



Dipl.-Ing. Stefan Grünwald

Thesen der IT-Branche im B2C-Kontext

Dem in der Heftrubrik verankerten Thema (Trends) folgend, will ich in dieser Ausgabe einen Blick auf die Gegenwart der IKT-Branche (Informations- und Kommunikationstechnik) wagen und dazu einen Blick in die Vergangenheit werfen. Dazu sei mir ein kurzer Streifzug durch die berühmtesten Thesen der IT-Branche gestattet. Klassiker wie: „Es gibt keinen Grund, warum irgend jemand einen Computer in seinem Haus wollen würde.“ (Ken Olson, Präsident, Vorsitzender und Gründer von Digital Equipment Corp., 1977), „640 KB [RAM] sollten genug für jedermann sein.“ (Bill Gates, 1981) oder „OS/2 wird die Plattform der 90er werden.“ (Bill Gates, 1989) klingen nach heutigen Maßstäben belustigend, müssen aber im damaligen Kontext gesehen werden. Sie zeigen jedoch eindrucksvoll, dass es selbst für die Chefs von Weltkonzernen äußerst schwierig ist, einen realistischen Blick in die Zukunft zu wagen.

Aus der Sicht von Systemherstellern in „Consumermärkten“ dürfte auch interessant sein, dass sich immer jenes Computersystem durchgesetzt hat, welches die qualitativ hochwertigsten Spiele (und Anwendungssoftware) mit einer kritischen Masse geboten hat (z.B. Commodore 64, Amiga, PC). All diesen Systemen ist gemeinsam, dass sie technologisch nicht die Meilensteine ihrer Zeit repräsentierten. Wo wir auch schon beim nächsten „Gesetz“ der In-

formationstechnologie gelandet wären: Es setzt sich niemals die hochwertigste Technologie am Markt durch. Auch dazu gibt es unzählige Beispiele (MacOS vs. DOS; OS/2 vs. Windows, ...). Nach letzterer Gesetzmäßigkeit müsste eigentlich UMTS ein Renner werden ;-). Bei UMTS trifft aber ein kürzlich geäußerter Spruch den Nagel auf den Kopf: „UMTS ist zu wenig, zu spät!“. Aber warum haben sich die oben genannten Systeme am Markt behauptet, wenn nicht durch überlegene Technik?

Wenn Sie jetzt den Kopf schütteln auf Grund dieser scheinbar regellosen und nicht nachvollziehbaren Geschichten und Marktentwicklungen, möchte ich Sie beruhigen; all diese Entwicklungen folgen kalkulierbaren Spielregeln – jenen der NETZÖKONOMIE. Die Beherrschung dieser Regeln, d. h. die Ausnutzung von Netzeffekten, positiven Feedbacks, Standardisierung, das Erreichen kritischer Massen u. a. stellt einen wichtigen Erfolgsfaktor zur Wettbewerbsfähigkeit dar. Weitere integriert zu beachtende Einflüsse sind der Trend zur Digitalisierung von Produkten, die Globalisierung und zunehmender Systemwettbewerb mit der Tendenz zu strategischen Partnerschaften in der Wertschöpfungskette. Erfolgreiche Beispiele aus der IT-Branche und E-Business haben die perfekte Beherrschung dieser Regeln gemeinsam: Microsoft, Amazon, Dell ...

Ein weiterer historischer Exkurs soll zeigen, dass Microsoft die Erfolgsfaktoren der Netzökonomie schon sehr früh erkannt hat und diese auch an Konkurrenten weitergegeben hat. Nachfolgende Auszüge aus einem Brief von Bill Gates an Steve Jobs (Apple) bilden den Schluss meines heutigen Ausflugs in die Welt der Netzökonomie:

„Der Macintosh hat es nicht geschafft, die kritische Masse zu erreichen, die notwendig wäre, um langfristig als ernst zu nehmender Wettbewerber eingestuft zu werden [...] Empfehlung: Apple sollte drei bis fünf wichtigen PC-Herstellern Lizenzen für die Macintosh-Technologie erteilen, so dass diese ‚Mac-kompatible‘ Produkte entwickeln können. [...] Microsoft ist äußerst gewillt, Apple bei der Implementierung einer derartigen Strategie behilflich zu sein. Wir kennen uns mit den entscheidenden Herstellern sowie ihren Strategien und Stärken aus. Weiterhin haben wir vielfältige Erfahrungen beim OEMing von Systemsoftware. [...]“, zitiert in: ZERDICK et al.; Die Internet-Ökonomie, 2001, S. 121 ff.

Dieses Schreiben datiert mit 25. Juni 1985; Jahresumsatz 1984 von Apple ca. 1,5 Milliarden USD, Microsoft 98 Millionen USD.

Stefan Grünwald