

**Bachelor- oder Masterarbeit:**

**„B2B Marketplace Goes Mobile**

**– Analysen und Konzeption der Erweiterung eines B2B-Marktplatzes als mobile Anwendung“**



<http://www.plixos.com/market>

**Wer wir sind:**

Die plixos GmbH wurde 2009 gegründet und versteht sich als Spezialist für IT Outsourcing, speziell für die ausgelagerte Softwareentwicklung (offshore/nearshore). Dabei sind wir weder klassischer Dienstleister noch Beratungsunternehmen, sondern bieten innovative Software as a Service (SaaS) Produkte entlang des Projektlebenszyklus. Unsere Kunden sind Konzerne, der Mittelstand aber auch andere Startups, die mit unserer Hilfe schneller und günstiger neue Produkte umsetzen können.

**Ausgangssituation:**

Zur Erweiterung des Geschäftsmodells und besseren Vermarktung unserer SaaS Produkte, haben wir unser Angebot um einen kostenfreien business-to-business Marktplatz für global verteilte Softwareentwicklungsprojekte erweitert (siehe z.B. auch <http://www.computerwoche.de/a/ein-globaler-markt-fuer-software-services,2545131>).

**Zielsetzung:**

Zur Steigerung der Verbreitung des B2B Marktplatzes und auch zur Positionierung von plixos als Innovationstreiber im globalen IT Sourcing soll den Anwendern die Nutzung auch von mobilen Geräten aus ermöglicht werden.

Aus aktueller Sicht sollten zumindest Teile folgender Fragestellungen im Rahmen der Bachelor- oder Masterarbeit bearbeitet werden:

**1. Markt und Anwender**

- Trends und wichtige Besonderheiten bzgl. mobiler Nutzung von Anwendungen im Bereich B2B
- Ableitung von Empfehlungen für den plixos B2B Marktplatz

**2. Funktionalität und Art der Implementierung**

- Was macht mobil Sinn und kann realistisch genutzt werden (Bandbreite, Größe Display etc.)?
- Bewertung verfügbarerer und zukünftiger Features
- Auf Browser optimierte Oberfläche (z.B. HTML5) oder dedizierte App?

**3. Design und Usability**

- Realistisch zu erwartende Nutzer? Deren Mehrwert? Erwartungen?
- Konzeption eines Wireframes mit Pidoco

**4. Identifikation von Mehrwerten**

- Für potenziellen Käufer von SW-Dienstleistungen (Customer)
- Für Anbieter von SW-Dienstleistungen (Provider)
- Für plixos als Anbieter der Lösung

**Rahmenbedingungen:**

Einsatzort	Flexibel, München, Bamberg oder Frankfurt von Vorteil
Ansprechpartner	Dr. Jörg Stimmer (plixos) und Christian Jentsch (Uni Bamberg)
Projektbeginn	Ab sofort
Dauer	Flexibel

**Was wir bieten:**

- Chance kreative Konzepte zu entwickeln und diese auch am Markt zu testen
- Sehr hohe Freiheitsgarde, flexible Arbeitszeiten und Option auf Home Office
- Herausforderungen, bei denen Spaß an der Arbeit garantiert ist
- Die Möglichkeit Ihre Ideen und Impulse in das Firmenumfeld einzubringen
- Hohes Interesse, direkte Betreuung und Unterstützung durch die plixos Geschäftsleitung
- Übernahme von Verantwortung im eigenen Bereich
- Vorbereitung auf Ihre zukünftige Karriere, durch Einsichten in ein IT Start-up und deren Partner

**Was wir erwarten:**

- Sorgfältige, selbständige Arbeitsweise, Kreativität gepaart mit dem Willen der Umsetzung von Ideen
- Hohe Eigenmotivation und Interesse an Freiräumen zur eigenen Gestaltung
- Interesse an innovativen IT-Themen wie Cloud/SaaS, Digitalisierung oder Industrialisierung
- Freude am Kontaktaufbau und Bereitschaft des aktiven Tests der Ideen am Markt
- Guter Umgang mit MS Office

**Kontakt:**

Dr. Jörg Stimmer, Geschäftsführer, plixos GmbH, [joerg.stimmer@plixos.com](mailto:joerg.stimmer@plixos.com), Tel: +49-89-44234770