

Mittelstand kappt IT-Budgets

Kleine Software-Unternehmen leiden unter sinkenden Aufträgen auf regionalen Märkten

JENS KOENEN | FRANKFURT

Die weltweite Krise belastet immer stärker auch die mittelständischen IT-Firmen. Das zeigt der Blick auf die aktuellen Bilanzen der Unternehmen. So berichtete der IT-Vermieter **Grenkeleasing** unlängst von einem schwächeren Neugeschäft. Die mittelständischen Kunden würden gezielter auswählen. Zuvor hatte der IT-Dienstleister **Bechtle** Kurzarbeit für einen Standort angemeldet und prüft dies für einen weiteren Standort. Auch der SAP-Dienstleister **All for one** berichtet von einer Zurückhaltung der Kunden.

Die mittelgroßen IT-Anbieter sind häufig auf regionalen Märkten unterwegs und richten ihr Angebot wiederum an mittelständische Kunden. Diese reagieren auf Krisen erfahrungsgemäß nicht ganz so hektisch wie mancher börsennotierte Konzern. Doch das ändert sich nun. „Sichergeglaubte und bereits budgetierte Aufträge scheitern an der allerletzten Unterschrift“, sagt Thomas Steckenborn, Gründer und Vorstandschef des Mannheimer IT-Dienstleisters **Cema AG**. „Ich gehe davon aus, dass der Umsatz der IT-Anbieter in diesem Jahr zwischen zehn und 30 Prozent fallen wird.“

Dafür sprechen auch die jüngsten Prognosen etablierter Marktforscher wie der Gartner Group. Sie erwarten, dass die IT-Ausgaben im laufenden Jahr um 3,8 Prozent sinken werden, wobei selbst die bis vor kurzem noch sehr stabil laufenden Bereiche Software und IT-Dienstleistungen betroffen sind. Am schlimmsten wird der Einbruch bei Hardware sein. „Der Rückgang der IT-Ausgaben wird deutlicher sein als der um 2,1 Prozent im Jahr 2001, als die Dot-com-Blase geplatzt ist“, glaubt Gartner-Analyst Richard Gordon.

Selbst der hohe Auftragsbestand sichert die Firmen nicht mehr ab: „Die Gefahr, dass selbst sicher geglaubte Aufträge kurz vor der Unterschrift auf Eis gelegt werden, ist eindeutig gestiegen, so dass wir verstärkt Verschiebungen von Projekten spüren“, beschreibt Lars Landwehrkamp, Vorstandschef des SAP-Partnerunternehmens **All for one** die Situation. „Die Projekte sind damit nicht weg, werden aber erst später kommen. Im SAP-Neukundenge-

schäft könnte es durchaus einen Rückgang um die 30 Prozent gegenüber dem Rekordjahr 2008 geben.“

Auch das Systemhaus **Bechtle** spürt Zurückhaltung. „Wir werden nicht umhin kommen, die Kosten in allen Bereichen zu überprüfen“, stimmte Thomas Olemotz, Chef von **Bechtle**, jüngst die Belegschaft und Anteilseigner auf schwierigere Zeiten ein. „Es sind viele langfristige Verträge, die zwar aus Sicht des Kunden notwendig sind, die aber verschoben werden“, ergänzt ein Sprecher.

Gerade die zu Beginn der Krise als Trumpf angesehene regionale Ausrichtung vieler mittelständischer IT-Anbieter wird wegen der Dauer der Krise zunehmend zum Risiko. „Es gibt bei uns Systemhäuser, die hängen stark an nur einem Kunden und einer Branche. Wenn es dort dauerhaft schlecht läuft, ist das deutlich zu spüren“, heißt es bei **Bechtle**.

Dennoch bleiben die mittelständischen IT-Anbieter aktiv. „Wir bekommen auch in dieser Zeit noch große Aufträge. Wir werden unser Ziel eines Umsatzwachstums von 15 Prozent in diesem Jahr erreichen“, prognostiziert etwa Steckenborn von **Cema**. **Bechtle** wiederum setzt auf den öffentlichen Sektor, „in dem wir doppelt so viele Aufträge in Vorbereitung haben wie in der Vergangenheit“, betont der Sprecher.

Die Manager von **All for one** freuen sich über den rechtzeitigen Aufbau des Outsourcing-Geschäfts. „Zum Glück sind mittlerweile ein Drittel unseres Umsatzes wiederkehrende Erlöse etwa aus der Wartung oder dem Outsourcing. Und gerade beim Outsourcing steigt die Nachfrage im Mittelstand“, sagt Landwehrkamp. Deshalb werde sein Unternehmen 2009 gegen den Trend leicht wachsen können.

Und auch, wenn die mittelständischen Kunden intensiver auf die Kosten schauen: Die IT-Anbieter sind davon überzeugt, dass dies immer noch in geringerem Ausmaß geschieht als bei den Großunternehmen. „Die Konzerne treten in Krisen von heute auf morgen und viel stärker auf die Bremse. Eine durch den Eigentümer geführte mittelständische Firma denkt langfristiger“, sagt Landwehrkamp.