

Zeitschrift: Arbido
Herausgeber: Verein Schweizerischer Archivarinnen und Archivare; Bibliothek
Information Schweiz
Band: 14 (1999)
Heft: 6

Artikel: Electronic commerce - Chancen für das Informationsmanagement
Autor: Werner, Hans-Joachim
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-769101>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 15.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Interessant ist die Rangierung der Erfolgsfaktoren in verschiedenen Hitlisten.

Hitliste 1: Top 5 (Basis: alle)

- Kundenorientierung und -zufriedenheit (12 Nennungen)
- Unterstützung durch Top-Management (06)
- Einbindung in Geschäftsprozesse (04)
- Firmenspezifisches Produktprofil (03)
- Serviceorientierung (03)

Kritische Erfolgsfaktoren: Hitliste 2

Bewertung: am wichtigsten (Basis: alle)

- Need-to-have vom Nice-to-have trennen können
- Schnelligkeit
- Organisationsstrukturelle Zuordnung
- State of the art: Neue Technologien

Kritische Erfolgsfaktoren: Hitliste 3

Bewertung: am wichtigsten (Basis: alle)

- Benchmarking
- Ergebnisorientierung
- Image
- Kooperation und Networking
- Proaktives Informationsverhalten
- Qualität der (Dienst-)Leistungen

Kritische Erfolgsfaktoren: Hitliste sehr wichtig (Basis: 50%)

1. Kundenorientierung und -zufriedenheit
2. Marketing
3. Qualifikation der Mitarbeiter
4. Qualität
5. Interne Kooperation im Team

Der Erfahrungsaustausch Kundenorientierung und -zufriedenheit ergab im wesentlichen folgende Resultate:

Kundenkontakte fördern durch:

- Persönliches Gespräch/Kontakt mit Kunden
- interaktiv wird entschieden, was gebraucht wird
 - Vorurteile beseitigen
 - Erwartungshorizont definieren

Electronic Commerce – Chancen für das Informationsmanagement

Im Workshop wurde – entsprechend den Interessen der Teilnehmer – schwerpunktmässig die Thematik «*Electronic Commerce (EC) in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)*» behandelt.

Wesentliche Diskussionsthemen waren:

- EC als ein neues Beratungs- und Betätigungsfeld für Informationsvermittler, u.a. im Segment Business-to-Consumer sowie im Segment «Vom Internet-Auftritt zum Shop-Angebot»
- «Kundenvorteil beim Internet-Einkauf» vs. «Anforderungen an die Ankopplung an interne Geschäftsprozesse (z.B. Warenwirtschaftssysteme)»
- Kostenelemente im EC, speziell beim Shop-Betrieb; Erörterung der Problematik «Kosten der Logistik / Warendistribution»
- reale bzw. emotionale Hemmnisse in der kommerziellen Nutzung des EC:
 - Electronic Payment

Kunde ist nicht gleich Kunde, zielgruppenspezifische Ansprache wichtig

- Feedback
- Kundenbefragungen
 - insbesondere auch Nicht-Kunden
 - auch zielgruppenspezifische Befragungen
 - Intensivinterviews mit Power Usern/Nicht-Kunden
- Regelmässige Einführung für neue Mitarbeiter
- Positive Mund-zu-Mund-Propaganda fördern

Direkte Mitarbeit in Kundenprojekten

- Kundenwünsche nur kennen, reicht nicht aus, man muss Kundenbedürfnisse kennen, am besten durch Involvierung in Projektarbeit bzw. in die Geschäftsabläufe
- IVS-Mitarbeiter müssen in die Abteilungen hineingehen (und dort hospitieren)
- Probleme bei Ressourcenknappheit?

Klare Zielgruppendefinition

- Kunde ist nicht gleich Kunde
- Wer sind die Nicht-Kunden?
- Kundensegmentierung (key accounts usw.)
- Differenzierte Kundenstatistik
- Zahl der Kunden steigt stark (Intranet, E-Mail...)
- Kunden sind eher zu viele als zu wenig da

Marketing

- Direktmarketing (Direktansprache)
- Neue Marketingmöglichkeit durch Intranet/E-Mail
- Sonderangebote, Pilotprojekte
- Ständige Information über Angebote

Mitarbeiter-Training

- Beschwerdemanagement

Intelligente Ressourcenplanung

- Neue Vertriebswege
- Neue Abnehmer für alte Produkte
- Sinnvolle Personalressourcenplanung

Sabine Graumann und Willi Bredemeier

- Sicherheit im Netz
- Datenschutz / Verbraucherschutz
- Rechtliche Situation

- Veränderung bestehender Vertriebsstrukturen durch fortschreitende Einführung des EC; «Rationalisierung auf Kosten anderer» vs. «Geben und Nehmen» bei der Verlagerung von Geschäftsvorgängen
- Das Internet zur Eigendarstellung des selbständigen Information-Brokers oder zur Darstellung der Leistungsfähigkeit der betrieblichen IVS.

Resümee

Die neuen Informations- und Kommunikationstechniken mit der Schwerpunktnutzung «Elektronischer Geschäftsverkehr» bieten zweifelsfrei auch Informationsvermittlern bzw. Informations-Brokern zusätzliche innovative Aufgaben und Betätigungsfelder. Dies setzt jedoch in hohem Masse die Bereitschaft voraus, sich mit neuen Themen und Fragestellungen auseinanderzusetzen und entsprechende Fachkompetenz zu erwerben. Daher gilt es besonders für Berufsanfänger und Selbständige in der Existenzgründungsphase, diese neuen Chancen zu erkennen und zu nutzen.

Hans-Joachim Werner