

Consulting im Bereich digitaler Marktplätze - Eine Potentialanalyse führender Software-Anbieter in Verbindung mit dem Entwurf eines Beratungskonzepts

Die fortschreitende Digitalisierung hat zu Veränderungen in der Handelslandschaft geführt, wobei digitale Marktplätze eine weitere Rolle einnehmen. In meiner Bachelorarbeit habe ich das Potenzial führender Softwareanbieter für digitale Marktplätze analysiert und ein strategisches Beratungskonzept für die Digitalagentur dotSource SE entwickelt. Diese Arbeit liefert eine fundierte Grundlage für die Entwicklung spezialisierter Beratungsleistungen im Bereich digitaler Marktplätze und zeigt mögliche strategische Entwicklungen für die dotSource SE auf.

Die Relevanz digitaler Marktplätze ist in den letzten Jahren gestiegen, insbesondere durch den Einfluss der Corona-Pandemie, die den Online-Handel weltweit beschleunigt hat. In diesem Kontext habe ich die Anbieter AppDirect, Marketplacer, Mirakl, Spryker und VTEX untersucht, um deren Eignung für den Aufbau einer spezialisierten Beratungsdienstleistung zu bewerten. Die Potenzialanalyse zeigte, dass Spryker aufgrund seiner hohen Anpassungsfähigkeit und bestehenden Partnerschaften als besonders vielversprechend für eine Beratung durch die dotSource SE erachtet werden kann. Spryker bietet eine flexible Point Solution, die es Unternehmen ermöglicht, die Anfänge eines digitalen Marktplätze abzubilden.

Im Gegensatz dazu bieten Anbieter wie AppDirect, Marketplacer, Mirakl und VTEX zwar spezifische Vorteile, jedoch weisen sie auch Einschränkungen auf. Die Full-Stack Lösungen Marketplacer und Mirakl besitzen umfassende Funktionen, erfordern jedoch erhebliche Ressourcen. Währenddessen stellen VTEX und AppDirect spezialisierte Marktplatzlösungen dar. AppDirect ist auf den B2B-Marktplatz fokussiert und VTEX hingegen agiert auf einem ähnlichen Level wie Spryker aber auf internationaler Ebene.

Auf Basis dieser Analyse(-ergebnisse) wurde ein strategisches Beratungskonzept sowie unterstützende Materialien entwickelt, das den Beratungsprozess in drei Phasen unterteilt. Die Vorphase dient der Vorbereitung und ermöglicht einen ersten Austausch zwischen den Beratern der dotSource SE und ihren Kunden. Hier werden die spezifischen Anforderungen und Ziele des Kunden identifiziert, um die Grundlage für die folgenden Schritte zu legen. In der Hauptphase erfolgt eine detaillierte Anforderungsaufnahme, bei der die notwendigen Funktionalitäten und Rahmenbedingungen für die Implementierung eines digitalen Marktplatzes definiert werden. Diese Phase wird durch eine

umfassende Evaluierung der in Frage kommenden Softwarelösungen ergänzt, um die bestmögliche Übereinstimmung zwischen den Kundenanforderungen und den Eigenschaften der Softwareanbieter sicherzustellen. Die Endphase umfasst schließlich die Zusammenstellung der erarbeiteten Ergebnisse und die Empfehlung der optimalen Lösung, die den spezifischen Bedürfnissen des Kunden entspricht.

Die Arbeit geht jedoch über die reine Konzeptentwicklung hinaus und liefert wertvolle Materialien, die das Unternehmen dotSource SE bei der Durchführung einer Beratungsleistung unterstützen. Hierzu zählen unter anderem ein Leitdokument, das den gesamten Beratungsprozess strukturiert und dokumentiert, ein Attributkatalog zum Aufstellen der (Software-)Anforderungen und zuletzt einen detaillierte Anbietervorstellungen, die den Kunden einen klaren Überblick über die fünf vorgestellten Software-Anbieter geben. Diese Materialien sorgen nicht nur für einen geordneten Ablauf der Beratung, sondern tragen auch dazu bei, die Effizienz und Effektivität der Dienstleistungen zu maximieren. Durch die strukturierte Vorgehensweise wird es möglich, Kunden passgenaue Lösungen anzubieten, die ihre Wettbewerbsfähigkeit im digitalen Marktumfeld nachhaltig stärkt.

Die Arbeit zeigt zudem auf, dass die erfolgreiche Implementierung digitaler Marktplätze nicht nur von der Wahl der richtigen Softwareplattform abhängt, sondern auch von der Fähigkeit des Beraters, die spezifischen Bedürfnisse des Kunden zu verstehen und darauf einzugehen. Beratung ist ein dynamischer Prozess, der durch kontinuierliches Lernen und Anpassungen geprägt ist. Daher empfiehlt es sich, das entwickelte Beratungskonzept regelmäßig zu überprüfen und zu aktualisieren, um den sich ändernden Anforderungen und Technologien gerecht zu werden.

Ein zentrales Ergebnis der Arbeit ist die Empfehlung, die Beratungsleistungen im Bereich digitaler Marktplätze kontinuierlich weiterzuentwickeln und an die sich wandelnden Marktbedingungen anzupassen. Der Aufbau der Beratungsleistung soll dabei iterativ erfolgen, um flexibel auf neue Herausforderungen reagieren zu können. Insbesondere die bereits bestehenden Marktplatz-Kompetenzen bieten hier eine solide Basis, die in der Zukunft um weitere Partnerschaften mit Anbietern wie Marketplacers oder Mirakl erweitert werden könnte. Diese Strategie ermöglicht es, Beratungskompetenzen schrittweise zu erweitern und so einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil zu erzielen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Bachelorarbeit einen wichtigen Beitrag zur strategischen Ausrichtung des Unternehmens dotSource SE im Bereich digitaler Marktplätze leistet. Durch die fundierte Analyse der Softwareanbieter und die Entwicklung eines strukturierten Beratungskonzepts

wird die Agentur in die Lage versetzt, ihren Kunden eine hochwertige Beratung anzubieten, die ihre Wettbewerbsfähigkeit stärkt und langfristig zu einer höheren Kundenzufriedenheit führt. Die in der Arbeit entwickelten Materialien und Empfehlungen bieten eine solide Grundlage für die zukünftige Weiterentwicklung der Beratungsleistungen. Die vorliegende Bachelorarbeit liefert somit nicht nur einen ersten Anlaufpunkt für die Beratung digitaler Marktplätze, sondern legt auch den Grundstein für die langfristige strategische Ausrichtung in dem Marktplatz-Bereich.