewinne

Die Spezialisierung der Fachleute und Unternehmen hat zur Folge, dass die Qualität der angebotenen Dienstleistung drastisch gesteigert wird. Dies wiederum erhöht die Zufriedenheit der Kunden und bringt eine höhere Loyalität der Kunden gegenüber ihrem Dienstleister mit sich. Für spezialisierte Dienstleistung können und müssen höhere Stundensätze verrechnet werden, da auch die Fachleute entsprechend höher entlohnt werden. Mit Nischenprodukten werden weitaus höhere Margen realisiert, allerdings nur in Kombination mit entsprechenden Dienstleistungen, welche aus diesen Produkten fertige Lösungen entstehen lassen. Prozentual dürfte die Marge gleich bleiben, der verdiente Betrag in Schweizer Franken steigt aber drastisch. Anders sieht es bei spezialisierten Produkten aus. Mit diesen lassen sich auch prozentual weitaus höhere Margen erzielen.

## Starke Partnerschaften sind der Schlüssel zum Erfolg

Die immer häufiger stattfindende Vernetzung von Systemen mit lokaler Rechenleistung und anschliessender Weiterver-

arbeitung der Daten in der Cloud macht es für kleinere Anbieter fast unmöglich, alle Dienstleistungen aus einer Hand anzubieten. Das Risiko ist gross, dass diese kleineren Dienstleister von der Bildfläche verschwinden werden, wenn keine langfristigen Kooperationen mit anderen, ebenfalls spezialisierten Dienstleistern eingegangen werden.

Dabei würden auch grosse Anbieter von einer Zusammenarbeit mit kleineren Dienstleistern profitieren, da diese oftmals flexibler sind und schneller agieren können. Der wohl grösste Vorteil von kleineren Dienstleistern gegenüber grossen Anbietern liegt in der Flexibilität und Schnelligkeit, mit welcher neue Lösungen angeboten werden können. In einer Zeit, in welcher jeden Tag neue Technologien und Lösungen vorgestellt werden, sind die Kunden nicht mehr dazu bereit, Monate oder Jahre darauf zu warten, dass ihr IT-Dienstleister diese Lösung auch anbieten kann. ■

---

Prime Computer AG, 9016 St. Gallen  
 Josip Sunic  
 ☎ +41 (0)71 511 10 50  
 contact@primecomputer.ch  
 www.primcomputer.ch

---