

# Nachfragesituation für IT-Produkte und - Dienstleistungen in Oberfranken

## Analyse - Anforderungen - Empfehlungen



Bamberg, den 31.10.2006

© IT-Cluster Bamberg

**Nachfragesituation für IT-Produkte und -Dienstleistungen in Oberfranken**  
Analyse und Anforderungen

**Herausgeber:** IT- Cluster Bamberg  
**Autor:** Melanie Wagner

**In Zusammenarbeit mit:** Otto-Friedrich-Universität Bamberg, Prof. Dr. Otto K. Ferstl,  
Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik insbes. Industrielle Anwendungssysteme

**IT-Cluster Bamberg**  
Innovations- und Gründerzentrum Bamberg  
Kronacher Str. 41  
96052 Bamberg  
Tel. 0049 - 951 – 9649112  
Fax 0049 – 951 – 9649109

[bastian@it-cluster-bamberg.de](mailto:bastian@it-cluster-bamberg.de)  
<http://www.it-cluster-bamberg.de>

© 2006 Alle Rechte zur Vervielfältigung, Veröffentlichung, Präsentation und Weiterveräußerung von Inhalten dieser Studie liegen beim IT-Cluster Bamberg und den Autoren.

<b>Gliederung</b>	<b>Seite</b>
<b>Inhaltsverzeichnis</b>	<b>2</b>
01. Grußwort	4
02. Einleitung	5
03. Danksagung	7
<b>I. Untersuchungssituation</b>	<b>9</b>
I.1 Grundidee	9
I.2 Ziel der Untersuchung	12
I.3 Regionale Begrenzung	14
I.3 Eingrenzung der Nachfrager	14
I.4 Untersuchungsgegenstand	15
I.4 Datenerhebung	16

<b>Gliederung</b>	<b>Seite</b>
<b>II. Ergebnisse</b>	<b>18</b>
II.1 Budget für IT-Leistungen	18
II.2 Situation der IT-Beschaffung	19
II.3 Nutzung regionales Nachfrageportal	21
II.4 Nutzungswünsche	23
II.5 Informationserwartungen der Nutzer bzgl. Lieferanten	25
II.6 Kriterien für Portalnutzung	25
II.7 Suchkriterien	26
II.7 Kostenbeteiligung	26
II.8 Zusammenfassung	27
II.9 Fazit	28
<b>III. Empfehlungen</b>	<b>29</b>

## Grußworte

Karl-Friedrich Krumsiek

Kfm. Werkleitung, Robert Bosch GmbH, Bamberg

Claus Huttner

Vorstandsmitglied, BI-LOG AG Bamberg



Karl-Friedrich Krumsiek

Den ersten Anstoß zur vorliegenden Studie gab im Ursprung unsere Idee eines „Ebay für Dienstleistungen“, die unter dem Titel „Quo vadis, IT-Cluster?“ auf einer Sitzung des Industrie- und Handelsgremiums im Juli 2005 vorgestellt wurde und eine Reihe von Aktivitäten der Firmen Bosch und BI-LOG und des HTO-Projektes „Technologie- und Managementplattform für das IT-Cluster Bamberg“ im IGZ Bamberg nach sich zog.



Claus Huttner

Ziel war es, für die regionalen Unternehmen eine Plattform zu schaffen, die es Auftraggebern und Dienstleistern erleichtern sollte, miteinander in Kontakt zu treten und geschäftliche Prozesse abzubilden. Mit der nun vorliegenden Studie zur Schaffung eines Nachfrageportals für IT-Produkte und –Dienstleistungen konnten eindeutig die Vorteile für Unternehmen in der Region festgestellt werden.

Die positiven Ergebnisse unterstützen das Ziel des Industrie- und Handelsgremiums Bamberg, das IT-Cluster zu forcieren. Die Schaffung von Markttransparenz auf der

Nachfrage- wie Angebotsseite ist für alle an diesem Geschäftsprozess beteiligten Firmen die Hauptvoraussetzung für das erfolgreiche Gelingen des IT-Portals. Koordiniert vom Geschäftsführer des Innovations- und Gründerzentrums Bamberg, Herrn Konrad Bastian und durch die aktive Unterstützung der Firmen aus der Region Oberfranken wäre eine Trägerschaft eines Vereins „IT-Cluster Oberfranken“ für die zukünftige Angebots- und Nachfrageplattform eine wünschenswerte Zielvorstellung.

## **Einleitung**

Konrad Bastian

Leiter des Projektes „IT-Cluster Bamberg“

Der IT-Cluster Bamberg ist ein Projekt der kommunalen Wirtschaftsförderung im Rahmen der High Tech Offensive Zukunft Bayern und hat die Aufgabe, die IT-Branche in Oberfranken in ihrer weiteren Entwicklung zu unterstützen. Hierzu zählen insbesondere Aktivitäten zur Förderung der Geschäftsbahnungen. Die Region Oberfranken weist zwar die drittgrößte Industriedichte Deutschlands auf, die in diesem Raum angebotene Kompetenz und Leistungsfähigkeit der IT-Unternehmen wird jedoch nicht im gewünschten Umfang wahrgenommen, so dass die vorhandenen IT-Dienstleistungen und –Produkte weitgehend unbekannt sind.



Konrad Bastian

Seitens der Wirtschaft und dem Industrie- und Handelsgremium Bamberg wurde deshalb angeregt, eine auf die Region zugeschnittene Internet-Dienstleistungsbörse einzurichten, in der Unternehmen ihr Angebot und ihren Bedarf darstellen und Kontakte knüpfen können. Mittels eines solchen Angebots-Nachfrageportals sollen die Angebote und Nachfragen transparent gemacht, das hiesige IT-Potential besser erschlossen und Aufträge verstärkt an regionale IT-Unternehmen vergeben werden.

Der IT-Cluster Bamberg hat diese Idee aufgegriffen und eine Diplomarbeit initiiert, die vorab das Nachfrageverhalten und den Bedarf für ein regionales Internetportal festzustellen hatte.

Die Diplomarbeit mit dem Titel „Analyse der Nachfragesituation und Konzeption eines Nachfrageportals für IT-Produkte und –Dienstleistungen in der Region Oberfranken“ am Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik insbesondere Industrielle Anwendungssysteme an der Otto-Friedrich-Universität Bamberg ist abgeschlossen und wurde mit sehr gut bewertet. Die wichtigsten Ergebnisse sind in diesem Bericht zusammengefasst.

## Danksagung

An der Studie zur Nachfragesituation und Konzeption eines Nachfrageportals für IT-Produkte und –Dienstleistungen haben viele Personen, Institutionen und Unternehmen mitgewirkt. Mit der Bereitstellung von Adressen der Mitgliedsunternehmen haben die Kammern für Handwerk, Industrie und freie Berufe die Basis für die Datenerhebung geschaffen. Ihnen gilt unser besonderer Dank. Ohne die Unternehmen und Betriebe, die an der Befragung teilgenommen und sich Zeit für den Fragebogen genommen haben, gäbe es keine verwertbaren Ergebnisse. Für ihr Verständnis und ihre Mitwirkung bedanken wir uns ausdrücklich.

Darüber hinaus haben sich nachstehende Personen in besonderem Maße engagiert:

- Karl Friedrich Krumsiek, kaufmännische Werkleitung,  
Robert Bosch GmbH, Bamberg
- Claus Huttner, Vorstand IT & Operations, BI-LOG AG, Bamberg
- Richard Alan Herz, Ce-bIS, Centrum für betriebliche Informationssysteme der Otto-Friedrich-Universität Bamberg
- Dr. Steffi Widera, BI-LOG AG, Bamberg
- Anton Rösch, Robert Bosch GmbH, Werk Bamberg
- Gerhard Zimmermann, Dr. R. Pflieger GmbH, Bamberg

Neben der fachlichen Betreuung durch obigen Personenkreis hat die Firma Bosch die Diplomarbeit auch finanziell unterstützt.

Herrn Prof. Dr. Otto K. Ferstl danken wir für Mitwirkung in der Arbeitsgruppe und die Vergabe und Betreuung der Diplomarbeit am Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik insb. Industrielle Anwendungssysteme an der Otto-Friedrich-Universität Bamberg.

Tatkräftige Unterstützung bei der Projektplanung und Fragebogengenerierung erhielten wir von den Soziologiestudenten Katrin Meyerhöfer und Felix Weyhrauch im Rahmen ihres studienbegleitenden Praktikums beim IT-Cluster Bamberg. Auch ihnen sei hier ausdrücklich gedankt.

## **I Zur Untersuchung**

### **I.1 Grundidee**

Hinter der Untersuchung der aktuellen Beschaffungsstrukturen in Oberfranken stand die Überlegung, ein Nachfrageportal für mehr Markttransparenz und Geschäftsanbahnung zu schaffen. Hierzu wurde auch der mögliche Bedarf nach einem solchen Portal erfragt.

Angebote von Lieferanten und Nachfragen von Kunden werden an einem virtuellen Ort zusammengebracht, wobei das Portal eine Vermittlungsfunktion übernimmt. Dabei können einzelne oder alle Phasen der Geschäftsabwicklung der Unternehmen (Informationsaustausch, Angebotsabgabe, Verhandlung, Abwicklung inkl. Zahlungsabwicklung und Nachbetreuung) durch das Portal übernommen werden.

Ein Nachfrageportal soll in diesem Sinne Unternehmen die Möglichkeit verschaffen, ihren Bedarf einer großen Zahl von möglichen Lieferanten im Raum Oberfranken, in Form von Ausschreibungen, mitzuteilen und explizit darzustellen. Somit ist es für die Lieferanten von IT-Leistungen (Produkte und Dienstleistungen) möglich, adäquate Angebote zu unterbreiten, die genau ihrem Leistungspotential und den Anforderungen des Nachfragers entsprechen.

Die Vorteile eines Nachfrageportals sind:

- **Markttransparenz**

Verbesserte Marktübersicht über den oberfränkischen Markt von IT-Unternehmen

- **Kostenreduktion** der

- Prozess- und Transaktionskosten beim Einkauf
- Produkt- /Dienstleistungskosten durch Verbesserung der Marktübersicht

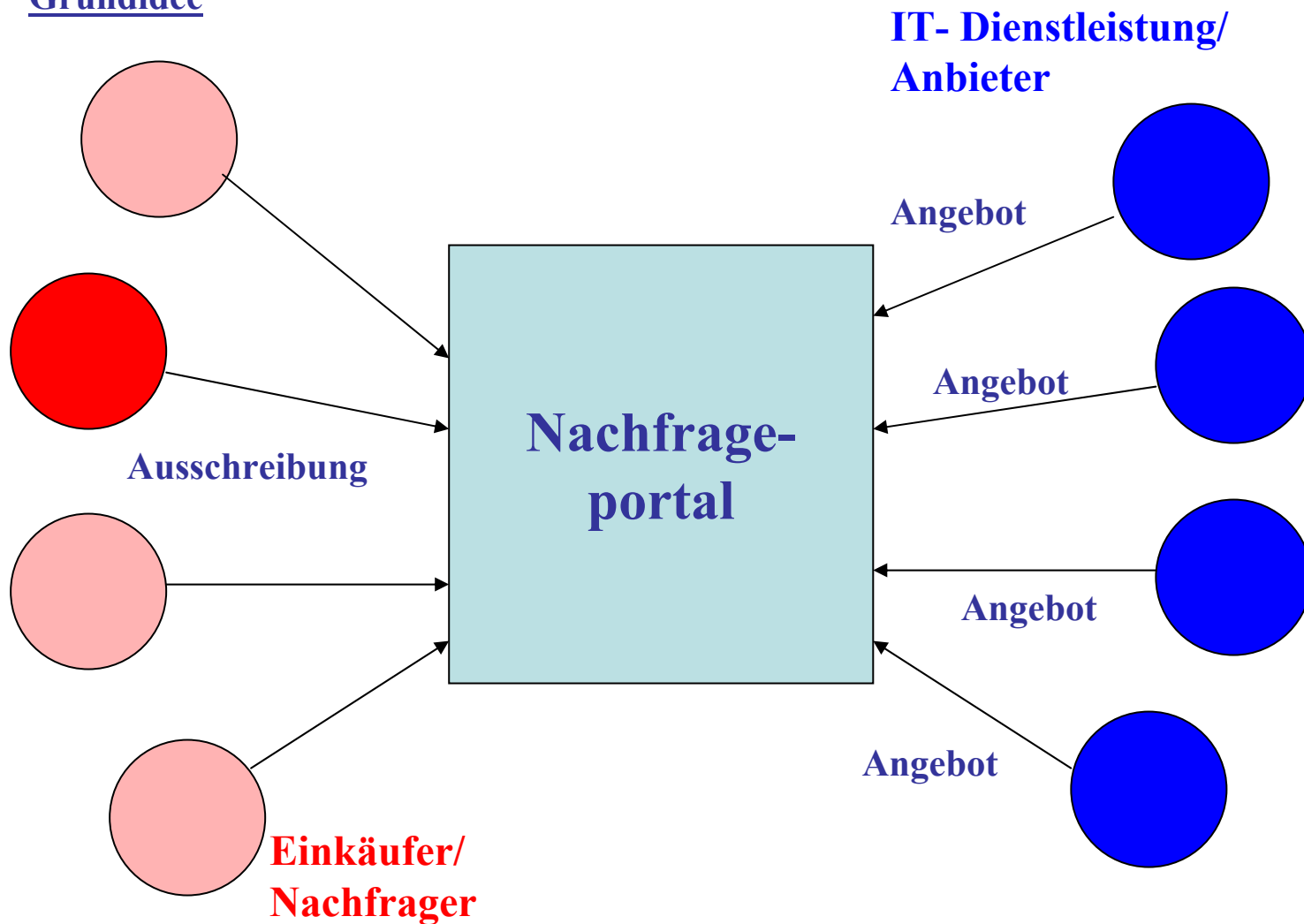
- **Zeitersparnis**

Automatisierung der Prozesse und eine Reduktion manueller Prozessschritte ermöglichen eine deutliche Verkürzung der Prozesslaufzeiten

- **Vertrauensbildung** in die Leistungsfähigkeit der oberfränkischen IT-Wirtschaft

- **Erschließung** neuer regionaler Kunden und Lieferanten

Grundidee



## I.2 Ziel der Untersuchung

Ziel der empirischen Untersuchung war, zu folgenden Fragestellungen Antworten zu liefern:

1. Wie verhalten sich oberfränkische Unternehmen momentan bei der Beschaffung von IT-Leistungen?
2. Würden oberfränkische Unternehmen ein regionales Nachfrageportal für die Beschaffung von IT-Leistungen verwenden?
3. Wie sollte ein regionales Nachfrageportal gestaltet sein, damit es von den relevanten oberfränkischen Unternehmen genutzt würde?

## Ziel der Untersuchung



- Lokale Präferenzen
- Zufriedenheit mit Lieferanten



- Nutzungswünsche
- Kostenstruktur

### I.3 Regionale Begrenzung

Die Untersuchung der Beschaffungsprozesse und des möglichen Bedarfs an einem Nachfrageportal beschränkt sich ausschließlich auf den Regierungsbezirk Oberfranken. Bei der Datenerhebung wurden deshalb auf Nachfragerseite nur Betriebe und Verwaltungen aus dieser Region berücksichtigt. Für eine Beschränkung auf lokale Märkte sprechen vor allem kurze Transportwege (Transportkosten, Lieferzeiten, Lieferzuverlässigkeit, ökologische Ziele) sowie eine einfachere Realisierung von interorganisatorischer Teamarbeit und Abstimmung. Darüber hinaus können die soziale Ebene der Lieferanten-Abnehmer-Beziehung, die lokale Verbundenheit, Mentalität und die Kenntnis örtlicher Begebenheiten Gründe für eine lokale Beschränkung sein.

### I.4 Eingrenzung der Nachfrager

Aus der Vielfalt der möglichen Geschäftsbeziehungen zwischen den verschiedenen Akteuren auf dem E-Business-Markt wie Unternehmen (engl. Business B), öffentliche Institutionen (engl. Administration A) und private Konsumenten (engl. Consumer C) wurden lediglich die Bereiche B2B und B2A für die Analyse und Betrachtungen zur Konzeption eines Nachfrageportals näher untersucht. Formen wie B2C, die für den Onlinehandel ebenfalls von hoher Relevanz sind, werden auf Grund der spezifischen

Problemstellung der Arbeit nicht näher betrachtet.

### I.5 Untersuchungsgegenstand

Zum Untersuchungsgegenstand zählen grundsätzlich alle Unternehmen im Raum Oberfranken, die die Beschaffung von IT-Produkten und -Dienstleistungen vornehmen. Da es nicht möglich ist, jedes Unternehmen zu erfassen und grundsätzlich auch nicht alle Unternehmen an der Beschaffung von IT-Leistungen Interesse haben, wurde diese heterogene Grundgesamtheit (49.655 Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistungen und 14.755 Unternehmen des Handwerks) nach dem Prinzip der geschichteten Stichprobenauswahl in homogene Teilgesamtheiten aufgegliedert und geschichtet. Bei der Datenerhebung wurden vor allem Industrie- und Handelsunternehmen ab einer Größe von 10 Mitarbeitern, Handwerksbetriebe (vor allem aus dem Bereich des Automobilssektors) und auch freie Berufe (dabei insbesondere steuerberatende Berufe, Rechtsanwälte und Architekten) berücksichtigt. Die Tätigkeitsfelder dieser Branchen ließen einen verstärkten bzw. regelmäßigen Bedarf an IT-Produkten und -Dienstleistungen vermuten. Zudem wurden Behörden, darunter vor allem Hochschulen, Krankenhäuser und Verwaltungen, mit in die Zielgruppe einbezogen, da diese ebenfalls einen hohen Bedarf an IT-Leistungen aufweisen und daher eine entsprechend hohe Resonanz für die Untersuchung erwarten ließen. In den fol-

genden Ausführungen werden alle befragten Unternehmen, Freiberufler und Behörden aus Gründen der Vereinfachung einheitlich als Unternehmen bezeichnet.

Unter Berücksichtigung der regionalen Unternehmensverteilung wurden schließlich aus den Teilgesamtheiten Zufallsstichproben entnommen.

### **I.6 Datenerhebung**

Die Datenerhebung erfolgte mittels einem standardisierten Fragebogen, dem ein Pretest (Interviews bei 14 Unternehmen im Raum Bamberg/Forchheim) vorausging. Die Beantwortung des Fragebogens war in Papierform aber auch online möglich. Der Versand der Fragebögen an 470 Unternehmen in ganz Oberfranken erfolgte im November 2005. Die Rücklaufquote betrug nach Nachfaßaktionen 18%. Insgesamt haben 85 Unternehmen und Behörden an der Befragung teilgenommen.

Die Einschränkungen bei der Zielgruppenfestlegung und die Beteiligung an der Befragung lassen den Schluss zu, dass die Ergebnisse nicht unbedingt alle Unternehmen aus dem Raum Oberfranken repräsentieren. Dennoch lassen sich aus den Ergebnissen der Untersuchung Tendenzen sowohl für die Beschaffungsprozesse als auch für die Umsetzung eines Nachfrageportals für die Region ableiten.

Aufteilung des Rücklaufs nach Unternehmensgröße und Wirtschaftszweigen

<b>Unternehmensgröße</b>	<b>Anzahl</b>	<b>Prozent</b>	<b>Wirtschaftszweige</b>	<b>Anzahl</b>	<b>Prozent</b>
0 bis 9	7	9,1	Industrie	23	27,1
10 bis 19	14	18,2	Großhandel	6	7,1
20 bis 49	17	22,1	Einzelhandel	2	2,4
50 bis 99	12	15,6	Banken/Versicherungen	2	2,4
100 bis 199	6	7,8	Verkehr	3	3,5
200 bis 499	14	18,2	Dienstleistungen	25	29,4
500 bis 999	1	1,3	Handwerk	14	16,5
1000 bis 4999	4	5,2	Freie Berufe	3	3,5
über 5000	2	2,6	Behörde/öffentliche		
<b>Insgesamt</b>	<b>77</b>	<b>100,0</b>	Organisation	7	8,2
Fehlend	8		<b>Insgesamt</b>	<b>85</b>	<b>100,0</b>

Die Stichprobe spiegelt nicht genau das Bild der oberfränkischen Wirtschaft wieder, da sich größere Unternehmen an der Untersuchung stärker beteiligt haben. Ebenso sind die Groß- und Einzelhandelsunternehmen vergleichsweise unterrepräsentiert.

## II. Ergebnisse

### II.1 Budget für IT-Leistungen (Produkte und Dienstleistungen)

Erwartungsgemäß steigt das Budget für IT-Leistungen mit der Größe (Mitarbeiterzahl) der Unternehmen. Grundsätzlich ist das Budget der Unternehmen sehr unterschiedlich hoch ausgeprägt. In der Untersuchung sind wenige große Unternehmen mit mehreren Millionen Euro IT-Budget pro Jahr, als auch kleine Unternehmen mit einigen hundert Euro pro Jahr vertreten. Die Mehrzahl der betrachteten Organisationen (62 %) liegt allerdings in einem Budgetbereich von bis zu 50 Tausend € (T€) pro Jahr, wobei eine größere Gruppe (22%) noch ein Budget für IT-Leistungen zwischen 100 und 500 T€ pro Jahr aufweisen kann. Vor allem im Bereich der Industrie, Banken und Versicherungen und der Behörden/öffentlichen Institutionen war ein durchschnittliches, jährliches Budget von mehreren 100 T€ festzustellen. Im Gegensatz dazu wiesen Unternehmen des Handels, der freien Berufe, der Dienstleistung und des Handwerks mit durchschnittlich zwischen 10 und 40 T€ pro Jahr sehr viel geringere Budgets auf.

## II.2 Situation der IT-Beschaffung

### **Regionale Beschaffung** der Unternehmen

**59%** im regionalen Fachhandel (↔ **25%** überregional)

**55%** bei regionalen Dienstleistern (↔ **37%** überregional)

### **Lokale Präferenzen** bei insgesamt **85 %** der Unternehmen

**56%** bevorzugen regionale Anbieter

**29%** bevorzugen teilweise regionale Anbieter

Als Hauptgründe für diese Präferenz geben 80% der Unternehmen die räumliche Nähe zum Lieferanten an und sogar 90% begründen die Bevorzugung mit der schnelleren Reaktion bei Problemen. Lediglich 60% der Befragten sehen als Grund die bisherige Erfahrung mit regionalen Anbietern.

**Langfristige Kunden-Lieferanten-Beziehungen** bei der Beschaffung von IT-Leistungen werden vor allem zu Lieferanten von Software (69%) und zu Dienstleistern (64%) favorisiert. Auffallend ist allerdings, dass 57% der Behörden und öffentlichen Institutionen nicht an langfristigen Bindungen im Bereich der Software interessiert sind. Ähnlich gestaltet sich die Situation bei Hardware und Dienstleistungen. Dort haben 86% der Behörden erklärt, dass langfristige Beziehungen nicht oder nur teilweise wichtig sind.

## Situation der IT-Beschaffung

→ **Lieferantenwechsel:** bei **88%** der Unternehmen  
alle **drei Jahre und später.**

Hinsichtlich der **Wichtigkeit bestimmter Faktoren für den Kauf von IT-Dienstleistungen** (zur Auswahl standen die Faktoren Preis, räumliche Nähe zum Lieferanten, Reaktionsgeschwindigkeit bei Problemen, Erfahrungen mit dem Lieferanten, Referenzen und Vertrauen zum Lieferanten sowie die Qualität der Produkte) steht die **Reaktionsgeschwindigkeit der Lieferanten bei Problemen** bei 40% der Befragten auf Rang 1 (insgesamt haben 82% dieses Kriterium auf Rang 1 bis 3 gesetzt). Ein weiterer sehr wichtiger Aspekt ist die **Qualität der Produkte**. Insgesamt 76% der Befragten wählten dieses Merkmal auf Rang 1 bis 3. Eine ähnliche Wichtigkeit hat erwartungsgemäß der **Preis des Produkts**. Weniger ausschlaggebend beim Kauf ist laut Aussagen der Befragten die räumliche Nähe des Lieferanten (Rang 1: 18 % und Rang 1-3: 51% der Befragten).

### **Zufriedenheit** mit aktuellen Lieferanten hinsichtlich

Qualität	76%
Preis	48%
Zuverlässigkeit	68%
Qualifikation	70%

### II.3 Nutzung regionales Nachfrageportal

Größere **Transparenz** auf dem IT-Markt in **Oberfranken**  
durch ein regionales **Nachfrageportal** ist

für **31%** der Unternehmen wichtig  
(und für **32%** teilweise wichtig)

**Verwendung** eines regionalen Nachfrageportals (insgesamt)

ja	teilweise	nein
<b>41%</b>	<b>36%</b>	<b>21%</b>

## Nutzung regionales Nachfrageportal

**Verwendung** eines regionalen Nachfrageportals in Abhängigkeit von Produkt- und Dienstleistungsarten.

	ja	teilweise	nein
Nur IT-Dienstleistungen (ohne Hardwarebeschaffung)	43%	37%	18%
IT-Dienstleistung inkl. Soft- und Hardwarebeschaffung	37%	49%	13%
<b>Standardsoftware</b>	<b>54%</b>	<b>25%</b>	<b>19%</b>
Individuell angepasste Standardsoftware	23%	49%	26%
Individualsoftware	29%	36%	35%
<b>Hardware incl. Wartungs- und Reparaturverträgen</b>	<b>51%</b>	<b>41%</b>	<b>7%</b>
<b>Hardware ohne zusätzlichen Service</b>	<b>58%</b>	<b>23%</b>	<b>18%</b>

## II.4 Nutzungswünsche

**Informationsbeschaffung**      **70%** (und teilweise 15%)

**Verhandlung** mit dem Lieferanten (Angebote etc.)  
**20%** (und teilweise 48%)

**Vertragsabschluss**      **6%** (und teilweise 24%)

### **Folgerung:**

→ verstärkter Bedarf an **Informationen**  
und am **Einholen von Angeboten**

→ wenig Bedarf an **Ausschreibungen und Auktionen**

## Nutzungswünsche

### Nachfrageportalnutzung nach Transaktionsphasenunterstützung

	ja	teilweise	nein
▪ <b>Suche von Marktpartnern</b>	<b>55%</b>	<b>30%</b>	<b>14%</b>
▪ <b>Informationsbeschaffung über Partner</b>	<b>61%</b>	<b>27%</b>	<b>11%</b>
▪ IT-Personalbeschaffung (Arbeitnehmer, freie Mitarbeiter, Diplomanden, Studenten)	23%	36%	39%
▪ <b>Informationsanfragen an Lieferanten</b>	<b>43%</b>	<b>37%</b>	<b>18%</b>
▪ Kommunikation mit Lieferanten	36%	38%	24%
▪ <b>Einholen von verbindlichen Angeboten von Lieferanten</b>	<b>47%</b>	<b>31%</b>	<b>20%</b>
▪ Durchführung von geschlossenen Ausschreibungen (an ausgesuchte Lieferanten)	22%	24%	47%
▪ Durchführung von offenen Ausschreibungen (an alle möglichen Lieferanten)	24%	24%	45%
▪ Durchführung von „Chiffre“-Ausschreibungen	15%	12%	64%
▪ Durchführung eigener Auktionen	16%	16%	61%
▪ Kauf von IT durch angebotene Auktionen	11%	40%	43%
▪ Vertragsaushandlung	4%	15%	73%
▪ Vertragsabschluss	4%	16%	73%

## II.5 Informationserwartungen der Nutzer bzgl. Lieferanten

Geforderte Kenntnisse über Lieferanten	ja	teilweise	nein
<b>Leistungsspektrum des Lieferanten in standardisierten Katalogen</b>	<b>67 %</b>	<b>12 %</b>	<b>16 %</b>
Individuelle Angebotsbeschreibung des Lieferanten	47 %	29 %	26 %
Referenzen des Lieferanten	47 %	31 %	18 %
<b>Themenschwerpunkte des Lieferanten</b>	<b>62 %</b>	<b>22 %</b>	<b>13 %</b>
Partnerschaften des Lieferanten	46 %	29 %	22 %
Zertifikate	40 %	31 %	22 %
Meinung anderer Kunden (Bewertungssysteme)	46 %	33 %	15 %
Bonitätsauskünfte durch unabhängige Dritte	36 %	34 %	23 %

## II.6 Kriterien für Portalnutzung

Hinsichtlich der Kriterien, ob ein Anbieter-Unternehmen in das Nachfrageportal aufgenommen wird oder nicht, sind den Nachfragern vor allem Seriosität, wirtschaftliche Stabilität aber auch Qualität der Produkte, Preis, Bonität, Zuverlässigkeit,

und die Referenzen der Unternehmen von Bedeutung. Zudem sind den Unternehmen Hintergrundinformationen über Lieferanten (Mitarbeiter, Geschichte, Zusammenarbeit etc.) sowie deren Leistungsspektrum, Kompetenzen, Zuverlässigkeit und Erfahrungen wichtig.

### II.7 Suchkriterien

Hinsichtlich der gewünschten Suchkriterien im Portal (darunter vor allem Ortsangabe, Mitarbeiterzahl der Unternehmen, standardisierte Auswahlmenüs für die Leistungen der Lieferanten sowie eine Volltextsuche nach eigenen Stichworten) stellt sich insbesondere die Volltextsuche (ja: 65% und teilweise: 23%) sowie die Suchmöglichkeit über Ortsangaben wie Städte und Landkreise (ja: 70%, teilweise: 14%) als ausgesprochen wichtig für die Unternehmen dar. Weniger wichtig werden Kriterien wie standardisierte Auswahlmenüs (ja: 44%, teilweise: 37%) oder Mitarbeiteranzahl (ja: 34%, teilweise: 28%) angesehen.

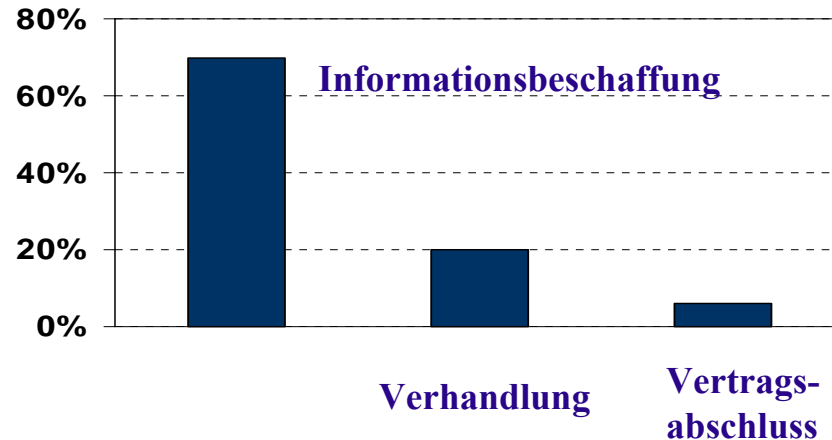
### II.8 Kostenbeteiligung

**Kaum finanzielle Bereitschaft auf Nachfragerseite:** lediglich **10%** der Nachfragerunternehmen wollen einen **finanziellen Beitrag** für das Portal entrichten (allerdings haben 23% keine Angaben zu diesem Thema gemacht).

## II.9 Zusammenfassung

- **Regionalität in der Beschaffung**
- **Langfristige Bindung an Lieferanten**
- **Positive Resonanz für die Verwendung eines regionalen Nachfrageportal**

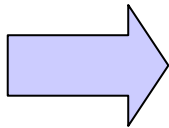
Interesse an:



- **Geringe Bereitschaft der finanziellen Beteiligung**

## II.10 Fazit

**Dynamische Informationsplattform für IT-Leistungen zur**



**Geschäftsanbahnung** zwischen regionalen Anwender- und IT-Dienstleisterunternehmen

**mit regionalem Schwerpunkt**

von Seiten der befragten Anwenderunternehmen präferiert.

### III. Empfehlungen

Unterstützung der

**Anbahnungsphase** und  
ggf. **Teile der Vereinbarungsphase**

Aspekte der

- Lieferanteninformation (allgemeine Lieferantendaten, Vertrauenswürdigkeit, Entgegenkommen, wirtschaftliche, personalbezogene und fertigungsbezogene Daten)
- Markt- und Umfeldinformation (gesamtwirtschaftliche Rahmeninformationen und beschaffungsmarkt- und portalbezogene Informationen)
- Angebotskommunikation (siehe nächste Seite)

berücksichtigen.

## Empfehlungen

### Angebotskommunikation

- Strukturierung, Kategorisierung und Systematisierung der **IT-Leistungen** (detaillierte, feine und grobe Kategorien, Klassifikationssystem, Glossar für einheitlichen „Wortschatz“)
- Suchfunktionalitäten von **Kernkompetenzen** der Unternehmen durch detailliertere **Beschreibung der Unternehmen** und ihres **Leistungsangebotes**
- Auf IT-Unternehmen zugeschnittene Datenerfassung in Form von **Kataloge** und **standardisierte Angebotsbeschreibungen** (für stark standardisierte Leistungen)
- Dynamische Prozessunterstützung durch offene und geschlossene Ausschreibungen  
→ Nachfrager kommuniziert seine Vorstellungen der gewünschten Leistung und formuliert ein unverbindliches Handelsangebot gegenüber allen Lieferanten (RFI und RFQ – Request for Information / Quotation)