



## Bedeutung von Informatik in Schweizer KMUs

**Prof. Dr. Petra Schubert**  
**Institut für angewandte Betriebsökonomie (IAB)**  
**Fachhochschule beider Basel (FHBB)**

**Eventsponsor**



**Themensponsoren**



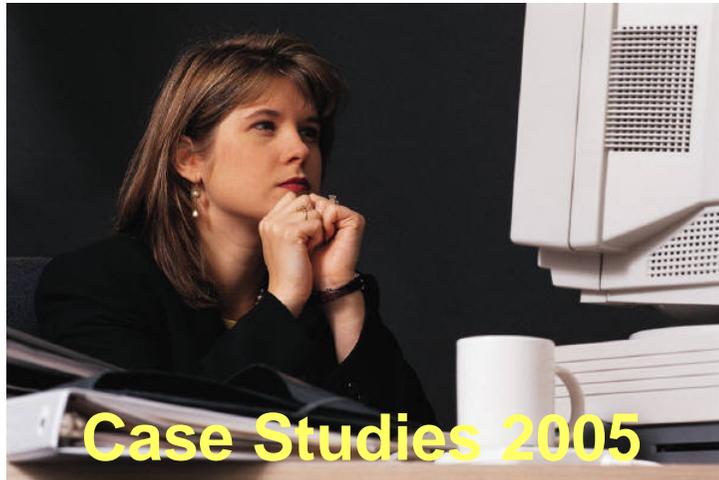
**Sponsoren**



**Medienpartner**



## Zwei Topthemen



**Case Studies 2005**

**eXperience 2005:  
Vergleichende Ergebnisse aus  
den Fallstudien**



**Netzreport'6-Studie**

**Netzreport'6:  
Die Bedeutung der Informatik in  
KMU und anderen Schweizer  
Organisationen**



## eXperience 2005

Vergleichende Ergebnisse aus den Fallstudien



Eventsponsor



Themensponsoren



Sponsoren



Medienpartner



# Erkenntnisse eXperience 2005

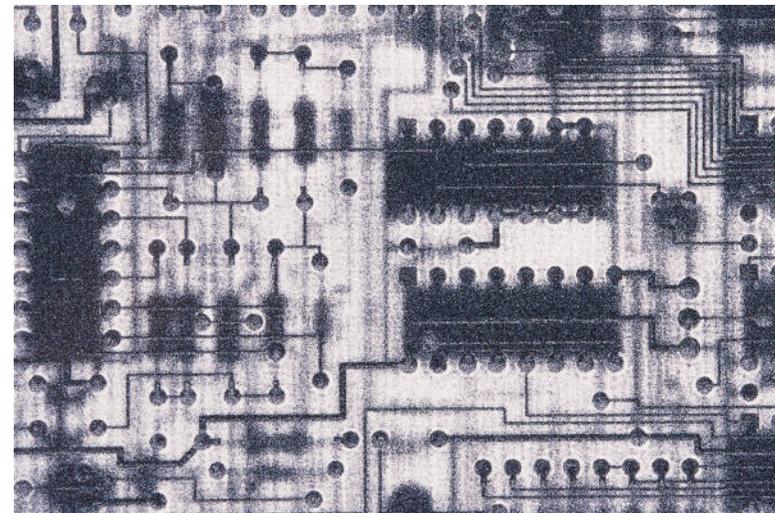


- 1. Es gibt vielfältige Integrationsansätze**
- 2. Fixfertige Standardlösungen gibt es nicht**
- 3. Der Kunde ist König**
- 4. Prozessoptimierung durch Einbindung von Lieferanten**
- 5. Auf den richtigen IT-Partner kommt es an**
- 6. Ausbaubarkeit entscheidet langfristig über den Erfolg**

# 1. Es gibt vielfältige Integrationsansätze



- **Weg ist abhängig von der bereits vorhandenen Software.**
  - **Onlineshops**
  - **Direkte Anbindung**
  
- **Integrationsarten**
  - **Vollintegration**
  - **Teilintegration**

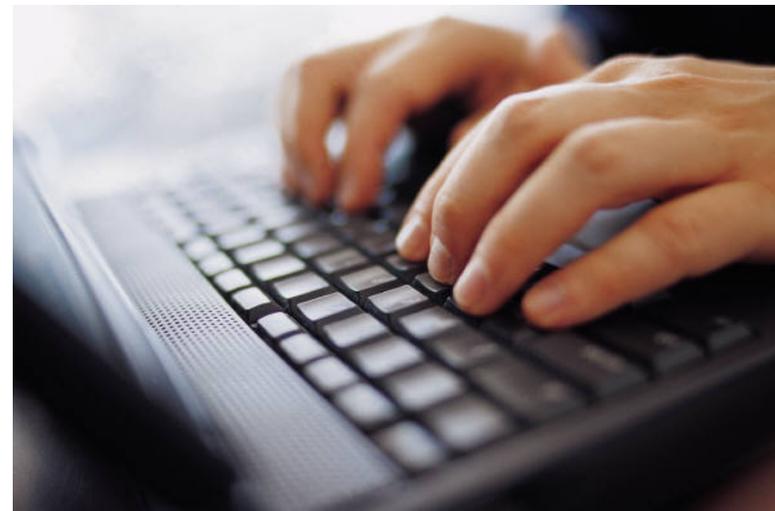


## 2. Fixfertige Standardlösungen gibt es nicht



- **Erstprojekte mit Pilotkunden**
- **Entwicklung Softwaremodule für Standardrepertoire**
  - ***E-Shop-Module*: «Standarderweiterungen» für ERP-Systeme**
  - ***B2B-Integration*: Sehr spezifisch, vorgefertigtes Raster schwierig**

- ➔ **«Lehrgeld» verteilt sich**
- ➔ **Keine vollen Projektkosten**
- ➔ **Pilotprojekte ermöglichen spezifische Kundenwünsche**



### 3. Der Kunde ist König



- **«Kundenindividuelle Lösung» als meistgenannter Punkt**
  - **Speziell angepasste elektronische Schnittstellen**
  - **Koppelung Beschaffungssysteme**
  - **Kundenspezifische Kern- und Fremdsortimente**
  - **Übernahme Kostenstellennummern**
  
- **Erfahrungen**
  - ➔ **Differenzierungsmöglichkeit**
  - ➔ **Machtstrukturen**
  - ➔ **Kundenwunsch als Auslöser**
  - ➔ **Kundenindividuelle Gestaltung des Shops hat ihren Preis**



## 4. Prozessoptimierung durch Einbindung von Lieferanten



- **Enge Partnerschaft mit dem Logistiker**
  - **Gemeinsames Lager**
  - **Teile des Sortiments integriert**
  - **Teillieferungen unabhängig**
  - **Feinkommissionierung durch Logistikpartner**
  
- **Kundennutzen**
  - ➔ **Erweitertes Produktangebot**
  - ➔ **Verbessertes Beschaffungscontrolling**



## 5. Auf den richtigen IT-Partner kommt es an



- «Unterstützung durch ein spezialisiertes Software- und Beratungshaus absolut unumgänglich.»
- «Auch bei Neueinführungen auf langjährigen IT-Partner setzen.»
- «Es darf nur *einen* verantwortlichen IT-Partner geben.»
- «Partner braucht Technologie- *und* Branchen-Know-how.»



## 6. Ausbaubarkeit entscheidet langfristig über den Erfolg



- **Skalierbarkeit von Business Software**
  - steigendes Bestellaufkommen
  - wachsende, individuelle Kundenanforderungen
- **Einsatz von Standards**
- **Anschluss an Netzwerke**

→ **Einbindung weiterer Partner wird auf diese Weise vereinfacht.**





## Netzreport'6

Exklusiver Blick auf den  
Zwischenstand der Umfrageergebnisse

Basis: 253 eingegangene Fragebögen  
(Umfrage läuft noch)



Eventsponsor



Themensponsoren



Sponsoren



Medienpartner



# Rangreihenfolge für die Nutzung von Anwendungssoftware



## ■ Unterstützung von

1. Finanz- und Rechnungswesen
2. Geschäftsführung/Management
3. Personalwesen
4. Interne Services
5. Produktion
6. Kundenservice
7. Beschaffung/Einkauf
8. Marketing/Vertrieb
9. Materialwirtschaft
10. Produktentwicklung

# Bedeutung der Informatik: Zustimmung



1. Nachweislich Kosten eingespart
2. Qualität der ergänzenden Serviceleistungen verbessert
3. Qualität der Produkte und Leistungen verbessert
4. Unternehmensübergreifende Prozesse verbessert

# Bedeutung der Informatik: Ablehnung



- 1. Keine Differenzierungsvorteile gegenüber Konkurrenten**
- 2. Keine nennenswerten Innovationen**
- 3. Keine bessere Bedienung von Marktnischen**

# Einstellung zur Informatik: Zustimmung

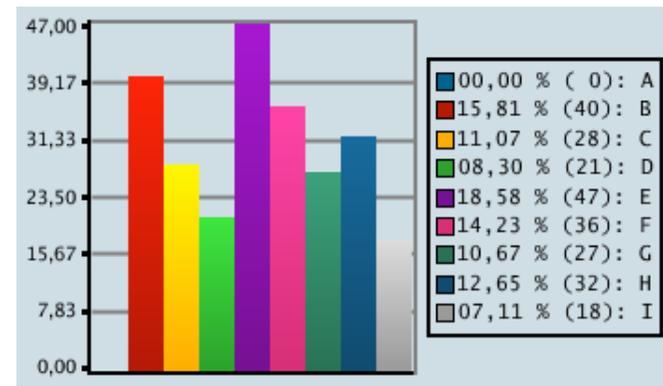


- 1. Mitarbeitenden arbeiten aktiv und gerne mit dem Computer**
- 2. Sicherheit der Informatik ist wichtig (Sicherheitskonzepte)**
- 3. Informatik-Wissen der Geschäftsführung ist hoch**
- 4. Informatik-Verantwortlicher ist in die Geschäftsführung eingebunden**

# Ausgaben in CHF pro Jahr



- Ausgaben pro Jahr variieren stark
- **16%: bis 25'000**
- 11 %: 25'000-50'000
- 8 %: 50'000-100'000
- **19 %: 100'000-250'000**
- 14 %: 250'000-500'000
- 11 %: 500'000-1 Mio.
- 13 %: > 1 Mio.
- Rest: Keine Angabe



## Informatik-Ausgaben in den nächsten drei Jahren (2006 bis 2008)

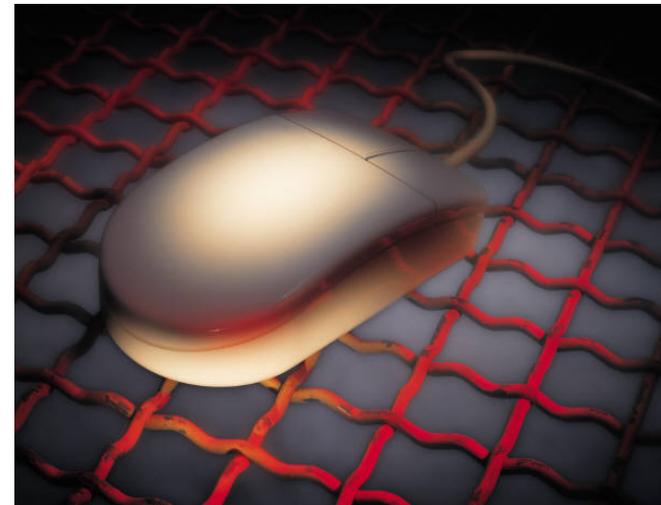


- **36 % Evaluation und *Aufbau* neuer Systeme**
- **64 % Wartung und *Betrieb* bestehender Systeme**
- **Kosten werden von der Mehrheit *gleich bleibend* bzw. von vielen Unternehmen *eher steigend* eingeschätzt**
- ***Ausgaben für Anwendungssoftware* steigen am stärksten**

# Schlussbemerkungen



- **Elektronische Schnittstellen binden Partner**
- **Heutige Projekte: Individuelle Lösungen**
- **«Standardmodule» sind die Zukunft**
- **Technische Standards einsetzen**
- **Erfahrungsniveau steigt**





**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!**

**Eventsponsor**



**Themensponsoren**



**Sponsoren**



**Medienpartner**

