

Projekt "Ecco"

Marktanalyse für Beratungsdienstleistungen



Projektteam: Katharina Buchholz (7005755)
Elisa Friesenborg (5023620)
Selina Hofer (7005543)
Meike Horstmann (5023118)
Natalia Zhuravleva (7005782)

Coach: Stephan Ludden

Pate: Matthias Kircher

Zeitraum: 16.10.2014 – 07.04.2015

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	III
1 Einleitung	1
1.1 Der Auftraggeber	1
1.2 Beschreibung des Projektauftrages und der Zielsetzung.....	2
2 Organisation der Projektarbeit	4
2.1 Projektablaufstruktur.....	4
2.2 Projektaufbaustruktur.....	5
2.3 Zeitplan.....	6
3 Befragungskonzept	8
3.1 Fragebogen	8
3.2 Grundgesamtheit und Repräsentativität	9
4 Ergebnisse	11
4.1 Teilnehmer.....	11
4.2 Hypothesen	12
4.3 Auswertung.....	13
5 Fazit	23
Anlage 1: Zeitplanung nach Gantt	IV
Anlage 2: Fragebogenübersicht.....	V
Anlage 3: Ergebnisübersicht	X

Literaturverzeichnis XIX

Eidesstattliche Erklärung XX

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Projektablaufstruktur	5
Abbildung 2: Projektaufbaustruktur	6
Abbildung 3: Repräsentative Stichprobengröße.....	10
Abbildung 4: H1: Mit zunehmender Mitarbeiterzahl steigt das Interesse an MS-Sharepoint. (F2/F19)	14
Abbildung 5: H2: Mit zunehmender Mitarbeiterzahl steigt die Anwendungshäufigkeit eines bereits vorhandenen IMS. (F2/F7).....	15
Abbildung 6: H3: Je höher das Interesse an einer Software-Einführung von MS-Sharepoint ist, desto höher wird der Beratung vor, während und nach der Einführung Bedeutung beigemessen. (F19/F22)	16
Abbildung 7: H4: Je höher der Wissensstand in Bezug auf IMS ist, desto höher wird die Nützlichkeit einer Softwareunterstützung für ein IMS angesehen. (F6/F14)	17
Abbildung 8: Wissensstand allgemein: H5: Klassische Industriezweige, wie Maschinenbau, Automobil und Chemie, weisen einen höheren Wissensstand in Bezug auf IMS auf, als der Durchschnitt. (F1/F6)	18
Abbildung 9: Wissensstand Industriezweige Chemie, Automobil, Maschinenbau, IT, H5: Klassische Industriezweige, wie Maschinenbau, Automobil und Chemie, weisen einen höheren Wissensstand in Bezug auf IMS auf, als der Durchschnitt. (F1/F6)	18
Abbildung 10: H6: Wenn Interesse an der Einführung von MS-Sharepoint besteht, dann wollen die Kunden dies möglichst schnell (innerhalb eines Jahres) einführen. (F19/F21)	19
Abbildung 11: H7: Je geringer der Wissensstand in Bezug auf IMS desto mehr Interesse besteht an einer Einführung von MS-Sharepoint. (F6/F19)	20
Abbildung 12: H8: Je größer das Unternehmen, desto „moderner“ wird das IMS dokumentiert! (F8/F2)	21
Abbildung 13: Budget-Bereitschaft für Software-Einführung in absoluten Werten	22

1 Einleitung

Im Wintersemester 2014/2015 führte ein Team aus fünf Studierenden der Masterstudiengänge Management Consulting und Business Management der Hochschule Emden/Leer ein Beratungsprojekt durch. Der Masterstudiengang Management Consulting ist ein Kooperationsstudiengang der Carl von Ossietzky Universität Oldenburg und der Hochschule Emden/Leer. Innerhalb dieses Beratungsprojektes erarbeitete das Team unter der Leitung des Institutes für projektorientierte Lehre (im Folgenden kurz: Ipro-L) der Hochschule Emden/Leer eine Marktforschung für Beratungsdienstleistungen. Der Auftraggeber für die Marktanalyse war die Unternehmensberatung ecco ecology & communication GmbH aus Oldenburg.

1.1 Der Auftraggeber

Die ecco ecology & communication Unternehmensberatung GmbH (im Folgenden kurz: ecco) ist eine Oldenburger Beratungsfirma, welche sich auf klein- und mittelständische Unternehmen der Region Nordwest spezialisiert hat. Aus dem Tätigkeitsschwerpunkt Nachhaltigkeit ergeben sich die komplementären Beratungsfelder:

- Nachhaltigkeitsberatung,
- Managementsysteme,
- Marketing und Marktforschung sowie
- Trainings und Veranstaltungen in diesen Themenbereichen.

Das seit 1993 bestehende Unternehmen wird von Herrn Christian Tönne als Geschäftsführer geleitet. Ecco ist ein AN-Institut der Universität Oldenburg und arbeitet in unterschiedlichen Forschungsprojekten und -kontexten eng mit Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen zusammen.

Hierbei ist ecco hauptsächlich hinsichtlich des Transfers zwischen Theorie und Praxis eingebunden.¹

1.2 Beschreibung des Projektauftrages und der Zielsetzung

Für die Erweiterung des Beratungsfeldes *integrierte Managementsysteme* und somit die eventuelle Aufnahme einer neuen Beratungsdienstleistung in das Dienstleistungsportfolio, möchte ecco zunächst das mögliche Beratungspotenzial erforschen. Zielsetzung dieses Projektes war folglich die Evaluation möglicher Beratungspotenziale für integrierte Managementsysteme im Allgemeinen und für die Software „Microsoft SharePoint“ im Speziellen. Die Ausgangsmaterialien zur Durchführung dieses Projektes waren das Kick-Off Meeting mit ecco am 16.10.2014 sowie das Projektmanagement-Handbuch des Ipro-L.

Folgende Aufgabenpakete bzw. Meilensteine wurden für das Projekt formuliert:

- Entwicklung eines Befragungskonzeptes sowie Entscheidung für einen Befragungsweg
- Durchführung einer regionalen Befragung von KMU zum Bedarf, möglicher Einführung sowie zum Budget für IT-basierter Managementsysteme,
- Formulierung von Hypothesen,
- Auswertung der Ergebnisse/ Be- und Wiederlegen der Hypothesen,
- Abschlusspräsentation sowie
- Erstellung des Projektberichtes.

¹ Vgl. ecco (2015): Unternehmen, Dienstleistungen.

Im Kick-Off Meeting wurde ebenfalls festgelegt, welche Unternehmen befragt werden sollten. Die Auswahlkriterien hierfür waren Folgende:

- nach Region: nördliches Ruhrgebiet bis Sachsen-Anhalt, mit Bremen, Hamburg, Hannover bis einschließlich Lübeck (Postleitzahlgebiete: 20,21,22,26,27,28,29,30,31,32,33,37,38,48),
- nach Unternehmensgröße: Mittelstand bzw. Umsatz gemäß EU-Definition und 100 Mitarbeiter bis 1500 Mitarbeiter und
- Branchenunspezifisch.

Bei der Auswahl der jeweiligen Regionen, handelt es sich um das großräumige Kunden-Einzugsgebiet von ecco. Ebenfalls sind mittelständische bzw. mittelgroße Unternehmen als Zielgruppe des Unternehmens zu erachten. Die Auswahl der zu Befragenden ist branchenunspezifisch erfolgt, da sich ecco mit seinem Dienstleistungsangebot nicht auf einzelne Branchen spezialisiert hat, sondern gemäß Unternehmensgröße und Region sondiert. Bei den ausgewählten Unternehmen sollten nach Möglichkeit Geschäftsführer und Qualitätsmanagementbeauftragte der Unternehmen befragt werden.

Die Durchführung des Projektes war mit einer Zeitspanne von vier Monaten angesetzt. Die Abschlusspräsentation fand am 19.03.2015 statt, somit dauerte das Projekt rund zwei Monate länger als angedacht.

2 Organisation der Projektarbeit

Wie bereits erwähnt, wurde das Beratungsprojekt unter der Leitung des Ipro-L durchgeführt. Das Ipro-L gibt für folgende Bereiche des Projektmanagements einzuhaltende Standards vor:

- Projektablaufstruktur,
- Projektaufbaustruktur,
- Nutzung der Arbeitsplattform IBM Lotus Notes sowie
- dem Projektplanungstool Gantt-Project welches die einheitliche Projektplanung sicherstellt.

Diese vorgegebenen Standards zur Projektarbeit werden im folgenden Abschnitt kurz erläutert.

2.1 Projektablaufstruktur

In der folgenden Abbildung werden die 4 Phasen der Projektarbeit abgebildet. Die Phase 0 beschreibt hierbei die Initiierungsphase, d.h. die erste grobe Auftragspezifizierung und die Machbarkeitsprüfung. Diese Phase wird bewusst mit 0 gekennzeichnet, da sie die Vorarbeit zum eigentlichen Projekt beinhaltet. Die tatsächliche Projektarbeit im Team begann in der Phase 1, „Konzept“. Hier wurde unter anderem das Befragungskonzept in Abstimmung mit ecco erarbeitet und letztendlich festgelegt. Weiterhin wurde in dieser Phase der Projektauftrag und die zu erreichenden Ziele detailliert festgehalten. In der Phase 2, „Realisierung“, fand anschließend die Online-Befragung der Unternehmen und die Auswertung des gesammelten Datenmaterials statt. Abgeschlossen wurde diese Phase mit der Abschlusspräsentation der Ergebnisse beim Auftraggeber. Die Projektabschlussphase 3 beinhaltet den Projektbericht sowie die Evaluation der gesamten Projektarbeit.

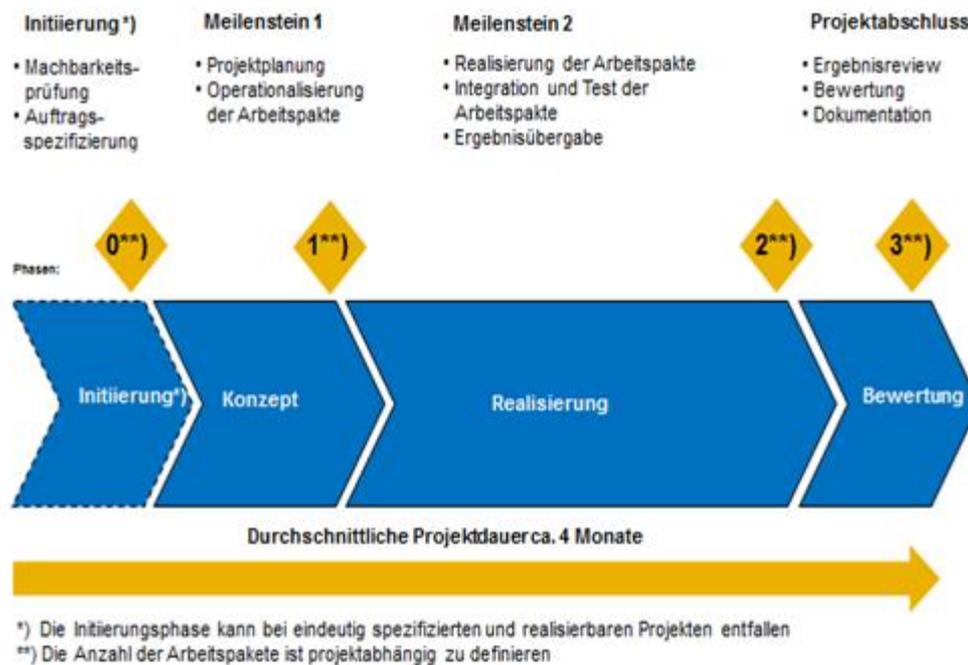
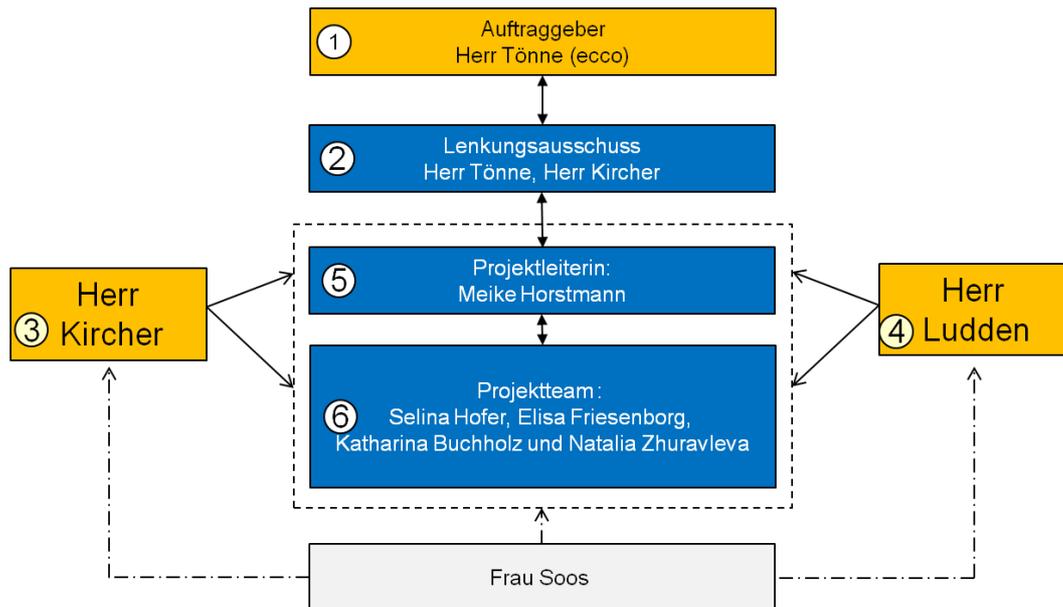


Abbildung 1: Projektablaufstruktur

2.2 Projektaufbaustruktur

Wie unten gezeigt, umfasste die Projektaufbaustruktur neben dem Projektteam sowie dem Auftraggeber ecco, den Projekt-Paten Herrn Kircher (Geschäftsführer Ipro-L), den Projektcoach Herrn Ludden sowie Frau Soos als technischen Support.



*) Das Projektteam kann ggf. durch externe Experten ergänzt werden

Abbildung 2: Projektaufbaustruktur

2.3 Zeitplan

Mit dem Kick-Off-Meeting Mitte Oktober begann offiziell die Projektarbeit. Rund einen Monat benötigte das Projektteam für die Literaturrecherche zur Fragebogenerstellung sowie zur letztendlichen Konzipierung des Fragebogens. In ständiger Rücksprache mit dem Auftraggeber wurde der Fragebogen mehrmals überarbeitet und angepasst, sodass die endgültige Version Mitte Dezember zur Verfügung stand. Aufgrund der Weihnachtszeit und dem Jahreswechsel entschied sich das Team die Befragung erst in der zweiten Januarwoche 2015 zu starten, da sonst in der besagten Zeit ein zu geringerer Rücklauf zu erwarten gewesen wäre. Die Zeit nutzte das Projektteam, um E-Mailadressen zu recherchieren und den Fragebogen zu testen. Die tatsächliche Befragung fand vom 07. Januar bis zum 25. Februar statt. Es wurden fortwährend neue E-Mailadressen recherchiert sowie Erinnerungsmails verschickt, um die Befragungsmenge zu erhöhen. Ziel war es ein repräsentatives Ergebnis am Ende der Befragung sicherzustellen. Ebenfalls wurde durch Herrn Tönne eine Anzahl von Adressen zugekauft, um die Recherche und somit den Projektverlauf zu beschleunigen. Hier wurden von der IHK anfänglich 250 Adressen und in einem zweiten Schritt 312 Adressen zugekauft. Im

Anschluss der Befragung wurden in Rücksprache mit dem Auftraggeber Hypothesen erarbeitet. Die Ergebnisse wurden ausgewertet und grafisch aufbereitet. Am 19. März wurden die Ergebnisse präsentiert und anschließend begann die Erstellung des Projektberichtes.

Wie bereits erwähnt war grundsätzlich geplant das Projekt innerhalb von vier Monaten zu bearbeiten, tatsächlich dauerte das Projekt jedoch rund sechs Monate. Ein Grund hierfür war zum einen die Weihnachtszeit, welche den Start der Befragung verzögerte. Zum anderen beanspruchte die ständige Rücksprache mit dem Auftraggeber Zeit. Um den Erfordernissen der Repräsentativität gerecht zu werden, musste eine Vielzahl an Unternehmen angeschrieben werden. Die standardmäßig geringe Rücklaufquote bei Online-Befragungen erforderte viel Geduld. Im Gantt-Chart (siehe Anlage 1) ist die detaillierte Zeitplanung des Projektes zu entnehmen.

3 Befragungskonzept

In diesem Kapitel werden zunächst der Befragungsweg und die Befragungstechnik erläutert. Weiterhin werden Aussagen zur Grundgesamtheit und zur Repräsentativität getroffen.

3.1 Fragebogen

Das Projektteam hat einen Fragebogen (siehe Anlage 2) auf Basis von wissenschaftlicher Literatur^{2/3/4} erstellt und mit dem Auftraggeber detailliert besprochen und geprüft. Der Fragebogen ist so konzipiert, dass die Beantwortung grundsätzlich anonym erfolgte. Befragte konnten jedoch freiwillige Angaben zum eigenen Unternehmen machen. Ein entsprechendes Feld mit „freiwilligen Angaben“ wurde hierzu in den Fragebogen aufgenommen. Darüber hinaus sind Fragen enthalten, bei denen der Befragte, bspw. bei der Beantwortung mit „Nein“, zu einer anderen Frage weitergeleitet wurde und somit vereinzelte Fragen übersprungen werden konnten.

Der genaue Aufbau des Fragebogens ist in der Anlage 2 einzusehen. Insgesamt bestand der Fragebogen aus 22 Fragen, welcher sich in 3 Abschnitte gliedern lässt. Der erste Abschnitt (Frage 1 bis 5) bestand aus fünf Fragen, welche allgemeine Angaben zum Unternehmen, wie Name, Größe, Branche, nationale bzw. internationale Ausrichtung und eigene Position im Unternehmen enthielt. Im zweiten Abschnitt (Frage 6 bis 15) wurde eingangs der allgemeine Wissensstand zum Themenschwerpunkt „Integrierte Managementsysteme“ erfragt und es mussten außerdem Angaben zum unternehmensspezifischen IMS und evtl. Software gemacht werden. Weiterführend wurden von den Befragten die gewünschten Anforderungen und Funktionen ermittelt, für die es sich lohnt ein IMS zu nutzen. Optimierungsbedarfe beim bereits

² Vgl. Kühl, S.; Strodtholz, P.; Taffertshofer, A. (2009): Handbuch Methoden der Organisationsforschung -Quantitative und Qualitative Methoden, S. 14 ff.

³ Vgl. Kühl, S.; Strodthof, P.; Taffertshofer, A. (2005): Quantitative Methoden der Organisationsforschung – Ein Handbuch, S. 17 ff.

⁴ Vgl. Axel, T. (2014): Handbuch Onlinemarktforschung. Ein Handbuch für die Praxis, S.31 ff.

vorhandenen IMS und eine eventuelle Einführung wurden erfragt. Der dritte und letzte Abschnitt des Fragebogens (Frage 16 bis 22) bestand eingangs aus dem Wissensstand zur Software „Microsoft Sharepoint“ und weiterführend aus Fragen bezüglich des Interesses an solch einer Software und der Budgetbereitschaft, sowie dem Wert, welcher einer eventuellen Beratung vor/während und nach einer Einführung beigemessen werden würde.

Die Befragung wurde online mit dem Programm „SurveyMonkey“ durchgeführt. Es wurden E-Mails, welche den Link zum Fragebogen beinhalteten, an die Unternehmen verschickt. Nach etwa einer Woche wurden Erinnerungsmails versandt. Die Bestandskunden vom Unternehmen ecco wurden nochmals telefonisch zur Beantwortung des Fragebogens angehalten.

3.2 Grundgesamtheit und Repräsentativität

Zunächst wurde vom Projektteam der Versuch unternommen, die konkrete Grundgesamtheit der zu befragenden Unternehmen zu eruieren. Im Projekt Kick-Off wurden die Zielunternehmen hinsichtlich ihrer Region und ihrer Mitarbeiteranzahl ausgewählt. Eine konkrete Aussage über die genaue Anzahl der in Frage kommenden Unternehmen in den Regionen zu treffen, bspw. durch Zählungen mithilfe der Daten des statistischen Bundesamtes, war unmöglich. So sind die relevanten Daten zwar für Großstädte wie Hannover oder Hamburg verfügbar, für kleinere Städte jedoch nicht. Darüber hinaus ergibt sich aus den Zählungen nicht, wie viele Mitarbeiter oder wie viel Umsatz die jeweiligen Unternehmen vorweisen, sodass eine Sondierung der Daten gemäß den Vorgaben nicht möglich war. Somit entschied sich das Team die repräsentative Grundgesamtheit der Befragung mittels der freien Software *G*Power* der Heinrich Heine Universität Düsseldorf zu ermitteln.⁵ Aufgrund der zu erwartenden geringen Rücklaufquote wurde die Power bzw. die Teststärke auf 75 herab gesetzt. Der Wert $1-\beta$ (Teststärke) ist ein Maß für die Fähigkeit des Tests, einen Unterschied bzw. Zusammenhang als signifikant

⁵ Vgl. Universität Düsseldorf (2015): *G*Power - Statistical Power Analyses*.

nachzuweisen. Wie unten dargestellt, ermittelte sich eine zu befragende Menge von mindestens 88 Unternehmen. Bei einer 75%igen-Sicherheit, dass die Befragungsergebnisse korrekt sind, lässt sich jedoch für vorliegende Befragung eher von einem Trendergebnis sprechen.⁶

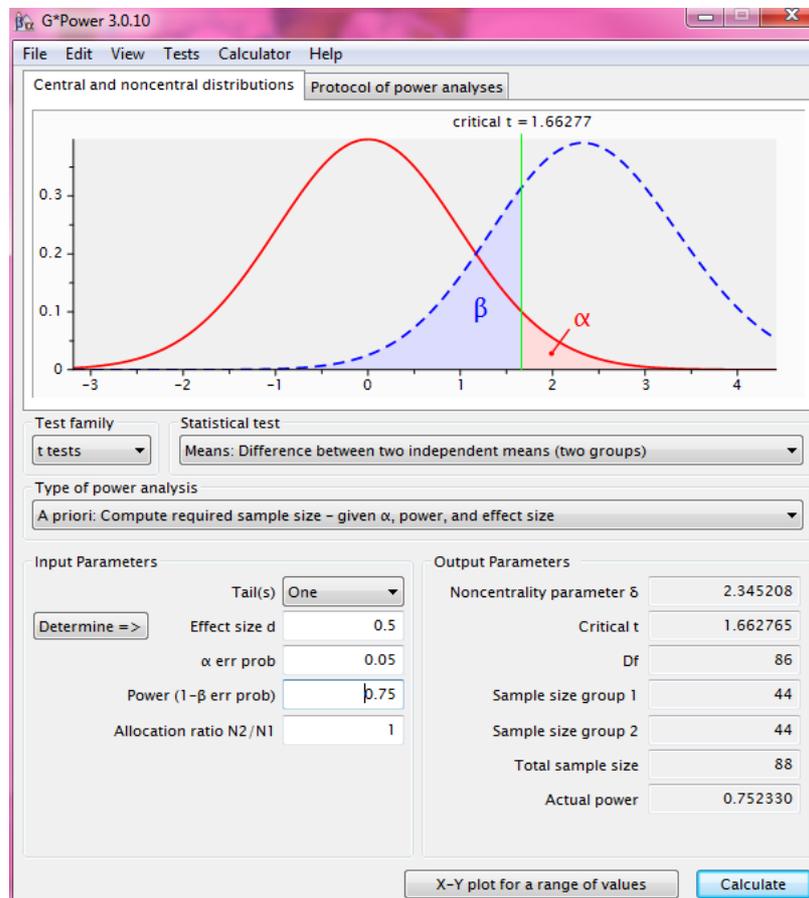


Abbildung 3: Repräsentative Stichprobengröße

⁶ Vgl. Universität Düsseldorf (2015): G*Power - Statistical Power Analyses.

4 Ergebnisse

Im folgenden Kapitel werden die Anzahl der verschiedenen befragten Unternehmen dargestellt sowie eine Übersicht zur Rücklaufquote gezeigt. Im Anschluss daran, werden die Ergebnisse der Hypothesen vorgestellt. Die Hypothesen wurden vorab mit dem Auftraggeber abgestimmt und ausgewählt. Abschließend werden die Beantwortungen der einzelnen Fragen in verschiedenen Grafiken abgebildet.

4.1 Teilnehmer

Es wurden Bestandskunden des Unternehmens ecco, extern recherchierte Unternehmen sowie Unternehmen, deren Adressen von der IHK zugekauft wurden, befragt. Nach einem ein- bis zweiwöchigen Turnus sind jeweils Erinnerungsemails an die bereits befragten Unternehmen versendet worden. Darüber hinaus wurde zum Ende der Realisierungsphase mit den Unternehmen, welche bereits ecco bekannt waren und zum Kundenstamm zählten telefonisch Kontakt aufgenommen, um diese an die Befragung zu erinnern und somit die Rücklaufquote zu erhöhen.

Insgesamt sind somit 1067 Unternehmen online befragt worden. Die genaue Zusammensetzung lautet wie folgt:

- IHK Adressen 250
- Bestandskunden 211
- Ext. Unternehmen 294
- Zusätzliche IHK Adressen 312

Wie im vorherigen Kapitel erläutert, liegt die zuvor festgelegte repräsentative Stichprobengröße bei 88 Beantwortungen. Durch vehementes Nachhalten konnte das Projektteam schlussendlich einen Rücklauf von 91 Antworten verzeichnen. Das entspricht einer recht positiv zu bewertenden Rücklaufquote von 8,5 %.

4.2 Hypothesen

In dem Verlauf der Befragung wurden folgende Hypothesen formuliert und mit dem Auftraggeber geklärt. Hinter der jeweiligen Hypothese sind die Nummern der Fragen aus dem Fragebogen angegeben, aus der sich die jeweilige Hypothese ergibt. Die Anlage 2, welche den Fragebogen darstellt, kann somit zum besseren Verständnis herangezogen werden.

H1: Mit zunehmender Mitarbeiterzahl steigt das Interesse an MS-Sharepoint. (F2/F19)

H2: Mit zunehmender Mitarbeiterzahl steigt die Anwendungshäufigkeit eines bereits vorhandenen IMS. (F2/F7)

H3: Je höher das Interesse an einer Software-Einführung von MS-Sharepoint ist, desto höher wird der Beratung vor, während und nach der Einführung Bedeutung beigemessen. (F19/F22)

H4: Je höher der Wissensstand in Bezug auf IMS ist, desto höher wird die Nützlichkeit einer Softwareunterstützung für ein IMS angesehen. (F6/F14)

H5: Klassische Industriezweige, wie Maschinenbau und Automobil, weisen einen höheren Wissensstand in Bezug auf IMS auf, als der Durchschnitt. (F1/F6)

H6: Wenn Interesse an der Einführung von MS-Sharepoint besteht, dann wollen die Kunden dies möglichst schnell (innerhalb eines Jahres) einführen. (F19/F21)

H7: Je geringer der Wissensstand in Bezug auf IMS desto mehr Interesse besteht an einer Einführung von MS-Sharepoint. (F6/F19)

H8: Je größer das Unternehmen, desto „moderner“ wird das IMS dokumentiert. (F8/F2)

4.3 Auswertung

Im Weiteren werden die Ergebnisse der einzelnen Hypothesen dargestellt. Hier wird besonderes Augenmerk darauf gelegt, ob die Hypothesen, bzw. die Annahmen über die Zusammenhänge, korrekt sind oder nicht. Diese Ergebnisse wurden mit dem Programm „SurveyMonkey“ bzw. mit „PowerPoint“ erstellt. Die Anzahl der einzelnen Beantwortungen befinden sich jeweils über den Abbildungen. Anschließend wird noch auf die Budget-Bereitschaft eingegangen. Anzumerken ist zudem, dass hier lediglich die deskriptive Auswertung der Markterforschung erfolgt. Vor dem Hintergrund des enormen Aufwandes der Marktforschung und des zeitlichen Verzuges sowie der Tatsache, dass ecco die Ergebnisse für weitere Analysezwecke verwendet, wird auf die qualitative Auswertung verzichtet.

H1: Mit zunehmender Mitarbeiterzahl steigt das Interesse an MS-Sharepoint.

Diese Hypothese setzt sich aus der Frage F2 (Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Unternehmen beschäftigt?) und der Frage F19 (Sind Sie an Microsoft Sharepoint als eine Software zur Abbildung von integrierten Managementsystemen grundsätzlich interessiert?) zusammen.

Diese Hypothese trifft definitiv nicht zu (siehe Abbildung 5). Die Situation ist eher gegenteilig zu bewerten. Der grüne Balken zeigt hier das Interesse und der blaue Balken das Desinteresse an MS-Sharepoint. Somit ist zu erkennen, dass die Unternehmen mit mehr als 1.500 Mitarbeitern sehr wenig Interesse für MS-Sharepoint zeigen, während die Unternehmen mit unter 100 Mitarbeitern desto mehr Interesse daran haben. Als Gründe für das Desinteresse wurden u. a. andere bereits vorhandene Betriebssysteme, unkalkulierbare Lizenz- und Wartungskosten, Kosten für Consultants sowie fehlendes Interesse angegeben.

Beantwortet: 53 Übersprungen: 38

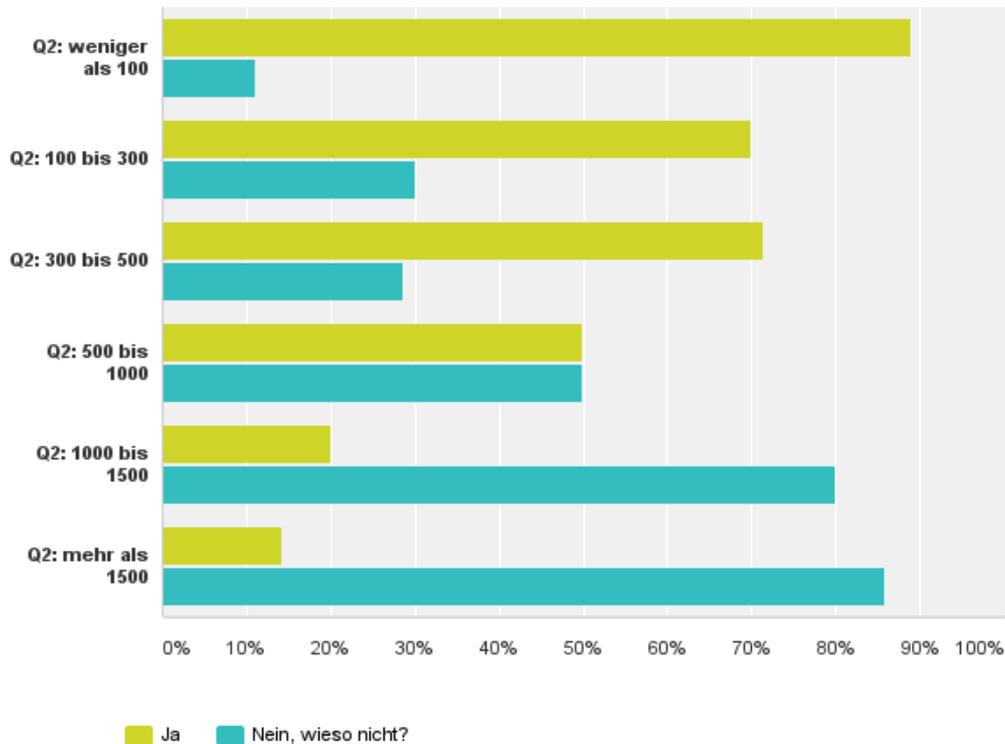


Abbildung 4: H1: Mit zunehmender Mitarbeiterzahl steigt das Interesse an MS-Sharepoint. (F2/F19)

H2: Mit zunehmender Mitarbeiterzahl steigt die Anwendungshäufigkeit eines bereits vorhandenen IMS.

Diese Hypothese ergibt sich aus der Frage F2 (Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Unternehmen beschäftigt?) und der Frage F7 (Setzt Ihr Unternehmen schon IMS ein?).

Diese Hypothese trifft nur teilweise zu (siehe Abbildung 6). Der grüne Balken zeigt die Unternehmen an, welche IMS anwenden. Der blaue Balken steht für keine Anwendung von IMS. Der orange Balken zeigt die Unsicherheit des Befragten, ob das eigene Unternehmen ein IMS anwendet. Deutlich zu erkennen ist allerdings, dass Unternehmen mit einer Mitarbeiterzahl von 500 bis 1.000 Mitarbeitern ein IMS am häufigsten anwenden.

Beantwortet: 87 Übersprungen: 4

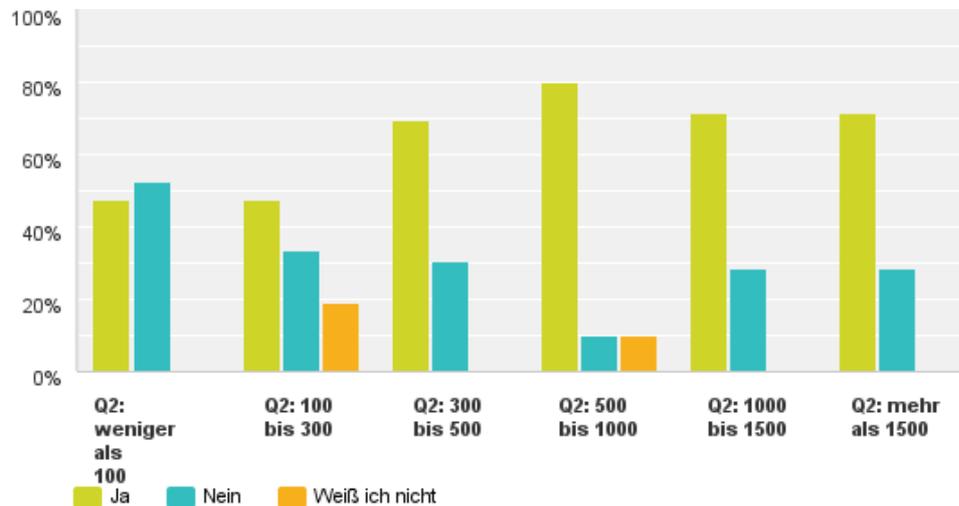


Abbildung 5: H2: Mit zunehmender Mitarbeiterzahl steigt die Anwendungshäufigkeit eines bereits vorhandenen IMS. (F2/F7)

H3: Je höher das Interesse an einer Software-Einführung von MS-Sharepoint ist, desto höher wird der Beratung vor, während und nach der Einführung Bedeutung beigemessen.

Diese Hypothese besteht aus der Frage F19 (Sind Sie an Microsoft Sharepoint als eine Software zur Abbildung von integrierten Managementsystemen grundsätzlich interessiert?) und aus der Frage F22 (Welchen Wert würden Sie dabei einer Beratung und Betreuung durch einen externen Dienstleister auf einer Skala von 1 bis 5 beimessen?).

Diese Hypothese trifft absolut zu (siehe Abbildung 7). Vor der Einführung von MS-Sharepoint halten es 87% der Befragten für „wichtig“ oder „eher wichtig“ beraten zu werden. Während der Einführung sind es 84%, die eine Beratung für sinnvoll halten. Nach der Einführung sank die Zahl auf dennoch beträchtliche 65%, die eine Beratung als empfehlenswert erachten.

Beantwortet: 31 Übersprungen: 0

Beratung vor der Einführung (Information, Aufklärung, Chancen, Risiken, Kosten)						
	unwichtig	eher unwichtig	weder/noch	eher wichtig	wichtig	Gesamt
Q19: Ja (A)	3% 1	6% 2	3% 1	42% 13	45% 14	100% 31
Betreuung während der Einführung						
	unwichtig	eher unwichtig	weder/noch	eher wichtig	wichtig	Gesamt
Q19: Ja (A)	3% 1	6% 2	6% 2	26% 8	58% 18	100% 31
Betreuung nach der Einführung (Nachsorge)						
	unwichtig	eher unwichtig	weder/noch	eher wichtig	wichtig	Gesamt
Q19: Ja (A)	3% 1	19% 6	13% 4	55% 17	10% 3	100% 31

Abbildung 6: H3: Je höher das Interesse an einer Software-Einführung von MS-Sharepoint ist, desto höher wird der Beratung vor, während und nach der Einführung Bedeutung beigemessen. (F19/F22)

H4: Je höher der Wissensstand in Bezug auf IMS ist, desto höher wird die Nützlichkeit einer Softwareunterstützung für ein IMS angesehen.

Diese Hypothese ergibt sich aus der Frage F6 (Wie ist Ihr Wissensstand in Bezug auf integrierte Managementsysteme?) und F14 (Denken Sie, dass eine Softwareunterstützung für ein IMS nützlich für Ihr Unternehmen wäre bzw. ist?).

Diese Hypothese ist absolut nicht zutreffend (siehe Abbildung 8). Der grüne Balken zeigt an, dass ein IMS als nützlich bewertet wird. Der blaue Balken repräsentiert das Gegenteil. Die gesamte Situation ist demnach als gegensätzlich zu der Hypothese einzuschätzen, denn diejenigen welche nicht über einen hinreichenden Wissensstand über das Thema IMS verfügen, schätzen die Nützlichkeit dieser Software sehr viel höher ein, als diejenigen denen ein IMS zur Verfügung steht. Diejenigen Unternehmen, die der Meinung sind, dass ein IMS keinen Nutzen für Ihr Unternehmen hat, gaben als Gründe den Kostenfaktor an oder, dass ihnen die Nutzung eines Intranets und SAP als Softwarelösung ausreichte.

Beantwortet: 65 Übersprungen: 22

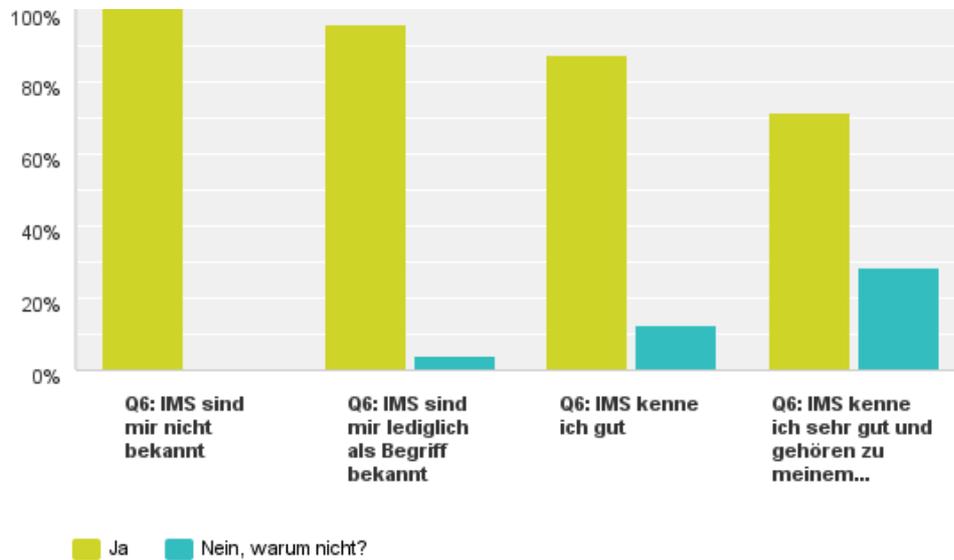


Abbildung 7: H4: Je höher der Wissensstand in Bezug auf IMS ist, desto höher wird die Nützlichkeit einer Softwareunterstützung für ein IMS angesehen. (F6/F14)

H5: Klassische Industriezweige, wie Maschinenbau und Automobil, weisen einen höheren Wissensstand in Bezug auf IMS auf, als der Durchschnitt.

Diese Hypothese setzt sich aus der Frage F1 (In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?) und der Frage F6 (Wie ist Ihr Wissensstand in Bezug auf integrierte Managementsysteme?) zusammen.

53 % aller Befragten haben diese Hypothese mit „kenne ich gut“ oder „kenne ich sehr gut“ beantwortet (siehe Abbildung 9). Die positiven Antworten der klassischen Industriezweige (34% aller Befragten) Chemie, Automobil, Maschinenbau und IT beliefen sich auf 57 % (siehe Abbildung 10). Somit kann diese Hypothese als zutreffend bezeichnet werden, auch wenn es sich nur um einen geringen Unterschied zwischen der Allgemeinheit und den klassischen Industriezweigen handelt.

Beantwortet: 87 Übersprungen: 4

Wissensstand allgemein

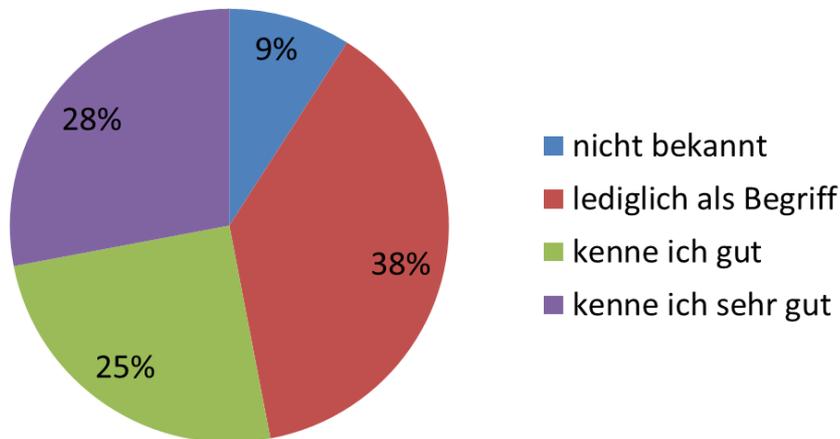


Abbildung 8: Wissensstand allgemein: H5: Klassische Industriezweige, wie Maschinenbau, Automobil und Chemie, weisen einen höheren Wissensstand in Bezug auf IMS auf, als der Durchschnitt. (F1/F6)

Wissensstand Industriezweige Chemie, Automobil, Maschinenbau, IT

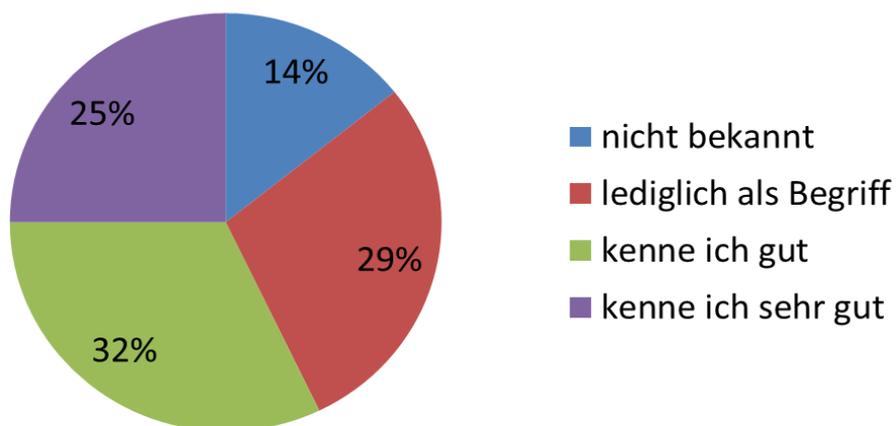


Abbildung 9: Wissensstand Industriezweige Chemie, Automobil, Maschinenbau, IT, H5: Klassische Industriezweige, wie Maschinenbau, Automobil und Chemie, weisen einen höheren Wissensstand in Bezug auf IMS auf, als der Durchschnitt. (F1/F6)

H6: Wenn Interesse an der Einführung von MS-Sharepoint besteht, dann wollen die Kunden dies möglichst schnell (innerhalb eines Jahres) einführen.

Diese Hypothese besteht aus den Fragen F19 (Sind Sie an Microsoft Sharepoint als eine Software zur Abbildung von integrierten Managementsystemen grundsätzlich interessiert?) und F21 (Für welches Jahr wäre eine solche Investition denkbar?).

Diese Hypothese erwies sich als vollkommen zutreffend (siehe Abbildung 11). Wie in der unten stehenden Graphik zu sehen ist, würde die Mehrheit der Befragten den Einführungszeitpunkt 2016 wählen.

Beantwortet: 24 Übersprungen: 67

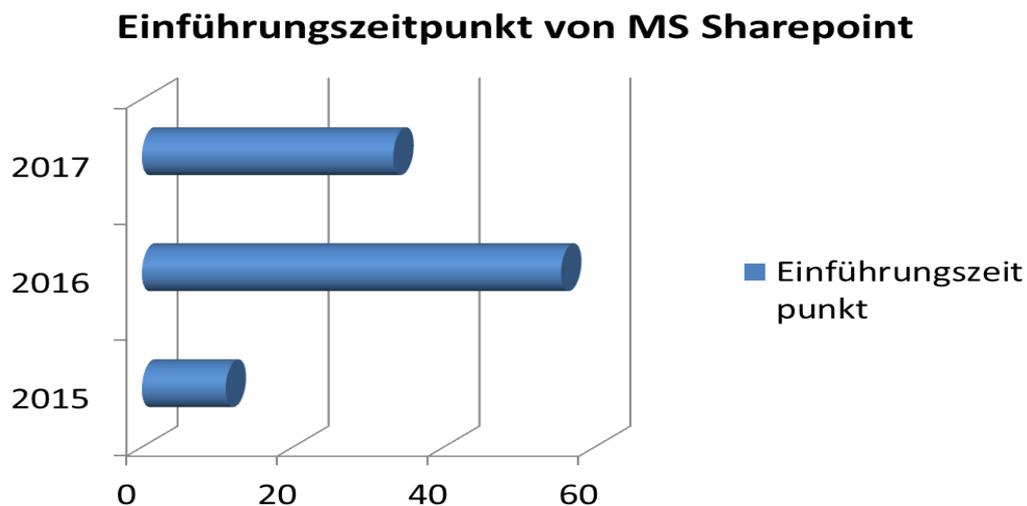


Abbildung 10: H6: Wenn Interesse an der Einführung von MS-Sharepoint besteht, dann wollen die Kunden dies möglichst schnell (innerhalb eines Jahres) einführen. (F19/F21)

H7: Je geringer der Wissensstand in Bezug auf IMS ist, desto mehr Interesse besteht an einer Einführung von MS-Sharepoint.

Diese Hypothese ergibt sich aus der Frage F6 (Wie ist Ihr Wissensstand in Bezug auf integrierte Managementsysteme?) und der Frage F19 (Sind Sie an

Microsoft Sharepoint als eine Software zur Abbildung von integrierten Managementsystemen grundsätzlich interessiert?).

Diese Hypothese hat sich bestätigt (siehe Abbildung 12). Der grüne Balken zeigt hier das Interesse an einer Einführung von MS-Sharepoint. Mit dem blauen Balken wird das Desinteresse dargestellt. Unternehmen, die kein Interesse an MS-Sharepoint aufweisen, nannten u. a. folgende Gründe: Betriebssystem von Apple oder IBM und Zufrieden mit Vorhandenem.

Beantwortet: 53 Übersprungen: 34

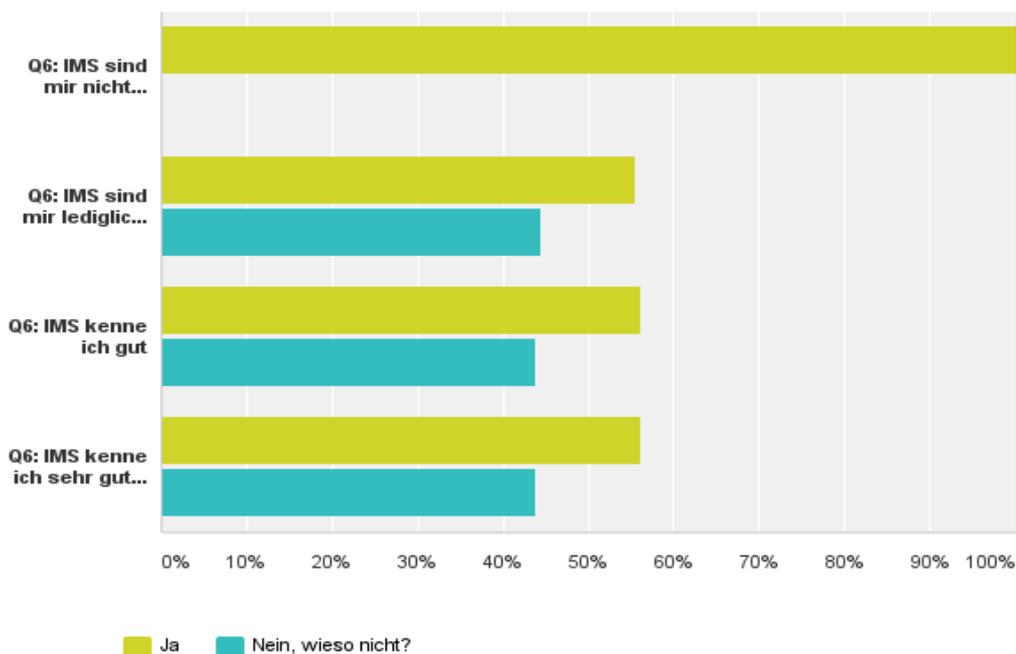


Abbildung 11: H7: Je geringer der Wissensstand in Bezug auf IMS desto mehr Interesse besteht an einer Einführung von MS-Sharepoint. (F6/F19)

H8: Je größer das Unternehmen ist, desto „moderner“ wird das IMS dokumentiert.

Diese Hypothese ergibt sich aus der Frage F8 (Wie ist Ihr IMS derzeit dokumentiert?) und der Frage F2 (Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Unternehmen beschäftigt?).

Diese Hypothese trifft zu. Am häufigsten wurde hier das Intranet als Dokumentationsort gewählt, gefolgt von Aktenordner und Sonstigem. In Abbildung 13 ist zu erkennen, wie die Dokumentationsart Aktenordner bei zunehmender Mitarbeiterzahl abnimmt. Derzeit wird das IMS auch oftmals mit GIS, SP, Pro Alpha GPD, Excel und Word (bzw. PDF) und Wiki dokumentiert.

Beantwortet: 43 Übersprungen: 48

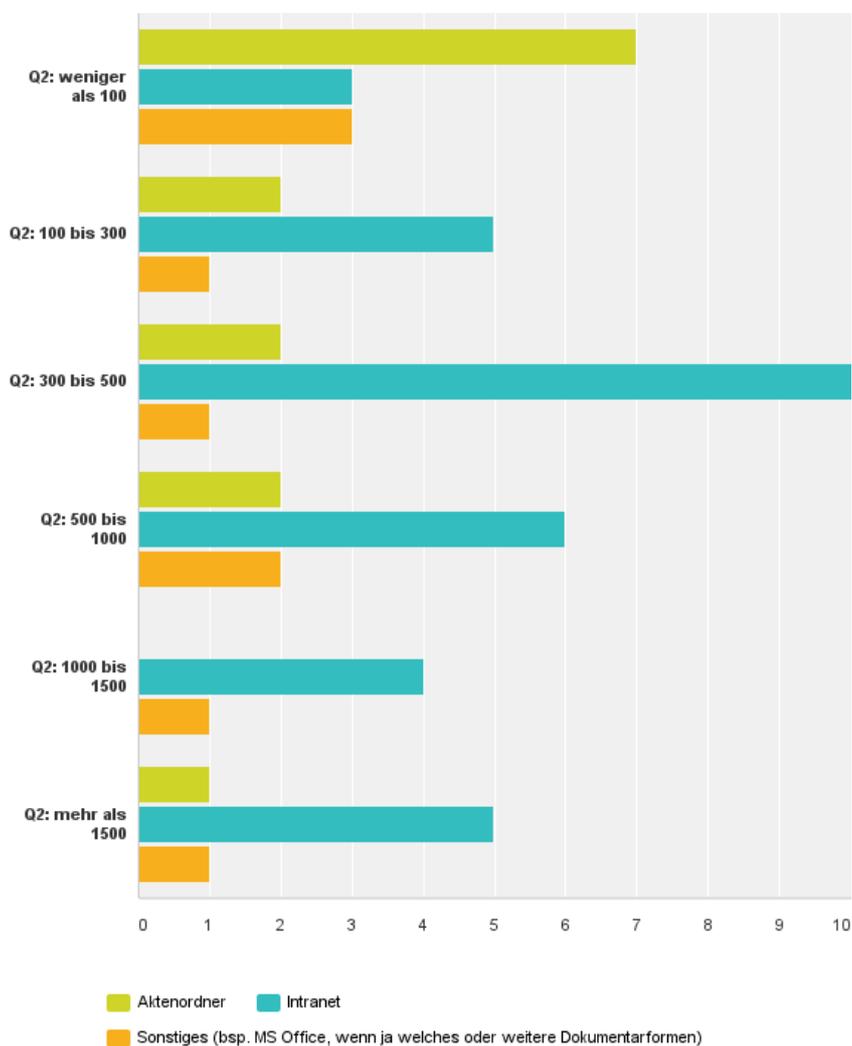


Abbildung 12: H8: Je größer das Unternehmen, desto „moderner“ wird das IMS dokumentiert! (F8/F2)

Budget-Bereitschaft

Schließlich wird an dieser Stelle noch auf die Budget-Bereitschaft eingegangen. Insgesamt beantworteten 23 Unternehmen diese Frage wovon 9 Unternehmen numerische Angaben zwischen 3.000 EUR und 50.000 EUR gemacht. Die Summe dieser Angaben geteilt durch die Anzahl der Beteiligten, die hier eine Angabe gemacht haben, ergibt ein Durchschnittsbudget von ca. 24.000 EUR. Aus den noch übrigen 14 Antworten ergaben sich lediglich 5 passable Textantworten mit der Quintessenz „Unwissenheit“, „Nicht pauschal zu beantworten“ oder „es geht auch ohne, Bedarf nicht konkret“.

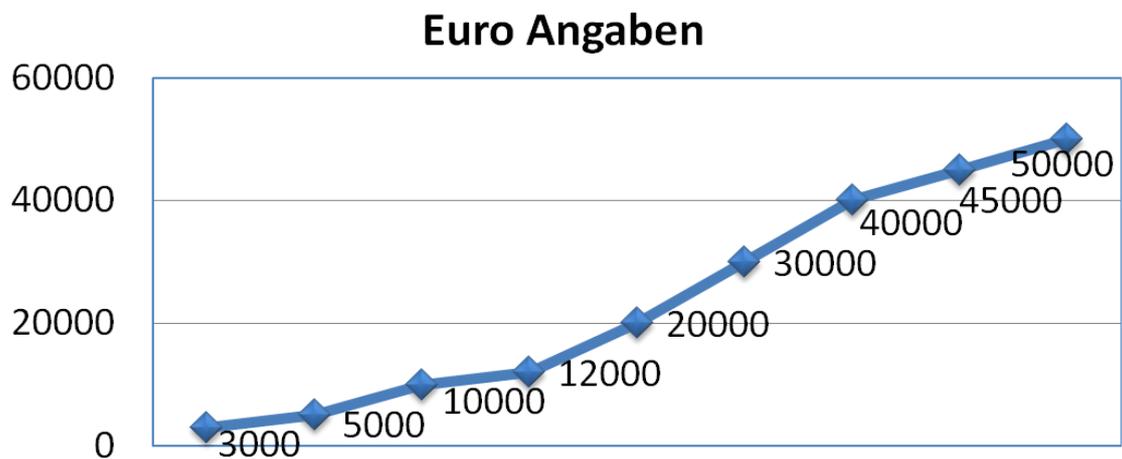


Abbildung 13: Budget-Bereitschaft für Software-Einführung in absoluten Werten

Alle einzelnen Befragungsergebnisse sind im Anlage 3 zu finden. Hier werden die Ergebnisse in grafischer Form dargestellt.

5 Fazit

Gegenstand des Projektauftrages war die Prüfung des Beratungspotenzials für integrierte Managementsysteme. Der Auftraggeber ecco ecology & communication Unternehmensberatung GmbH sieht in diesem Geschäftsfeld Chancen für die Erweiterung seines derzeitigen Beratungsangebotes. Um eine flächendeckende Eruiierung der Marktpotentiale in den norddeutschen Regionen realisieren zu können, wurde eine Online-Befragung durchgeführt.

Die zum Teil prädiktiven aber auch teilweise überraschenden Ergebnisse dieser Befragung liefern aussagekräftige Hinweise zur strategischen Ausrichtung und Bearbeitung des potentiellen Geschäftsfeldes.

1. Potentielle Unternehmen

Der in der Hypothese 1 definierte Zusammenhang von Unternehmensgröße und Interesse an Beratungsleistungen für MS-Sharepoint (*Mit zunehmender Mitarbeiterzahl steigt das Interesse an MS-Sharepoint*) wurde klar widerlegt. Es sind Unternehmen mit < 500 MA die ein hohes Interesse an der Einführung und Nutzung von MS-Sharepoint zeigen. D.h. kleine und mittelständische Unternehmen sollten im Fokus eines möglichen Beratungsangebotes liegen.

2. Zeitraum

Der in Hypothese 6 postulierte Zusammenhang von Interesse an MS-Sharepoint und schneller Umsetzung (*Wenn Interesse an der Einführung von MS-Sharepoint besteht, dann wollen die Kunden dies möglichst schnell (innerhalb eines Jahres) einführen*) wurde als zutreffend bestätigt. Ein Großteil der befragten Unternehmen mit Interesse an der Einführung von MS-Sharepoint plant die Einführung 2016. D.h. ecco sollte kurzfristig ein entsprechendes Beratungsprogramm initiieren und den potentiellen Kunden anbieten.

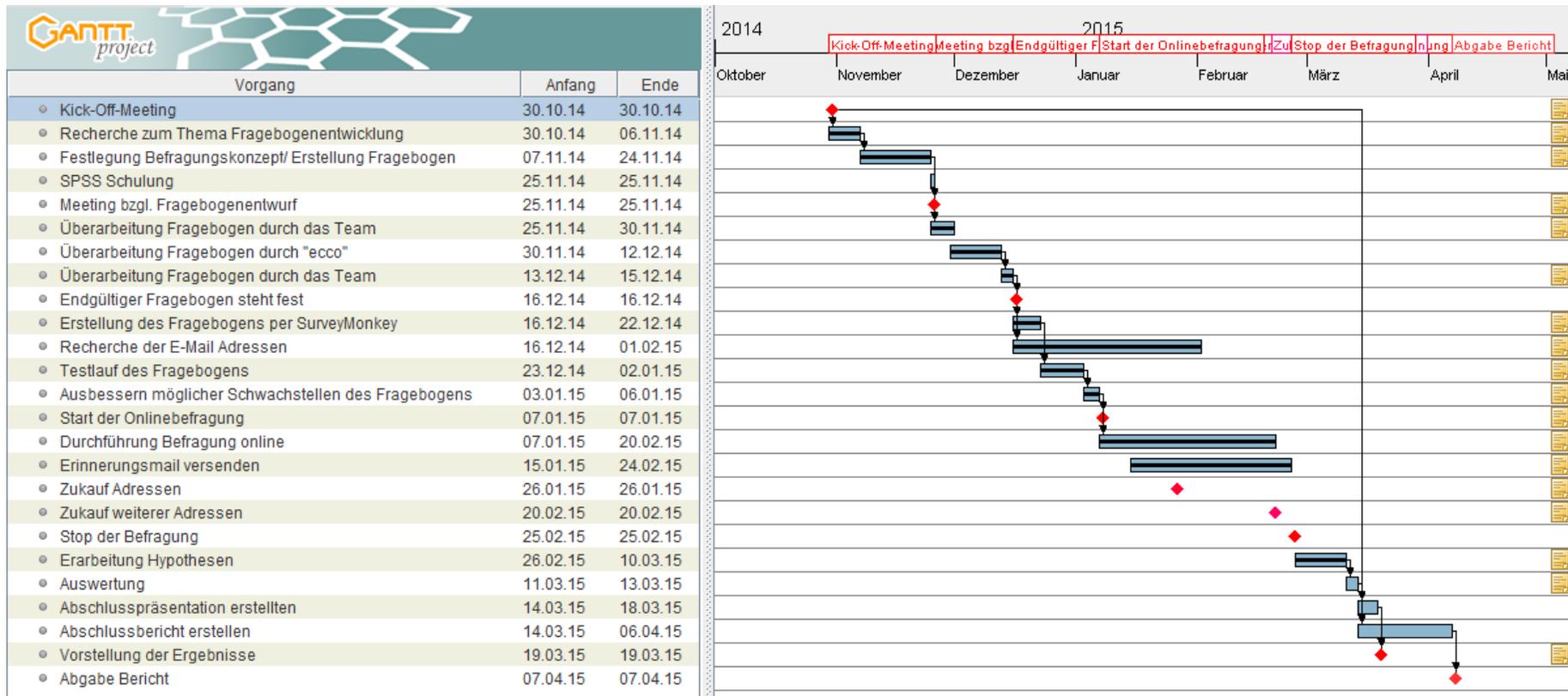
3. Budgetbereitschaft

Die Bereitschaft Ausgaben für die Einführung von MS-Sharepoint zu tätigen ist relativ heterogen. Sie reicht von 3.000 EUR bis zu 50.000 EUR. Insgesamt ergibt sich eine durchschnittliche Budgetbereitschaft von 24.000 EUR. Die gewonnenen Ergebnisse sind jedoch mit einem hohen Maß an Unsicherheit behaftet, da lediglich neun Unternehmen bereit waren auf diese Frage mit einer konkreten numerischen Angabe zu antworten.

Zusammengefasst schlägt die Projektgruppe vor:

1. Fokussierung des Beratungsangebotes. D.h. gezielte Ansprachen und Bewerbung von Unternehmen mit < 500 Mitarbeitern. Die Befragungsergebnisse lassen in der Tendenz vermuten, dass kleinere Unternehmen in Zukunft vermehrt Unterstützung bei der Dokumentation von IMS benötigen und damit auch bereit sind, entsprechende Beratungsangebote in Anspruch zu nehmen (siehe Hypothese 1).
2. Das Microsoft Programm Sharepoint ist derzeit bei kleineren Unternehmen nicht stark verbreitet. Daraus kann geschlossen werden, dass der Nutzwert des Programms nur unzureichend bekannt ist. Für dieses Kundensegment sollte die Ansprache mit einer „Aufklärungskampagne“ zur Funktionalität und zu den Anwendungsfeldern von MS-Sharepoint verbunden werden. Eine zielgruppenorientierte „Kommunikation“ verbessert ebenfalls die Geschäftsanbahnung in Hinblick auf den Verkauf von Beratungsdienstleistungen.

Anlage 1: Zeitplanung nach Gantt



Anlage 2: Fragebogenübersicht

F1: In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?

- Schriftliche Beantwortung

F2: Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Unternehmen beschäftigt?

- Weniger als 100
- 100 bis 300
- 300 bis 500
- 500 bis 1000
- 1000 bis 1500
- Mehr als 1500

F3: Ist Ihr Unternehmen ausschließlich national tätig?

- Ja
- Nein

F4: Wie lautet der Name Ihres Unternehmens? (Die Beantwortung ist freiwillig)

- Schriftliche Beantwortung

F5: Welche Stellung/Position bekleiden Sie im Unternehmen?

- Schriftliche Beantwortung

F6: Wie ist Ihr Wissensstand in Bezug auf integrierte Managementsysteme (nachfolgend mit IMS abgekürzt)?

- IMS sind mir nicht bekannt
- IMS sind mir lediglich als Begriff bekannt
- IMS kenne ich gut
- IMS kenne ich sehr gut und gehören zu meinem Arbeitsalltag

F7: Setzt Ihr Unternehmen schon ein IMS ein?

- Ja

- Nein
- Weiß ich nicht

Fragenlogik: Bei Beantwortung mit Ja; Weiterleitung zur F8, bei Beantwortung mit Nein; Weiterleitung zu F10, bei Beantwortung mit Weiß nicht; Weiterleitung zu F10

F8: Wie ist Ihr IMS derzeit dokumentiert?

- Aktenordner
- Intranet
- Sonstiges

F9: Verwendet Ihr Unternehmen eine bestimmte Software für das IMS?

- Nein
- Weiß ich nicht
- Ja wir verwenden folgende Software _____

F10: Welche Anforderungen haben bzw. hätten Sie an eine Software zur Abbildung von IMS? Bitte nennen Sie die für Sie 3 wichtigsten Bedingungen!

- Leichte Bedienbarkeit
- Übersichtlichkeit
- Geringe Komplexität
- Preis/ Leistung
- Kollaboratives Arbeiten
- Weitere Anforderungen wie z.B. _____

F11: Für welche Funktionen würden Sie eine Software für ein IMS benötigen oder für welche Funktionen benutzen Sie bereits eine Software für ein IMS?

- Dokumentenmanagement
- Prozessabbildung
- Pflege und Bearbeitung von Listen

- Kennzahlen
- Kommunikation/ Bekanntmachung
- Unterstützung bei Projektmanagement
- Rechtskatastar/ Legal Register
- Weitere Funktionen wie z.B. _____

F12: In welchen Bereichen wird Ihre Software für ein IMS hauptsächlich eingesetzt bzw. in welchen Bereichen würden Sie ein IMS vorrangig einsetzen? (Mehrfachnennung möglich)

- Qualitätsmanagement
- Umweltschutzmanagement
- Energiemanagement
- Arbeitsschutz
- Weitere Bereiche wie z.B. _____

F13: Falls eine Software zur Abbildung von IMS vorhanden ist: Gibt es Optimierungsbedarf bei Ihrem bisherigen IMS selbst?

- Nein
- Ja, welchen _____

F14: Denken Sie, dass eine Softwareunterstützung für ein IMS nützlich für Ihr Unternehmen wäre bzw. ist?

- Ja
- Nein, warum nicht? _____

F15: Planen Sie zukünftig (in den nächsten 2 Jahren) mit einer Softwareunterstützung für ein IMS zu arbeiten oder aber eine neue Softwareunterstützung für ein IMS zu integrieren?

- Ja
- Nein, warum nicht? _____

F16: Ist Ihnen "Microsoft SharePoint" bekannt?

- Ja

- Nein

Fragenlogik: Bei Beantwortung mit Ja; Weiterleitung zur F17, bei Beantwortung mit Nein; Weiterleitung zu F19

F17: Verwendet Ihr Unternehmen bereits "Microsoft SharePoint"?

- Ja
- Nein

Fragenlogik: Bei Beantwortung mit Ja; Weiterleitung zur F18, bei Beantwortung mit Nein; Weiterleitung zu F19

F18: Wie zufrieden sind Sie mit der Software "Microsoft SharePoint"? (Vergeben Sie Schulnoten von "1 sehr zufrieden" bis "5 unzufrieden")

- Beantwortung mit numerischer Angabe

F19: Unter "Microsoft SharePoint" versteht man ein integriertes Lösungstool von Microsoft zur Förderung der Zusammenarbeit. Es beinhaltet Maßnahmenpläne, Listen und ein Dokumentenmanagementsystem. "Microsoft SharePoint" ist hochintegriert mit Microsoftlösungen wie beispielsweise Outlook.

Sind Sie an "Microsoft SharePoint" als eine Software zur Abbildung von integrierten Managementsystemen grundsätzlich interessiert?

- Ja
- Nein, wieso nicht _____

F20: Welches Budget wären Sie bereit, für eine solche Software-Einführung zu veranschlagen? (Angabe bitte in Euro)

F21: Für welches Jahr wäre eine solche Investition denkbar?

F22: Welchen Wert würden Sie dabei einer Beratung und Betreuung durch einen externen Dienstleister auf einer Skala von 1-5 beimessen?

- Beratung vor der Einführung
- Betreuung während der Einführung
- Betreuung nach der Einführung

Anlage 3: Ergebnisübersicht

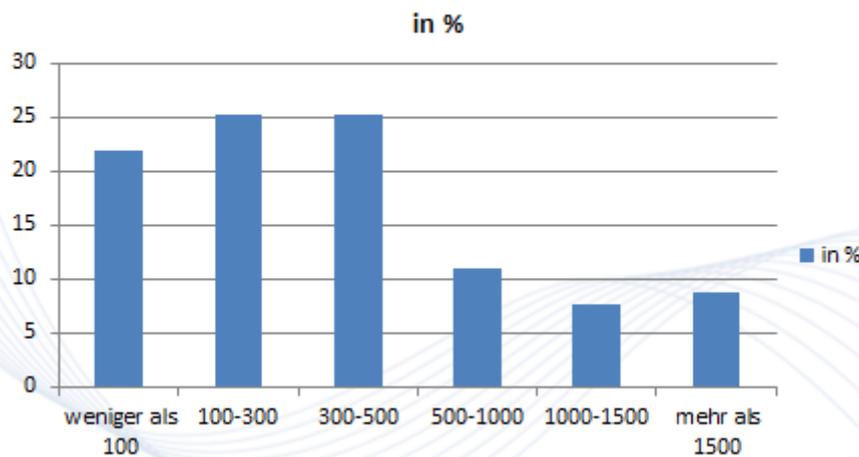
F1: In welcher Branche ist Ihr Unternehmen tätig?

- Schiffbau
- Großhandel
- Sondermaschinenbau
- Dienstleistung
- Chemie
- Textil
- Maschinenbau
- Finanzdienstleistung
- Logistik
- Einzelhandel



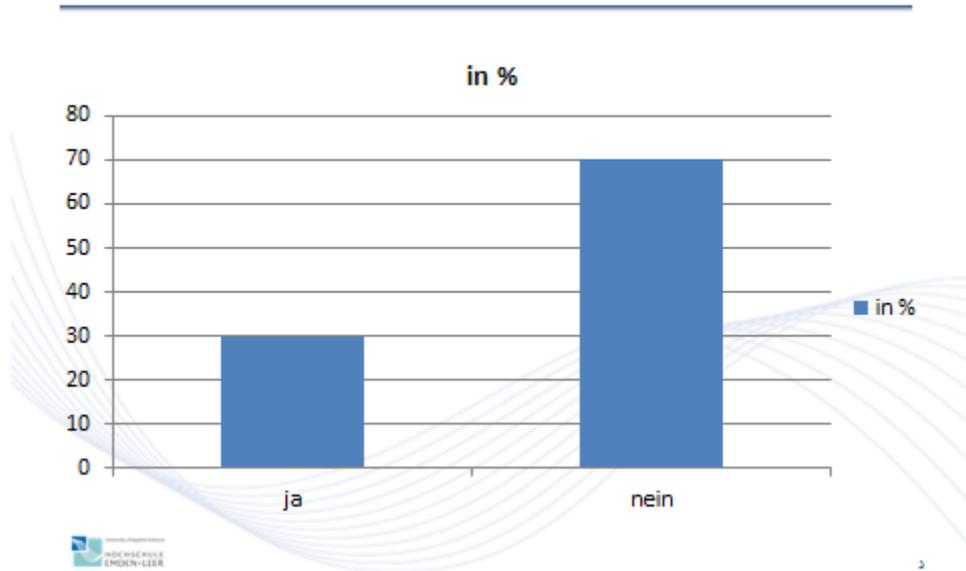
1

F2: Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Unternehmen tätig?

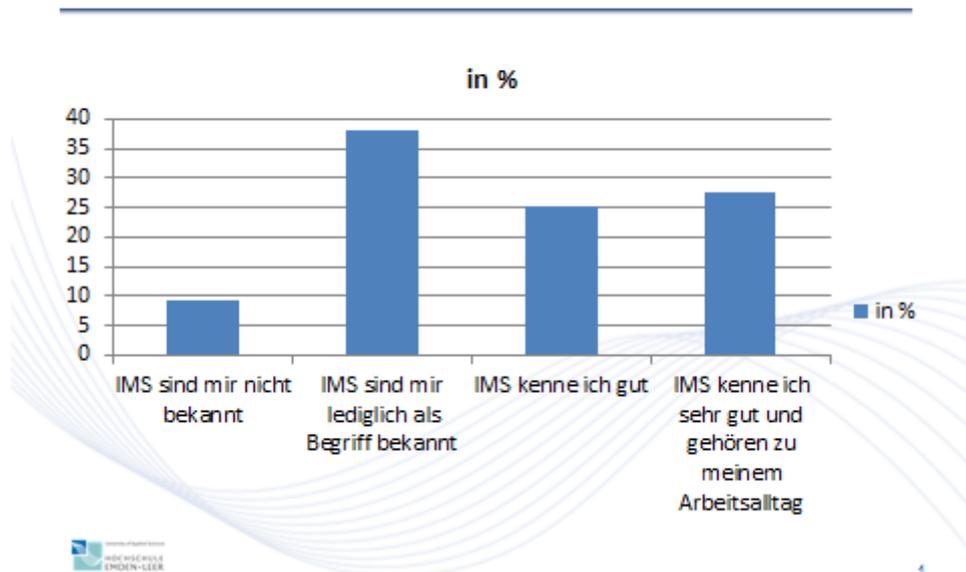


2

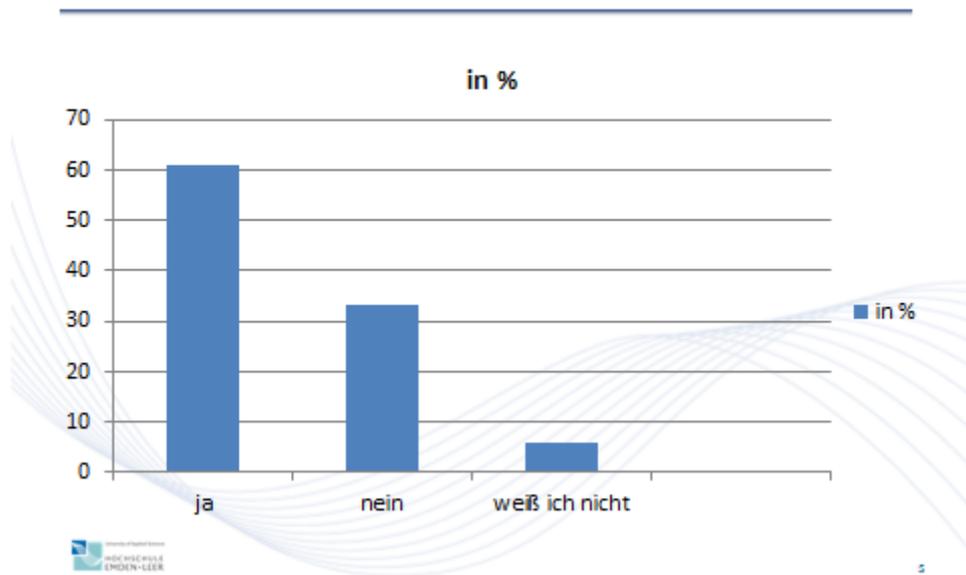
F3: Ist Ihr Unternehmen ausschließlich national tätig?



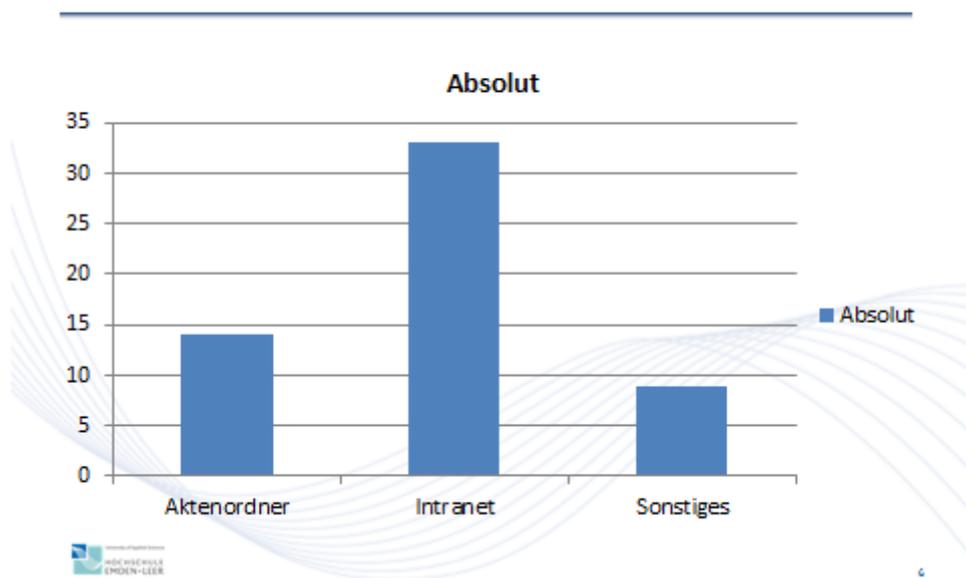
F6: Wie ist Ihr Wissensstand in Bezug auf IMS?



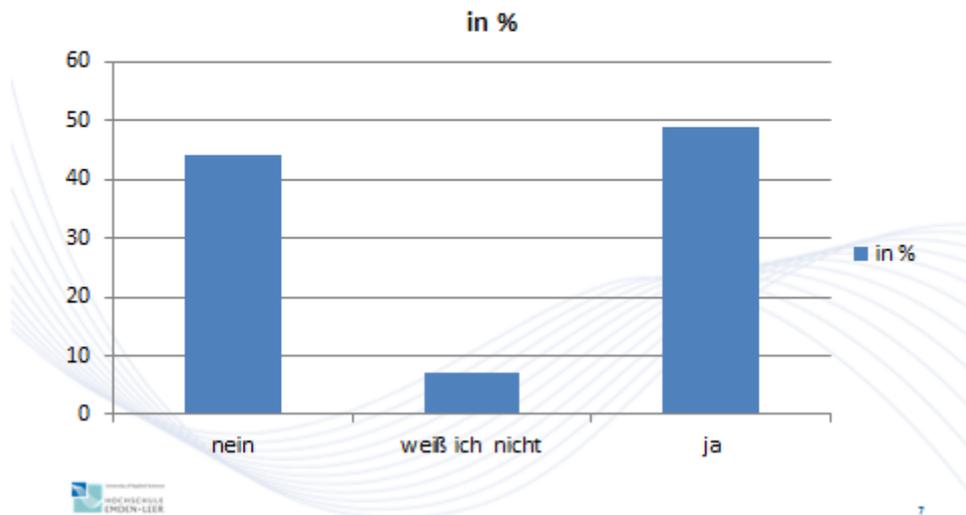
F7: Setzt Ihr Unternehmen schon ein IMS ein?



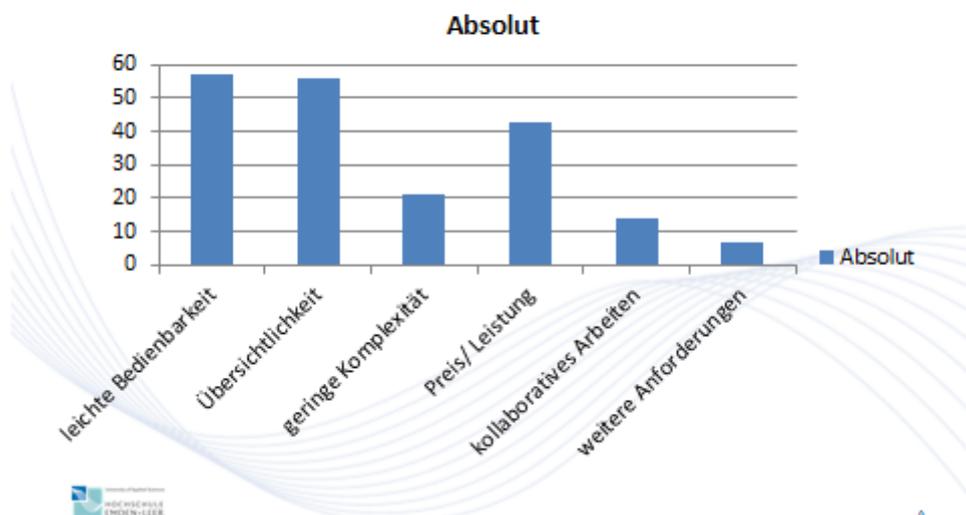
F8: Wie ist Ihr IMS derzeit dokumentiert?



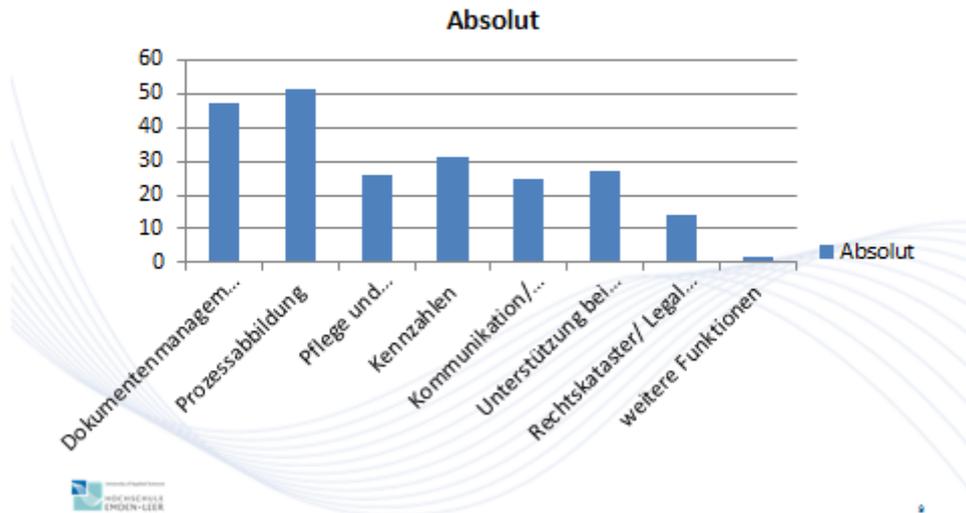
**F9: Verwendet Ihr Unternehmen eine bestimmte Software für das IMS?
(BSP)**



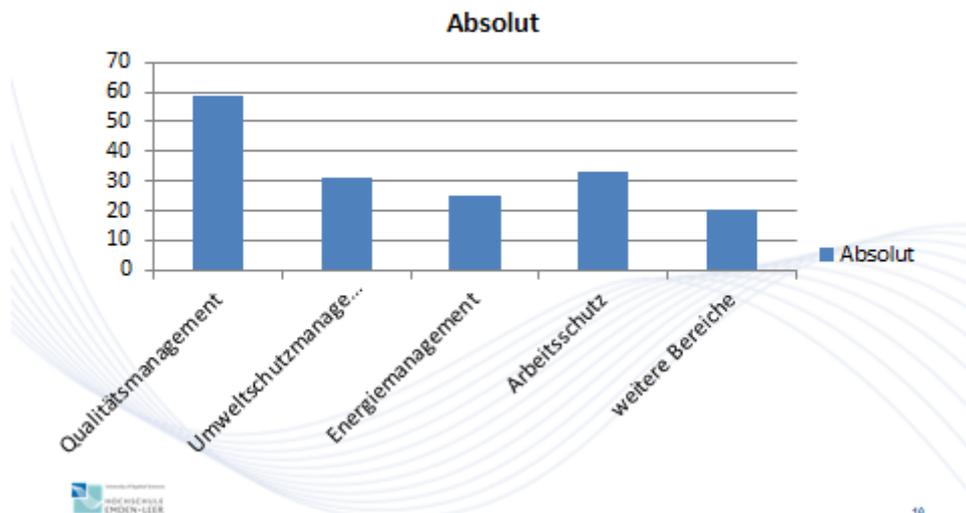
**F10: Welche Anforderungen haben bzw. hätten Sie an eine Software zur
Abbildung von IMS? (BSP)**



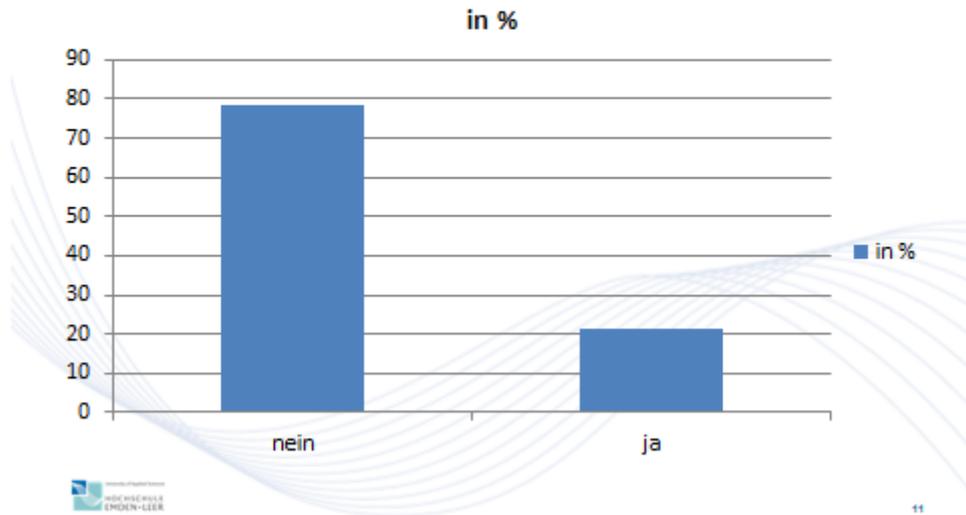
F11: Für welche Funktionen würden Sie eine Software für ein IMS benötigen oder für welche Funktionen benutzen Sie bereits eine Software für ein IMS?



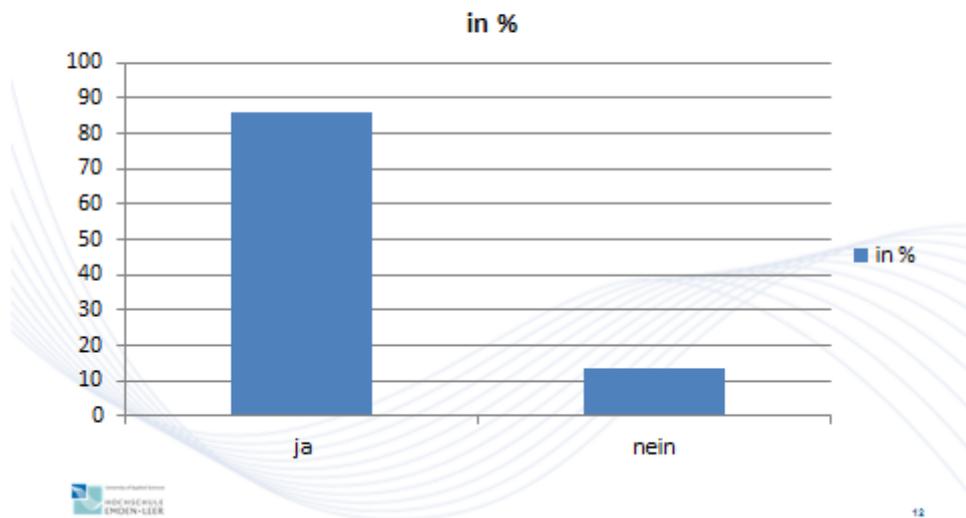
F12: In welchen Bereichen wird Ihre Software für ein IMS hauptsächlich eingesetzt bzw. in welchen Bereichen würden Sie ein IMS vorrangig einsetzen? (BSP)



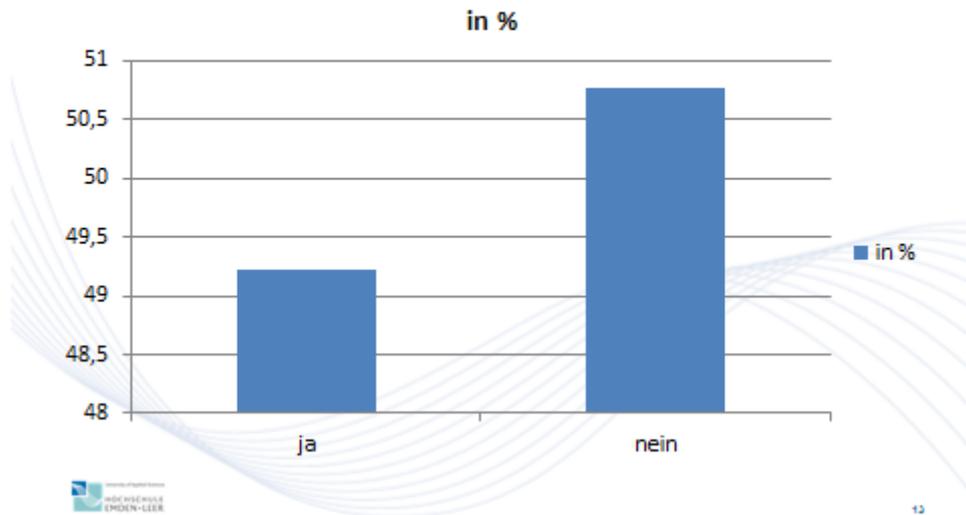
F13: Falls eine Software zur Abbildung von IMS vorhanden ist: Gibt es Optimierungsbedarf bei Ihrem bisherigem IMS selbst? (BSP)



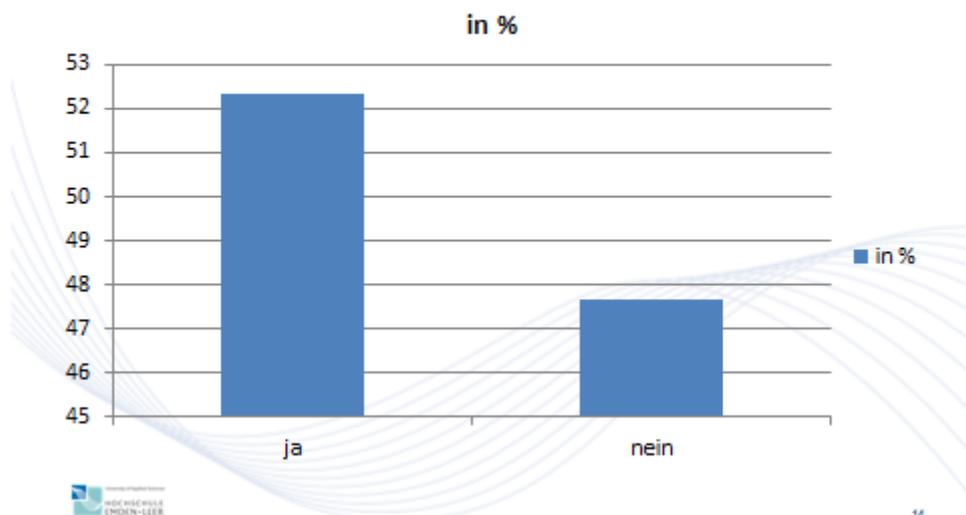
F14: Denken Sie, dass eine Softwareunterstützung für ein IMS nützlich für Ihr Unternehmen wäre? (BSP)



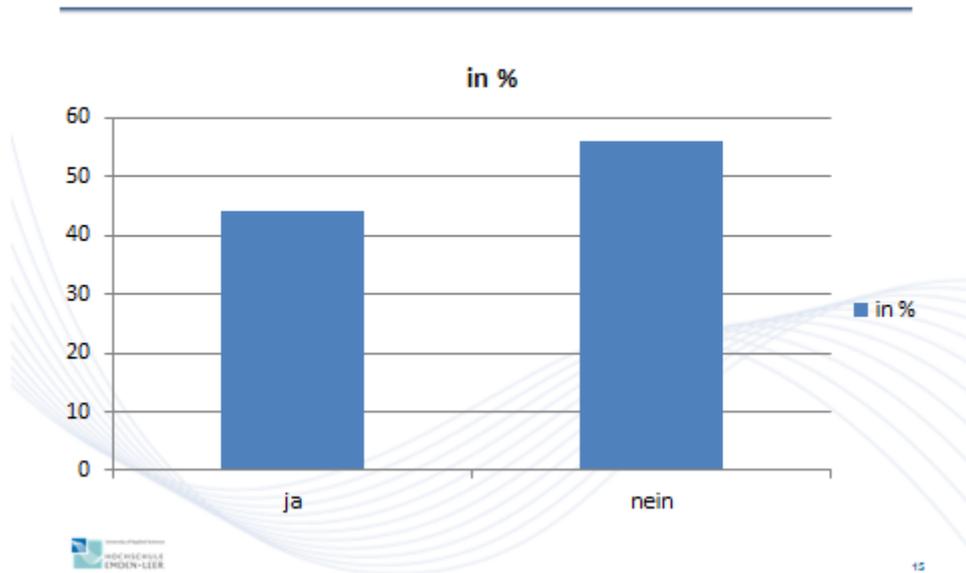
F15: Planen Sie zukünftig mit einer Softwareunterstützung zu arbeiten oder zu integrieren? (BSP)



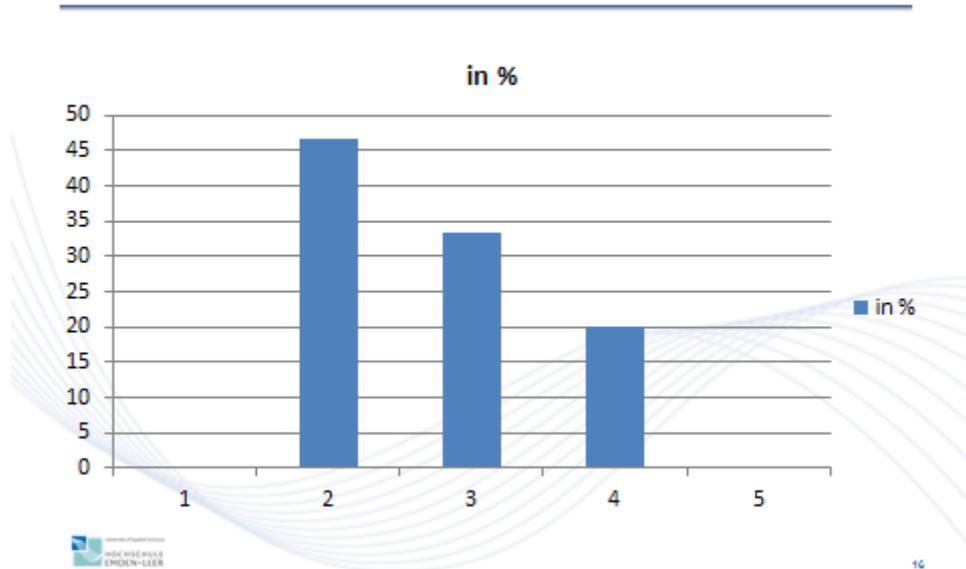
F16: Ist Ihnen „MS Sharepoint“ bekannt?



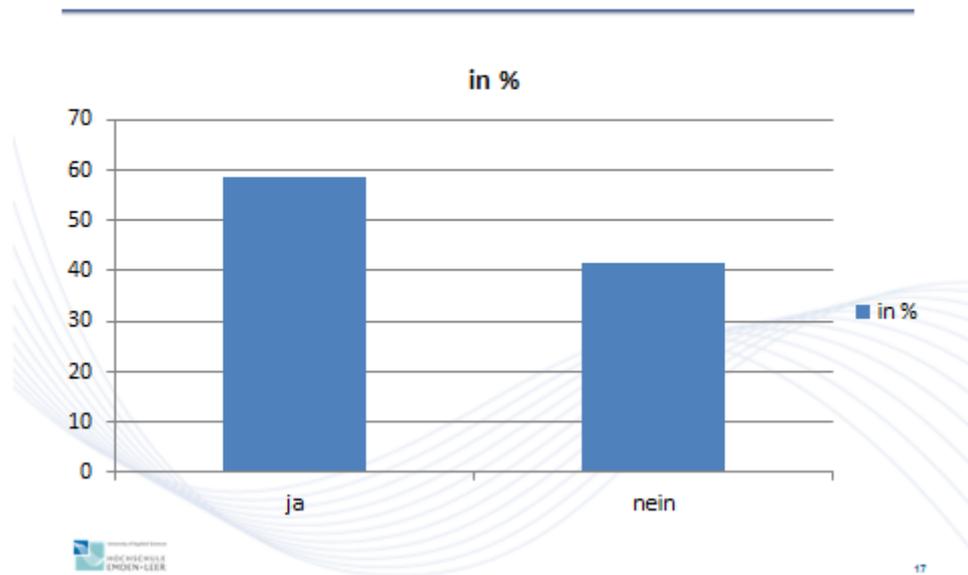
F17: Verwendet Ihr Unternehmen bereits „MS Sharepoint“?



F18: Wie zufrieden sind Sie mit „MS Sharepoint“? (1 sehr zufrieden 5 unzufrieden)



F19: Sind Sie an „MS Sharepoint“ grundsätzlich interessiert?



Literaturverzeichnis

Axel, T. (2014): Handbuch Onlinemarktforschung. Ein Handbuch für die Praxis. BoD. Books on Demand. Norderstedt.

ecco (2015): Unternehmen, Dienstleistungen, online unter: <http://www.ecco.de/73.html>, zuletzt aufgerufen am 25.03.2015.

Kühl, S.; Strodtholz, P.; Taffertshofer, A. (2009): Handbuch Methoden der Organisationsforschung -Quantitative und Qualitative Methoden. VS Verlag für Sozialwissenschaften. Wiesbaden.

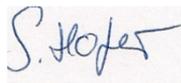
Kühl, S.; Strodthof, P.; Taffertshofer, A. (2005): Quantitative Methoden der Organisationsforschung –Ein Handbuch. VS Verlag für Sozialwissenschaften. Wiesbaden.

Universität Düsseldorf (2015): G*Power - Statistical Power Analyses, online unter: <http://www.gpower.hhu.de/>, zuletzt aufgerufen am 24.03.2015.

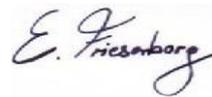
Eidesstattliche Erklärung

Ich versichere eidesstattlich durch eigenhändige Unterschrift, dass ich die Arbeit selbstständig und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Hilfsmittel angefertigt habe. Alle Seiten, die wörtlich oder sinngemäß aus Veröffentlichungen entnommen sind, habe ich als solche kenntlich gemacht. Die Arbeit ist noch nicht veröffentlicht und noch nicht als Studienleistung zur Anerkennung oder Bewertung vorgelegt worden. Ich weiß, dass bei Abgabe einer falschen Versicherung die Prüfung als nicht bestanden zu gelten hat.

Oldenburg, den 7. April 2015



(Selina Hofer)



(Elisa Friesenborg)



(Katharina Buchholz)



(Meike Horstmann)



(Natalia Zhuravleva)