

IT-ENTSCHEIDUNGSPROZESSE IM ZEITALTER DER DIGITALISIERUNG

Wie entscheiden IT-Entscheider heute wirklich? Wie verhalten sich dabei große und kleine Unternehmen und gibt es eine zentrale Person, die entscheidet? Welche Informationsquellen zieht sie heran?

Die ungeheure Vielzahl der Möglichkeiten, mit denen konkrete Entscheidungen getroffen werden können, ist enorm. Wir wollten es genau wissen und haben über techconsult Entscheider in 509 Unternehmen bundesweit aus einem Panel von 120.000 Personen befragen lassen.

Alles über Entscheiderprozesse in kleinen und großen Unternehmen, die Rolle der diversen Medienplattformen und den Einfluss, den sie dabei auf die Entscheidungsprozesse nehmen, erfahren Sie von uns. Vorab ein kurzer Blick auf die

Highlights der Studie:



Es gibt nicht DEN einen Entscheider – alle Positionen (Geschäftsführung, Top- und Bereichsmanagement, IT-Management, IT-Mitarbeiter/IT-Experten) haben Einfluss auf den Prozess. Das IT-Management beeinflusst maßgeblich bei Planung & Strategie sowie bei der Beschaffung.



Kleine Unternehmen sind in ihrer Marken- und Herstellerwahl oft frei.

Je größer das Unternehmen, umso eher besteht eine Markenbindung.
ABER: Auch jedes 4. Unternehmen ab 1.000 Mitarbeiter ist in der Markenauswahl frei.



Budgets spielen im Entscheidungsprozess bei Planung & Strategie eine große Rolle.

Über das mit Abstand größte Budget verfügt das IT-Management.



Beim **Monitoring** sind die wichtigsten Informationsquellen, um auf dem Laufenden zu bleiben:

Messen, Ausstellungen, die ITK-Presse, Branchen-Fachzeitschriften und die Internetangebote/Websites der ITK Zeitschriften.



Beim **konkreten Informationsbedarf** liegt der Fokus auf der direkten Kommunikation (Gespräche mit (Fach-)Händlern, Außendienstmitarbeitern, Fachvorträge, Seminare, Workshops und Messen).



Bewertung der Medien: Die persönliche Gesprächsebene gilt als besonders glaubwürdig mit hoher fachlicher Kompetenz. Bei der Informationsvielfalt und der Aktualität punkten die Internetangebote und Websites der ITK-Presse.

Heise-Entscheiderstudie August/September 2016, n=509

SIND SIE NEUGIERIG GEWORDEN?

Gern präsentieren wir Ihnen die **gesamt Studie vor Ort**. Melden Sie sich bei uns:
sales@heise.de

