

Sind Cloud-Lösungen eine disruptive Technologie? – Und wenn ja, welche Auswirkungen hat dies auf mittelständische IT-Unternehmer?

Clayton M. Christensen hat in seinem Buch „The Innovator`s Dilema“, das Scheitern von führenden Unternehmen untersucht u.a. in der IT Industrie. Dabei erkennt Christensen als Ursache für das Scheitern „disruptive Entwicklungen“ und erläutert den Verlauf exemplarisch in mehreren ex-post Analysen.

Diese neue Sichtweise auf die strategische Ausrichtung von mittelständischen IT-Unternehmen ist in Deutschland noch weitgehend unbekannt.

Gerade deshalb ist es interessant von diesen Erfahrungen zu partizipieren und zu untersuchen inwieweit z.B. Cloud-Lösungen zu den disruptiven Entwicklungen gehören könnte oder auch nicht.

Im Folgenden möchten wir anhand der von Christensen aufgestellten Kriterien überprüfen, ob Cloud-Lösungen eine disruptive Technologie ist.

Zur Begriffsbestimmung: Definition (Wikipedia): Eine **disruptive Technologie** ist eine Innovation, die eine bestehende Technologie, ein bestehendes Produkt oder eine bestehende Dienstleistung möglicherweise vollständig verdrängt.

Anhand Folgender 6 Kriterien wollen wir nun überprüfen, ob Cloud-Lösungen die Bedingungen erfüllt.

1. Disruptive Innovationen weisen im Vergleich zu konventionellen Produkten hinsichtlich der Anforderungen der wichtigsten Kunden zunächst deutliche Leistungsnachteile auf.

Dieser Punkt ist wohl zu bejahen, da es bisher keine umfassende Lösung cloud-basierend gibt.

2. Disruptive Innovationen haben andererseits deutliche Vorteile bei anderen neuen Kriterien die zunächst nur bei einer kleinen Randgruppe von Kunden von Bedeutung sind. Sie sind meist billiger einfacher und kleiner.

In den einzelnen Disziplinen wie z.B. CRM oder Projektmanagementlösungen weisen einzelne Produkte schon eine Markt- und Funktionsvielfalt auf, die mit den etablierten Lösungen auf gleicher Höhe liegen oder gar übertreffen, weil sie cloud-basierend sind.

3. Der Markt und/oder die Produkthanwendung sind anfangs in aller Regel nicht klar zu bestimmen

Auch dieser Punkt muß aus unserer Sicht auch eindeutig bejaht werden, denn die Einbindung aller neuen Technologien von Mobiles, Tablets etc. lässt keine eindeutige Marktdefinition zu.

4. Für etablierte Unternehmen sind disruptive Innovationen zunächst uninteressant, da sich ihre wichtigen Kunden dafür nicht interessieren

Dieser Punkt ist aus unserer Sicht nicht einfach zu bejahen, denn alle großen Hersteller bewegen sich mehr oder minder schnell in Richtung Cloud.

Interessanterweise gibt es eine „Gruppe“ von mittelständischen IT-Unternehmern die, die Cloud als nur eine von vielen „Säuen“ sehen die zyklisch „durchs Dorf getrieben werden“.

Insofern stellt sich die Frage, ob gerade mittelständische IT-Unternehmen die Verlierer in der Cloudtechnologie sein werden?

Die Berater und Partner der connexxa konnten in den letzten Jahren feststellen, dass sich nicht wie angenommen die Anzahl der Marktteilnehmer z.B. im ERP-Markt reduziert (aufgrund der Marktreife), sondern eher noch breiter durch Neugründungen (cloud-basiert) aufstellt.

5. Disruptive Innovationen erlangen in der Folge dramatische Produktverbesserungen, sodass auch die Anforderungen im Kernmarkt erfüllt werden

Auch dieser Punkt muss eindeutig bejaht werden. Es gibt inzwischen hervorragende Cloud-Lösungen z.B. Warenwirtschafts-/Kassenlösungen die cloud-basiert bei großen Filialisten inzwischen seit Jahren erfolgreich eingesetzt werden, zu einem Preis-/Leistungsverhältnis, dass weit unter dem bestehender Lösungen nach alter Technologie liegt.

Genau in diesem Punkt wird klar, dass die Ergebnisse von Christensen nicht in komplexen und stark differenzierten Märkten (wie z.B. ERP) so einfach anzuwenden ist.

Die Märkte befinden sich sozusagen in unterschiedlichen „Reifegraden“ und Zuständen zu den Wettbewerbern.

Als solche wird die disruptive Entwicklung somit zur ernststen Bedrohung für die bestehende Technologie und damit für die mittelständischen Marktteilnehmer.

Als Strategieberater empfehlen wir IT-Unternehmer, Cloud-Lösungen und deren Markt genauer und mit der Brille von „Christensen“ zu betrachten und zu analysieren.

Analysen haben ermittelt, dass 39% der kleinen und mittelständischen Unternehmen bis 250 Mitarbeiter den Einsatz von Cloud-Lösungen in den nächsten 3 Jahren planen. Ein enormes Wachstums- und Risiko- /-potential gerade für mittelständische IT-Unternehmen.

Die connexxa Services Europe Ltd. gegründet 2004, berät ausschließlich IT-Unternehmer in den Fragen des Unternehmensverkaufs, Unternehmenszukaufs, Unternehmensneuausrichtung und der Vertriebsstrategie.

In vielen Projekten hat die connexxa IT-Unternehmer auf einen Unternehmensverkauf und/oder -zukauf vorbereitet und beim Verkauf/Zukauf begleitet bzw. unterstützt.

Der Gründer der connexxa Herr Dipl. Kfm. Andreas Barthel war selbst Geschäftsführer eines mittelständischen Softwareunternehmens und kennt den IT-Markt.

connexxa Services Europe Ltd.
Rödelheimer Bahnweg 21
60489 Frankfurt
www.connexxa.de
barthel@connexxa.de
Dipl.Kfm. Andreas Barthel
Tel.: 069 978 488-33