

# Niedrige Kosten als Zugabe

## Immer mehr IT-Unternehmen aus der GUS gründen Tochterfirmen in Kundennähe

Während russische Unternehmen in der Regel als Kunden von ausländischen Anbietern umworben werden, läuft das Geschäft im IT-Bereich anders: Russische Firmen sind die Verkäufer. Um ihre Dienstleistungen in Westeuropa an den Mann zu bringen, müssen sie die Märkte im Westen bearbeiten. Die Gründung von Tochterunternehmen gehört dazu, denn die Nähe zum Kunden ist in dieser Branche die Voraussetzung für erfolgreiche Geschäfte. Die Bundesrepublik gilt nach Großbritannien als wichtigster Standort für die Erschließung des europäischen Marktes.

Die LANIT Group (Laboratory of New International Technologies) ist mit einem Jahresumsatz von mehr als einer Milliarde US-Dollar das zweitgrößte IT-Unternehmen Russlands. 1989 in Moskau gegründet folgte schon bald die Eröffnung einer deutschen Tochter. „Der deutsche Markt ist für russische Unternehmen einer der wichtigsten Märkte. Anders als bei den indischen IT-Outsourcingern, die den US-Markt als wichtigsten Markt im Blick haben“, sagt Herbert K. Stupal, Direktor Westeuropa der LANIT International in Geretsried.

Obwohl in Russland gewaltige Zuwachsraten im IT-Bereich erzielt werden – in absoluten Zahlen lässt sich mit IT-Dienstleistungen in Westeuropa ein Vielfaches verdienen. So scheuen russische Firmen keine Kosten, um sich in Deutschland zu etablieren. „Wir sind mit Deutschland gut im Geschäft, dementsprechend müssen wir unsere Präsenz verstärken, auch wenn das nicht ganz preiswert ist.“ LANIT weiß in Deutschland die Nähe zum Kunden, die damit verbundene schnelle Reaktionsfähigkeit auf explizite Wünsche, ähnliche Prozessabläufe und kulturelle Bedingungen zu schätzen. Insgesamt arbeiten bei LANIT 1.500 Entwickler. Die Referenzliste des Unternehmens ist lang. In Mittel- und Osteuropa gehört fast jede Bank und jede Regierung zum Kundenstamm von LANIT.

Für russische Unternehmen ist die Nähe zum Kunden auch wichtig, um die neu geschaffene Vertrauensbasis zu stabilisieren. Nach der Realisierung einzelner Projekte folgt logisch die Gründung einer Tochtergesellschaft. Gründungen von Joint-Venture-Unter-



Spezialisten von Reksoft. Das russische IT-Unternehmen realisiert 25 Prozent seiner Einnahmen mit deutschen Kunden.

nehmen waren in der Vergangenheit weniger verbreitet. „Joint Ventures mit deutschen IT-Unternehmen sind in der Evaluierung, aber noch nicht abgeschlossen“, bekräftigt Stupal.

### IT-Unternehmen ohne Grenzen

Nicht allein russische Unternehmen bemühen sich um den deutschen IKT-Markt. Auch die belarussische IBA Information Technology GmbH, Minsk, ist seit dem Jahr 2000 mit einer Vertretung in Wegberg-Dalheim ansässig. Die IBA Group realisiert heute 32,5 Prozent der Umsätze mit Deutschland, 20,2 Prozent mit den USA und 11,9 Prozent in Belarus. Belarus war zu Zeiten der Sowjetunion die IT-Schmiede, 60 Prozent der IT-Dienstleistungen kamen aus der ehemaligen Sowjetrepublik. Daraus hat sich eine starke Community entwickelt, die heute mit Zentren wie Moskau, St. Petersburg und Nowosibirsk durchaus konkurrieren kann.

Die IBA Group entstand 1993 aus der Minsker Produktionsvereinigung der Rechentechnik und dem Forschungsinstitut für Computer. In diesen beiden Unternehmen wurde die Hälfte aller sowjetischen Computer produziert. „Heute realisieren wir weniger als fünf Prozent unseres Umsatzes mit Russland“, sagt PR-Managerin Irina Kiptikova. IBA International Technology Group gehört heute in Mittel- und Osteuropa mit mehr als eintausend Mitarbeitern zu den Großen der Branche. Sie entwickelt, implementiert und wartet IT-Lösungen. Ebenso wie bei LANIT kann das Unternehmen alles, was Rang und Namen hat in der Branche, als Kunden vorweisen. Die Qualitätskontrolle erfolgt nach internationalen Standards.

Auch die russische RD-Software GmbH bearbeitet den europäischen Markt über ihre deutsche Tochterfirma. Das ganze Unternehmen wurde 1997 in St. Petersburg mit dem Schwerpunkt Softwaredevelopment für den deutschen Markt gegründet, vier Jahre später folgte die Niederlassung in Karlsruhe. Denis Assanbajew, heute Geschäftsführer der RD-Software GmbH, hat an der Universität Karlsruhe studiert. Nicht der Kostenfaktor brachte ihn dazu, nach Abschluss seines Studiums die Kooperation im IT-Bereich zwischen Deutschland und Russland voranzutreiben, sondern das Know-how der dortigen Partner. „Der Kostenfaktor ist immer noch ein kleines Extra“, sagt Assanbajew.

Reksoft, 1991 in St. Petersburg gegründet, startete die Deutschland-Beziehungen im Jahr 2000 mit einem großen Auftrag von Alcatel. „Zu dieser Zeit war es nur logisch, dass wir unsere Verkaufsabteilung von der Schweiz, wo wir bisher das meiste Geschäft generiert hatten, nach Deutschland verlagerten“, sagt Swetlana Wronskaja, Kommunikationsmanagerin bei Reksoft. 2006 realisierte das Unternehmen 25 Prozent seiner Einnahmen mit deutschen Kunden. „Wir fühlen, dass deutsche Firmen ihre IT-Dienstleistungen in den nächsten zwei bis drei Jahren sehr konsequent auslagern werden, insofern ist Reksoft mit seiner Tochterfirma in München am richtigen Platz.“ Die Schweiz, Dänemark, Finnland und Belgien, all die europäischen Länder, in denen Reksoft heute Partner hat, werden von Russland aus bearbeitet. Nur Deutschland und Schweden verdienen eigene Töchter. Nein, sagt Wronskaja, Russland werde im Kostenbereich nie mit Indien konkurrieren können. Aber die Kombination von hervorragenden Entwicklern und der Fähigkeit des kreativen Denkens sowie der starke technische Hintergrund der russischen Mitarbeiter würden Russland in die Lage versetzen, besser als jedes andere Land Forschung und Entwicklung voranzutreiben. Hinzu komme die mentale Nähe zwischen Kunde und Auftragnehmer in Europa. Die vielen Firmen, die Mittel- und Osteuropa als Outsourcing-Destination gewählt haben, seien hierfür der beste Beweis. JF

[www.van-belt-spedition.de](http://www.van-belt-spedition.de)