

# Research Splitter

MSM Research AG

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

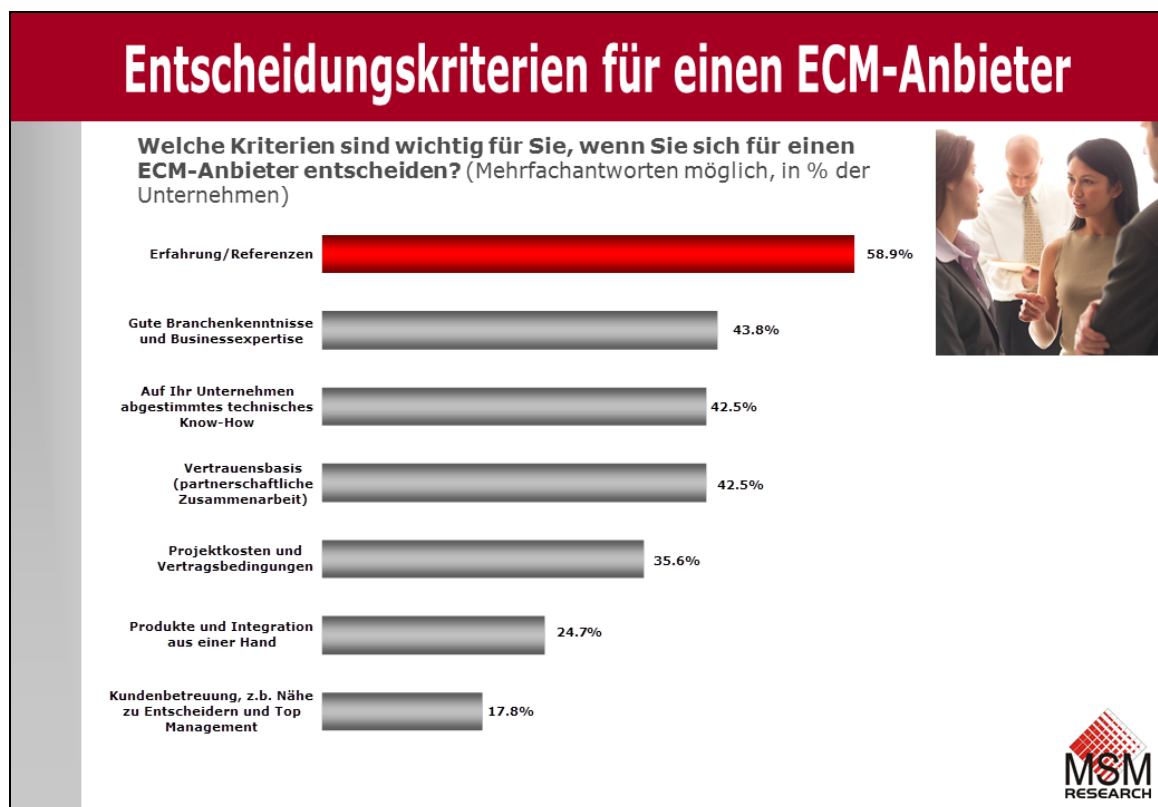
Research Splitter 34, 2011

## Erfahrungen und Referenzen entscheiden

**Im ECM-Projektgeschäft gelten Erfahrung, Referenzen, Branchen- und Businessexpertise sowie technisches Know How als wichtigste Kriterien für die Wahl eines Anbieters.**

Unsere Marktanalysen der ersten sechs Monate des laufenden Jahres haben aufgezeigt, dass die Business-getriebenen Projekte weiter auf dem Vormarsch sind. Von den im Rahmen unserer Felderhebungen in diesem Zeitraum insgesamt erfassten 357 ICT-Projekte wurden 52.7% aus den Businessabteilungen der Unternehmen angestossen, d.h. mehr als jeder zweite Franken der gesamten ICT-Ausgaben wird von den Fachabteilungen (Marketing, Vertrieb, Logistik, Produktion, Finanzwesen, etc) generiert und zunehmend werden die Projekte auch aus Budgets dieser Bereiche finanziert.

In Zeiten knapper werdender Budgets, sinkenden Margen und hohen Time-to-Market Anforderungen wird heute die Messlatte für die Vergabe von Aufträgen immer höher angelegt. Fachabteilungen zielen bei der Implementierung neuer Anwendungen primär darauf ab, "schneller, schlanker, besser" zu werden. Sie wollen die diesbezüglichen Projekte rasch umgesetzt sehen, um ebenso schnell vom erwarteten Erfolg und Nutzen profitieren zu können.



# Research Splitter

---

Projektstarts ins Ungewisse will dabei keiner mehr riskieren, dafür fehlen heute die Mittel und die Zeit. Man setzt auf Erfahrung und Know How bei der Wahl seines Projektpartners, dies belegen auch die Resultate unserer neuen Studie über den Schweizer ECM-Markt (Enterprise Content Management).

Insbesondere bei Business-getriebenen Projekten, welche ja meist tief in bestehende Prozesse und Strukturen eingreifen, wird bei der Evaluation eines Anbieters viel Wert auf die Erfahrung und die entsprechenden Referenzen gelegt und Projektpartner mit nachweisbarer Branchen- und Businessexpertise bevorzugt. Die Beweisführung für die Anbieter wird zum Erfolgsfaktor. Referenzprojekte, Case Studies (vorzugsweise von Schweizer Referenzkunden) und der Leistungsausweis des Projektteams können den Kunden überzeugen, keine Fahrt ins Ungewisse zu starten.

---

Philipp A. Ziegler, Geschäftsführer  
MSM Research AG

Basis: Aktuelle Research Projekte und Studien,  
verlangen Sie weitere Infos mit mail an [info@msmag.ch](mailto: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](http://www.msmag.ch), [briefing@msmag.ch](mailto:briefing@msmag.ch)

**Märkte kennen - Chancen nutzen**

