

Research Splitter

MSM Research AG

Aktuelle Daten und Erkenntnisse aus unseren Research Projekten auf dem Schweizer ICT-Markt

Research Splitter 13, September 2010

Kosten, Nutzen, Vertrauen und Know How spielen bei der Auftragsvergabe von ICT-Projekten die entscheidende Rolle

Vor dem Hintergrund der Wirtschaftskrise der vergangenen zwei Jahre wird die Messlatte bei der Vergabe von ICT-Projekten deutlich höher gelegt.

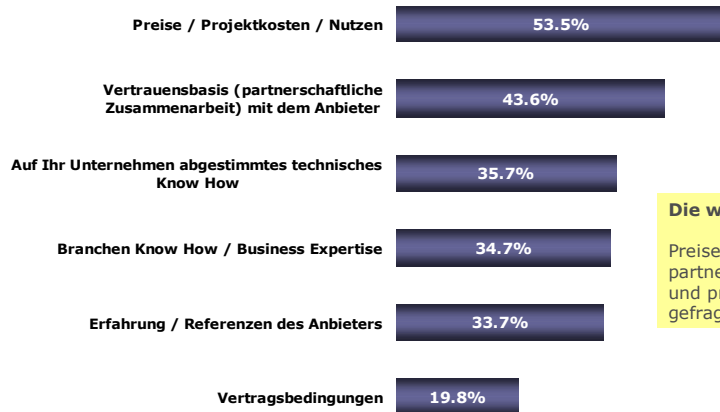
Der steigende Wettbewerbsdruck, stagnierende Umsätze und knapper werdende Mittel im Bereich der Unternehmensinvestitionen haben in den letzten 2 Jahren vielerorts dazu geführt, dass die Messlatte für die Vergabe von Projekten höher gelegt wird. Dies gilt insbesondere für den Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT), denn je nach Branche und Unternehmensgrössenklasse entfallen heute zwischen 20 bis über 50% der gesamten Unternehmensinvestitionen auf die ICT.

Für mehr als jedes zweite von insgesamt 103 befragten Unternehmen hat heute bei der Vergabe von Aufträgen das Kriterium "Projektkosten und Nutzen" eine noch wichtigere Bedeutung als vor zwei Jahren.

Kriterien der Auftragsvergabe von ICT-Projekten

Nach welchen Kriterien vergeben Sie heute ein ICT-Projekt an einen externen Anbieter? Bewerten Sie, ob sich die Wichtigkeit der folgenden Kriterien seit 2008 verändert hat? (In % der Unternehmen, n=103)

Die folgenden Kriterien haben an Bedeutung gewonnen:



Die wichtigste Kernaussage:

Preise, Kosten und Nutzen, die partnerschaftliche Zusammenarbeit und professionelles Know How sind gefragt.



Research Splitter

Auch wenn der Trend hin zu vermehrt standardisierten Leistungen den IT-Chef in seinen Preisvergleichen und Kostenüberlegungen unterstützt, so lässt sich der Nutzen eines ICT-Projektes für das Unternehmen bekanntermassen nicht einfach und vergleichbar quantifizieren. Hier sind die Anbieter gefragt, mit entsprechenden Tools, Referenzprojekten und Case Studies (vorzugsweise von Schweizer Referenzkunden) für mehr Transparenz zu sorgen und den Entscheidungsprozess erfolgreich zu beeinflussen.

Die partnerschaftliche Zusammenarbeit sowie das Know How und die Expertise des Anbieters stehen auf den weiteren Podestplätzen der Kriterien, deren Bedeutung bei der Auftragsvergabe zugelegt hat. Dies sind Kriterien, welche sich einerseits auf Anbieterebene nicht eins-zu-eins wie die Projektkosten vergleichen lassen, andererseits aber ebenso ausschlaggebend für die Auftragsvergabe und das erfolgreiche Zusammenarbeiten von Anwendern und Anbietern sind.

Basis: "ICT-Markt Schweiz - Midyear Report 2010",
verlangen Sie weitere Infos mit mail an info@msmag.ch.

MSM Research AG, Freier Platz 6, Postfach 228, CH-8203 Schaffhausen
Telefon 052 624 21 21, Fax 052 624 73 64, www.msmag.ch, briefing@msmag.ch

Märkte kennen - Chancen nutzen

