

Prof. Dr. August-Wilhelm Scheer, Präsident des BITKOM

**Statement zur PK „ITK-Partnerland Spanien“
Hannover, 2. März 2010
Seite 1**

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
auch von mir herzlich willkommen zur Pressekonferenz hier in Hannover. Ich freue mich, dass BITKOM und CeBIT Spanien als Partnerland 2010 gewinnen konnten.

Unsere Industrien wollen noch enger zusammenarbeiten. Dazu haben wir im spanischen Verband AETIC einen hervorragenden Partner. Und wir haben für unsere strategische Kooperation die Unterstützung beider Regierungen.

Herr Minister Brüderle, Herr Minister Sebastián, dafür herzlichen Dank.

Deutsch-Spanisches ITK-Jahr 2010

Diese Partnerschaft dient dazu, die ITK-Industrie, die Anwender, und die Politik zusammenzubringen. Wir wollen gemeinsam Antworten auf Fragen finden, die uns in Deutschland wie in Spanien beschäftigen.

Zum Beispiel:

- Wie können wir die Chancen für die ITK-Industrie nach der Wirtschaftskrise am besten nutzen?
- Wie können wir die digitale Modernisierung des öffentlichen Sektors vorantreiben?
- Wie können IT-Cluster stärker vernetzt werden?

Es geht um langfristige Strategien, aber auch ganz handfest darum, Unternehmen die Kooperation mit Unternehmen des jeweils anderen

Bundesverband
Informationswirtschaft,
Telekommunikation und
neue Medien e.V.

Albrechtstr. 10 A
10117 Berlin-Mitte
Tel. +49. 30. 27576-0
Fax +49. 30. 27576-400
bitkom@bitkom.org
www.bitkom.org

Ansprechpartner
Christian Spahr
Pressesprecher
Tel. +49. 30. 27576-112
Fax +49. 30. 27576-400
c.spahr@bitkom.org

Präsident
Prof. Dr. Dr. h. c. mult.
August-Wilhelm Scheer

Hauptgeschäftsführer
Dr. Bernhard Rohleder

Prof. Dr. August-Wilhelm Scheer
Statement zur PK „ITK-Partnerland Spanien“

Hannover, 2. März 2010

Seite 2

Landes zu erleichtern. Gerade auch Mittelständler sollen von unserem Programm profitieren.

Wir wollen Erfahrungen über beispielhafte Innovationen austauschen und Gründer stärken.

Auch und gerade in Deutschland haben wir hier Nachholbedarf. Wir haben mit die beste Informatiker-Ausbildung an Hochschulen, nur entwickeln sich daraus zu selten international erfolgreiche Unternehmen. Der erste Computer lief in Berlin, das erste Faxgerät, der MP3-Standard kommt von hier. Bei uns entstehen bahnbrechende Erfindungen, aber die Anbieter sind bei der Vermarktung oft nicht führend. Der Schrittmacher der IT-Industrie und der Trendsetter des Web 2.0 sind die USA.

Hier müssen wir in Europa gemeinsam zulegen, im Vergleich mit Amerika und mit Asien.

ITK-Partnerländer Spanien und Deutschland

Ich freue mich, dass wir diese Themen zusammen angehen, mit einem Partner, der – wie Deutschland – eine hohe Innovationskraft besitzt. In beiden Ländern entwickeln sich die Bereiche IT-Services und Software am besten.

Spanien ist einer unserer wichtigsten Außenhandelspartner und unter den Top 5 der europäischen Hightech-Märkte. Spanien ist auch mit Blick auf den politischen Kalender bestens positioniert. Derzeit hat Spanien die Ratspräsidentschaft der EU inne. Das ist eine hervorragende Gelegenheit, um mit Politikern beider Länder über die europäische Hightech-Strategie zu sprechen.

Gerade nach der Wirtschaftskrise ist eine solche Kooperation zwischen zwei wichtigen europäischen Ländern besonders wertvoll.

Hightech-Marktanteile in Europa

Prof. Dr. August-Wilhelm Scheer
Statement zur PK „ITK-Partnerland Spanien“

Hannover, 2. März 2010

Seite 3

Deutschland präsentiert sich im Rahmen der Partnerschaft als innerhalb Europas führende ITK-Industrie. Die beiden größten Software-Häuser – SAP und Software AG – kommen von hier. Infineon, Nokia Siemens Networks, T-Systems und zahlreiche innovative Mittelständler sind bei uns beheimatet. Einige von ihnen – wie GFT Technologies – sind in Spanien besonders aktiv. Andere werden dieses Jahr nutzen, Kontakte nach Spanien zu knüpfen.

Umgekehrt ist Deutschland ein attraktiver Hightech-Markt für die spanischen Unternehmen. Mit einem Volumen von 140 Milliarden Euro wird der deutsche ITK-Markt 2010 der größte Europas sein. Für 2010 rechnen wir – nach einem Rückgang im vergangenen Jahr – mit einer Stabilisierung.

Hohe Nachfrage nach deutscher Hardware in Spanien

Lassen Sie mich kurz auf die Eckdaten zum Außenhandel eingehen. Aus deutscher Sicht überwiegt die Hardware.

Deutsche Unternehmen exportierten im vergangenen Jahr ITK-Geräte und -Systeme für 1,8 Milliarden Euro nach Spanien. Das ist mehr als in die USA. Spanische Anbieter exportierten Hardware für 217 Millionen Euro in die Bundesrepublik.

Handel mit ITK-Dienstleistungen wächst trotz der Krise

Aus spanischer Perspektive ist der Export von ITK-Dienstleistungen besonders interessant.

Im vergangenen Jahr lieferten spanische Anbieter Services für 307 Millionen Euro in die Bundesrepublik. Deutsche Firmen exportierten umgekehrt Services für 782 Millionen Euro.

Diese Zahlen sind trotz der Krise gestiegen. Gerade bei Services und Software gibt es hohes Wachstumspotenzial. Das wollen wir im Rahmen unserer Partnerschaft ausbauen.

Prof. Dr. August-Wilhelm Scheer
Statement zur PK „ITK-Partnerland Spanien“

Hannover, 2. März 2010

Seite 4

Deutsch-Spanisches ITK-Jahr

Eine wichtige Grundlage für diese Partnerschaft bildet die Kooperation unserer Branchenverbände AETIC und BITKOM. In unserem Marktforschungsprojekt EITO arbeiten wir bereits sehr erfolgreich zusammen.

Ein wertvoller Erfahrungsaustausch ergibt sich auch dadurch, dass Firmen aus dem jeweils anderen Land in unseren Verbänden aktiv sind. Telefónica O2 ist zum Beispiel im BITKOM-Präsidium vertreten. Siemens ist Mitglied im Vorstand von AETIC.

Gemeinsame Veranstaltungen mit den wichtigsten Vertretern der Branche, Diskussionsforen, Messen und Konferenzen bieten 2010 viele Möglichkeiten – zum Austausch und zum Voneinanderlernen. Produktvertrieb, Projektgeschäft und Softwareentwicklung sind drei Kernthemen der Agenda.

Ich lade die deutschen und spanischen Unternehmen ausdrücklich zur Teilnahme ein – im Rahmen der CeBIT, aber auch in den folgenden Monaten. Ich bin überzeugt, dass diese Kooperation den Hightech-Branchen unserer Länder und benachbarten Industrien wichtige Impulse für die anstehenden Herausforderungen gibt.

Vielen Dank.