



Das IT-Wunder Indien – Doch wie lange noch?

Erscheinungsdatum: 2011-08
Themen: IT, Operations

Indien ist seit Anfang der 90er Jahre IT Outsourcing Ziel vieler großer IT-Konzerne weltweit. Es waren insbesondere die Kostenunterschiede, die Unternehmen dazu bewegt haben, Teile ihrer Operations nach Indien zu verlagern. Heute sehen wir ein anderes Bild, denn der dynamische Subkontinent entwickelt sich weiter. Günstige, hochqualifizierte Personalressourcen werden knapp und dadurch teuer. Dies liegt auch daran, dass alle großen Player dicht gedrängt in Business Parks im direkten Wettbewerb stehen. Die Frage ist, was bewegt ausländische IT Giganten heute Geschäftsprozesse nach Indien auszulagern und welche Zukunft bietet Ihnen Indien als Wirtschaftsstandort.

Wenn man heute den Customer Service großer global agierender Unternehmen telefonisch kontaktiert, kommt es nicht selten vor, dass ein Call Center Agent am anderen Ende der Welt mit amerikanischem Small Talk antwortet. Der Subkontinent Indien ist bekannt für seine Call Center in Mumbai, Delhi und Bangalore, die Serviceleistungen „Just in Time“ weltweit exportieren. Dies gilt als revolutioniertes ökonomisches Denken, denn Services waren vor einigen Jahren in Praxis und Theorie non-tradeable. Heute gilt die Auslagerung von Geschäftsprozessen an das andere Ende der Welt als marktübliche Methode der Effizienzsteigerung in Unternehmen.

Die indische IT- Industrie deckt jedoch weitere Bereiche als nur Call Center Operations ab. In 2011 erwartet die NASSCOM¹ ein indisches IT/ Business Process Outsourcing (BPO)-Marktvolumen von 88,1 Milliarden US Dollar, wobei geschätzte 59 Milliarden US Dollar rein durch Exporte erzielt werden sollen. Somit behauptet der Subkontinent mit rund 55 Prozent den Globalen Sourcing Markt.

Jedoch werden immer mehr Stimmen laut, dass die Wettbewerbsfähigkeit der indischen IT/ BPO-Industrie insbesondere durch Talentemangel und der damit verbundenen Gehaltsinflation begrenzt wird. Hinzu kommt, dass aufstrebende Entwicklungsländer wie die Philippinen, Malaysia, Ungarn oder Brasilien auf den Markt drängen. Deshalb stellt sich die Frage: Wie wettbewerbsfähig ist der indische IT Markt?

Festzustellen ist zunächst, dass Indien mit einer Population von 1,3 Milliarden Menschen und zahlreichen Engineering- und Computer Science Bildungsinstituten den wichtigsten Inputfaktor für die IT-Outsourcing Industrie bedient, nämlich viele qualifizierte Arbeitskräfte. Diese weisen meist relativ gute Englischkenntnisse auf, wodurch direkter Kundenkontakt im englischsprachigen Raum möglich ist. Allerdings entspricht nur ein geringer Teil der qualifizierten Arbeitskräfte den Anforderungen der meist ausländischen IT-Firmen, wie IBM, Cisco Systems, Dell, Google oder Microsoft, die sich in den 90er Jahren nach den wirtschaftspolitischen Reformen niedergelassen haben, nachdem die indische Regierung internal Foreign Direct Investment (FDI) zuließ. Dies führte zu einem stark wachsendem IT-Outsourcing/ BPO Markt, da die ausländischen IT Giganten günstige Input Faktoren wie Personal in Indien vorfanden. Doch gerade durch den stetig wachsenden IT-Outsourcing/ BPO Exportsektor sind Talente/ Graduierte knapp geworden. Zudem müssen weniger sozial und fachlich kompetente Graduierte, auf die ausländische Unternehmen durch diese Knappheit mittlerweile zugreifen müssen, durch teure Trainingsmaßnahmen in die Firmenkultur der IT-Giganten integriert werden. Der Preisdruck wird insbesondere durch die IndustrieCluster Bangalore, Delhi und Mumbai verstärkt, wo die bevorzugten Engineering Colleges angesiedelt sind.

Wenn es um die Wettbewerbsfähigkeit der indischen IT/ BPO Industrie geht, spielen insbesondere Cluster eine wichtige Rolle. Das Größte seiner Art ist Bangalore. Es entstand einst durch die Präsenz militärischer Forschungsinstitute und -initiativen des STPI², das Business und Technologie-Parks errichtete, um vor allem ausländische IT-Firmen nach Indien zu locken. Heute gibt es zahlreiche Business Parks in Bangalore. Interessant dabei ist, dass Wettbewerber auf engstem Raum operieren. Dabei kann und soll Wissensaustausch durch „Cafeteria Effekte“ nicht verhindert werden. Clustereffekte stärken die Industrie als Ganzes. Innovatives Wissen kann somit gemeinschaftlich genutzt werden, vorausgesetzt man ist Teil dieser Gemeinschaft. Das Beispiel Indien beweist, dass hoher Wettbewerb innerhalb eines Clusters die Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Clusterunternehmen im globalen Markt stärken kann.

Die Motivation ausländischer IT Firmen, in Indien zu operieren, war anfänglich fast ausschließlich kostengetrieben. Hinzu kommt, dass die hohe Konkurrenz in Clustern die Motivation sich ständig weiterzuentwickeln stärkt, um Innovation durch Produktivitätssteigerung voranzutreiben sowie Innovationen von Wettbewerbern zu imitieren. Dies ist insbesondere angesichts der inflationären Entwicklung notwendig. Folglich bedeutet dies auch, dass Wettbewerber, die nicht Teil dieser Cluster sind, langfristig einen strategischen globalen Wettbewerbsnachteil haben werden. Dies bindet Marktteilnehmer insbesondere in den knowledgeintensiven Businessbereichen an solche Cluster.

Indien ist sehr stark exportorientiert. Die Dienstleistungen werden größtenteils in die USA, nach Europa, Japan sowie Australien exportiert. Die nationale Nachfrage ist zum jetzigen Zeitpunkt noch beschränkt. Jedoch nimmt die IT/ BPO-Industrie in Indien eine Rolle als wirtschaftlicher Entwicklungshelfer ein. Daraus entwickeln sich vorgelagerte, aber auch neue nachgelagerte Industrien wie z.B. die Bio-Tech Industrie, welche nationalen Markt wiederum weiterentwickelt. Damit diese Entwicklung nicht an Schwung verliert, müssen sich Unternehmen ständig weiterentwickeln und ihre Geschäftsmodelle ständig anpassen bzw. neu definieren. Wenn am Anfang dieser Entwicklung fast ausschließlich Kosten Indiens Wettbewerbsvorteil definieren bekommen Knowledge und Skills mit voranschreitender Entwicklung eine wichtigere Rolle.

Auch wenn Indien aufkommenden Wettbewerbern wie Brasilien gegenübersteht, sind Ökonomen der Meinung, dass der Subkontinent selbst in einem Worst Case Szenario in 2020 ca. 40 Prozent des Global Sourcing Marktes einnehmen wird. Dies würde durch das starke Marktwachstum absolut rund 180 Milliarden Dollar ausmachen. Verglichen mit den heutigen 88 Milliarden US Dollar würde sich in diesem Fall Indiens Marktvolumen mehr als verdoppeln.

Der Fokus auf Innovation durch (Weiter)-Entwicklung von Skills, Assets und Geschäftsmodellen könnte Indien seinen Marktanteil in einem stark wachsenden Global Sourcing Markt halten. Zudem bietet der nationale indische Wirtschaftsmarkt ein nicht wegzudenkendes Potenzial. Andere Entwicklungsländer, welche den Rang Indiens streitig zu machen scheinen, werden sich in einer anderen Entwicklungsphase befinden und spielen deshalb eine strategisch andere Rolle.

Die Herausforderung wird jedoch weiterhin sein, Graduate Sourcing Pools in den Tier 2/3 Städten für die IT-Industrie zu fördern. Dies würde nicht nur zusätzlich hochqualifizierte Arbeitskräfte hervorbringen, sondern auch den Preisdruck von den großen IT-Clustern nehmen.

Unternehmerische Herausforderungen.

Global agierende Unternehmen sollten das Portfolio ihrer zu verlagernden Operations ständig im Auge behalten. Es ist wichtig, zu wissen, welche Teile der Operations wohin verlagert werden. Da sich Outsourcing Destinationen wie Indien ständig weiterentwickeln, verändern sich vor allem vorherrschende Input-Faktor-Kosten (Personal, Real-Estate). Das bedeutet aber auch, dass Unternehmen für strategisch weniger relevanter Operations nach neuen Outsourcing-Destinationen Ausschau halten müssen. Dazu stehen Philippinen, Ungarn und Brasilien mit niedrigen Personal Input-Faktor Kosten und qualifizierten Arbeitskräften als „Indien Nachfolger“ relativ hoch im Kurs. Weiterhin zeigt uns das Beispiel Indien, dass lokaler Wettbewerb die eigene Position im Globalen Bild stärken kann., wenn man sich diesem stellt.

¹ National Association of Software and Services Companies – die in Indien zuständige Handelskammer für Software

² STPI – Software Technology Parks of India

Die Moonroc Advisory Partners GmbH ist eine führende Management- und Strategieberatungs-Boutique. Unser Beratungsspektrum ist ganzheitlich. Es umfasst sowohl die Unterstützung von Unternehmen bei zentralen strategischen Weichenstellungen als auch die Begleitung von operativen Führungs- und Umsetzungsherausforderungen.

Im Mittelpunkt steht der nachhaltige Kundenerfolg und die Verbesserung der Wettbewerbsposition. Wir setzen dabei stets auf differenzierende Strategien. Unsere Berater kennzeichnet Ihr führendes fachliches Know-how, langjährige operative Berufserfahrung und die Fähigkeit, innovative Strategien zu entwickeln und umzusetzen.



MOONROC
ADVISORY PARTNERS

Moonroc Advisory Partners GmbH
Bauerstrasse 26
80796 München
E-Mail: [company\(at\)moonroc.de](mailto:company(at)moonroc.de)
Internet: www.moonroc.de