



Fachhochschule Nordwestschweiz
Hochschule für Wirtschaft

Geschäftsprozessintegration mit Business Software: Erkenntnisse aus der Praxis

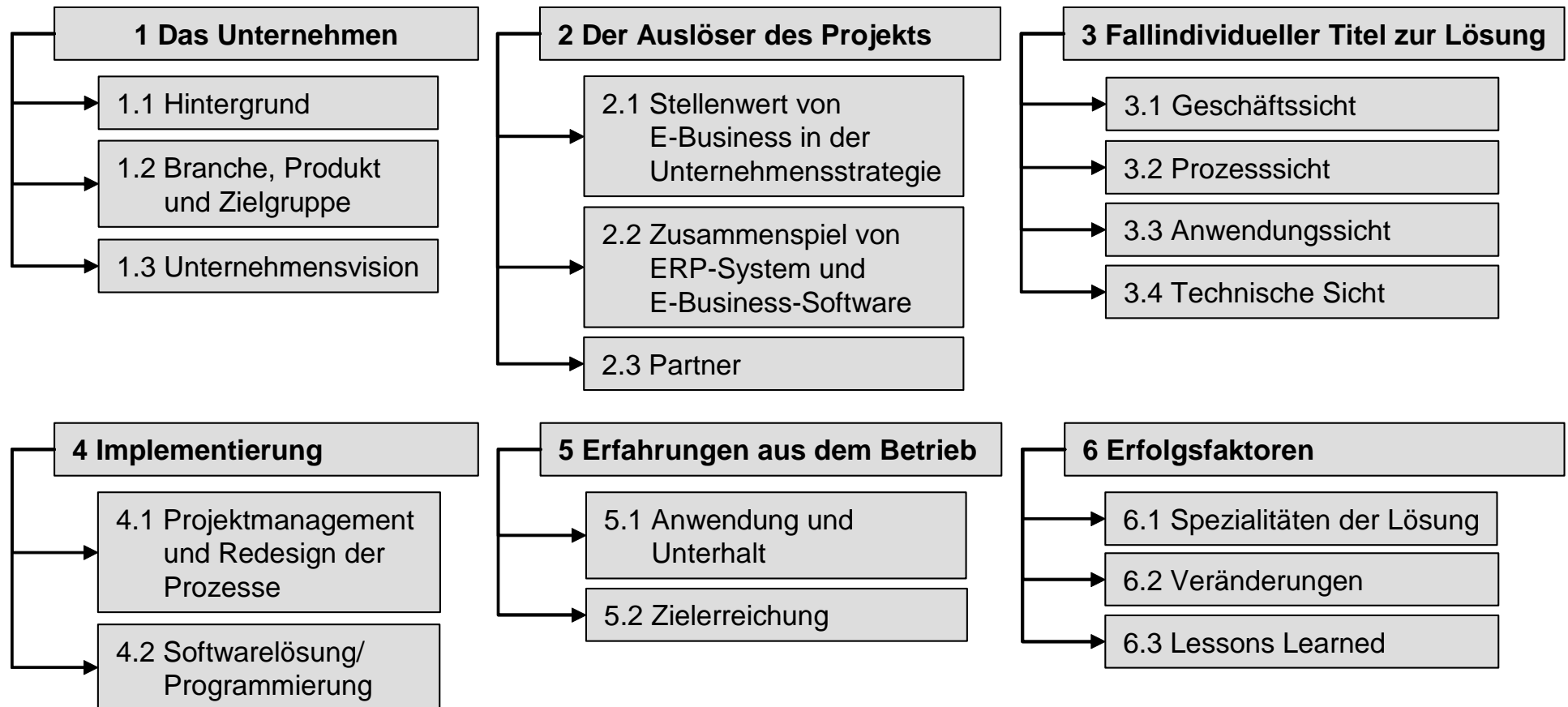
Prof. Dr. Petra Schubert
Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW)
Hochschule für Wirtschaft
Institut für angewandte Betriebsökonomie (IAB)
Peter Merian-Str. 86, Postfach
CH-4002 Basel
<http://www.iab.fhbb.ch/pschubert>

- 1. Es gibt vielfältige Integrationsansätze**
- 2. Fixfertige Standardlösungen gibt es nicht**
- 3. Der Kunde ist König**
- 4. Prozessoptimierung erfolgt durch Einbindung von Lieferanten**
- 5. Auf den richtigen IT-Partner kommt es an**

Ablauf des Forschungsprojekts



Systematik der Fallstudien

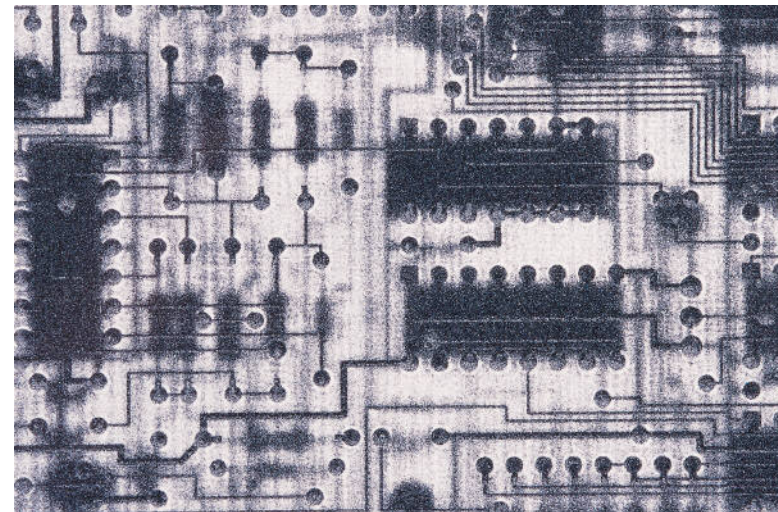


Fallstudie	Branche/Produkte	Tätigkeit	Kunden	Elektr.
Waser Bürocenter	Büromaterial- und Computerzubehör	Handel	B2B	70%
Geschenkidee.ch	Geschenkartikel	Handel	B2C: 90%	100%
Büro Schoch	Büromaterial	Handel	B2B	>50%
Fresh & Frozen Food	Lebensmittel	Handel	B2B	95%
Pasta Premium	Teigwaren	Hersteller	B2B	80%
Schwab-Guillod	Gemüse- und Früchte	Handel	B2B	75%
Klinikum Ludwigshafen	Gesundheitswesen (Medizinalprodukte)	Beschaffung	B2B	k. A.
fenaco	Lebensmittel und Produktionsmittel	Beschaffung und Vertrieb	B2B	k. A.
Vögtli Bürotechnik	Büromaterial	Handel	B2B	k. A.
Bystronic	Anlagenbau	Projektfertiger	B2B	0%
Sixmadun	Wärmeerzeugungsgeräte	Servicegeschäft	B2C: 90%	k. A.
Wetrok	Gebäudereinigungsgeräte	Systemanbieter	B2B	k. A.
Hoval	Heiztechnik	Systemanbieter	B2B/B2C	k. A.

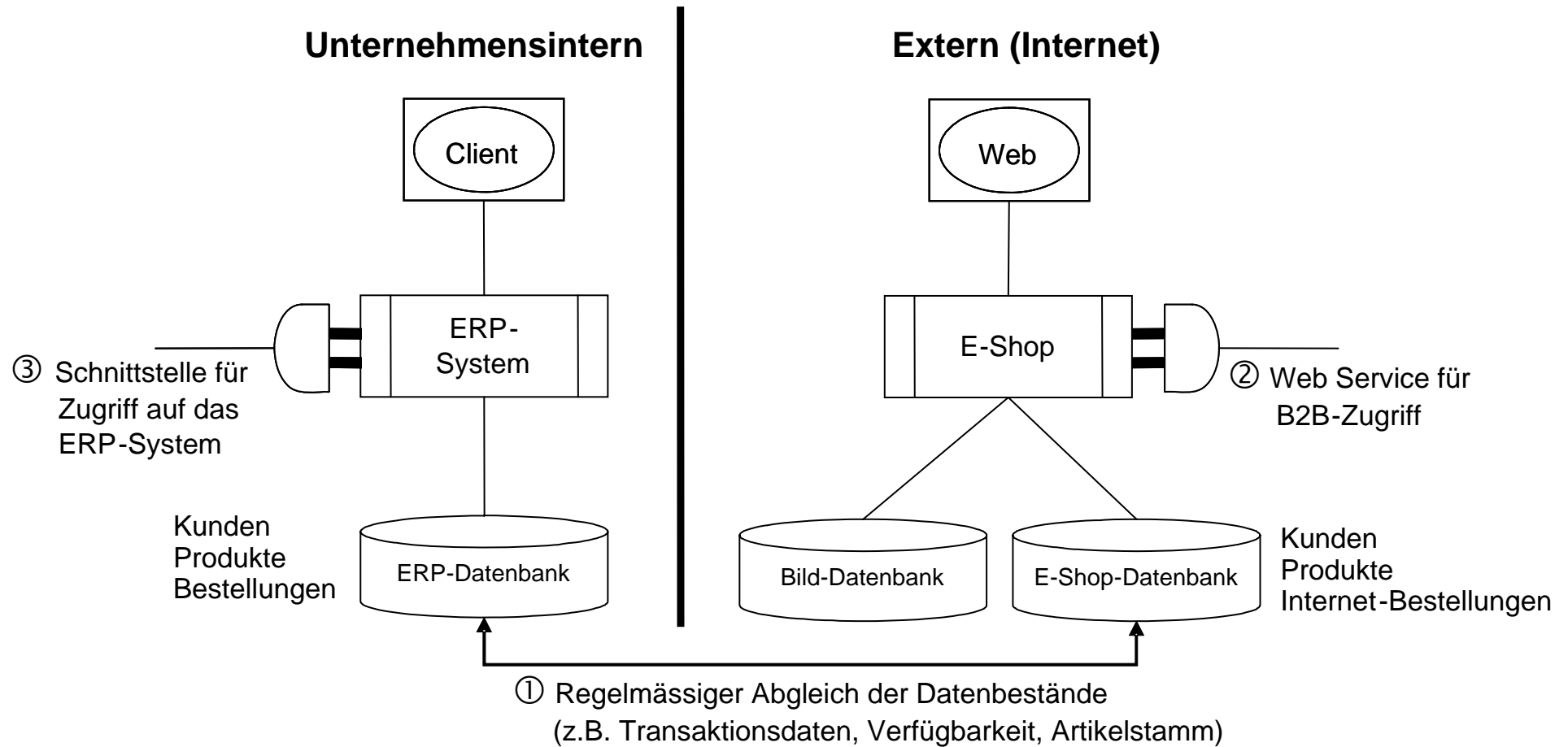
1. Es gibt vielfältige Integrationsansätze

- **Weg ist abhängig von der bereits vorhandenen Software.**
 - Onlineshops
 - Direkte Anbindung

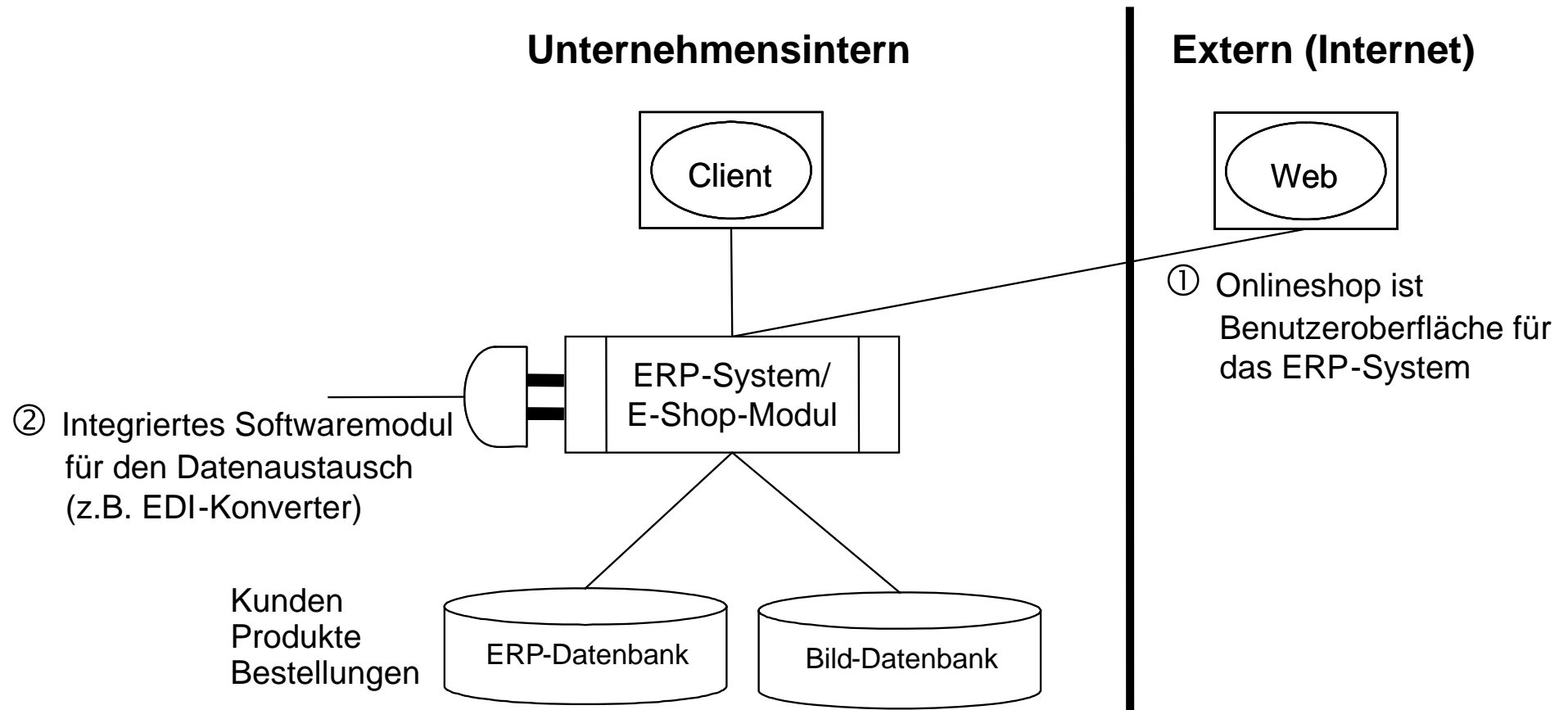
- **Integrationsarten**
 - Vollintegration
 - Teilintegration



Teilintegrierte Lösung (7 Fallstudien)

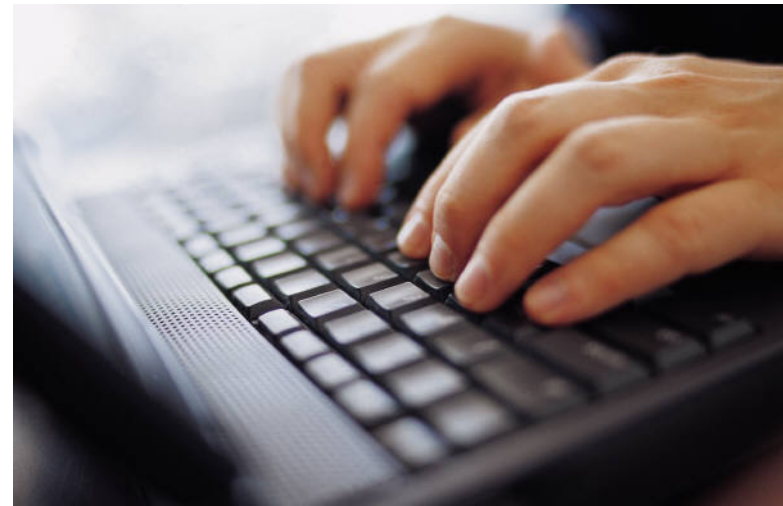


Vollintegrierte Lösung (5 Fallstudien)



2. Fixfertige Standardlösungen gibt es nicht

- **Erstprojekte mit Pilotkunden**
- **Entwicklung Softwaremodule für Standardrepertoire**
 - **E-Shop-Module: «Standarderweiterungen» für ERP-Systeme**
 - **B2B-Integration: Sehr spezifisch, vorgefertigtes Raster schwierig**
- **«Lehrgeld» verteilt sich**
- **Keine vollen Projektkosten**
- **Pilotprojekte ermöglichen spezifische Kundenwünsche**



3. Der Kunde ist König

- **«Kundenindividuelle Lösung» als meistgenannter Punkt**
 - **Speziell angepasste elektronische Schnittstellen**
 - **Koppelung Beschaffungssysteme**
 - **Kundenspezifische Kern- und Fremdsortimente**
 - **Übernahme Kostenstellenummern**

- **Erfahrungen**
 - ➔ **Differenzierungsmöglichkeit**
 - ➔ **Machtstrukturen!**
 - ➔ **Kundenwunsch als Auslöser**
 - ➔ **Aber: Kundenindividuelle Gestaltung des Shops hat ihren Preis.**



4. Prozessoptimierung durch Einbindung von Lieferanten

- **Enge Partnerschaft mit dem Logistiker**
 - **Gemeinsames Lager**
 - **Teile des Sortiments integriert**
 - **Teillieferungen unabhängig**
 - **Feinkommissionierung durch Logistikpartner**

- **Kundennutzen**
 - ➔ **Erweitertes Produktangebot**
 - ➔ **Verbessertes Beschaffungscontrolling**



5. Auf den richtigen IT-Partner kommt es an

- «Unterstützung durch ein spezialisiertes Software- und Beratungshaus absolut unumgänglich.»
- «Auch bei Neueinführungen auf langjährigen IT-Partner setzen!»
- «Es darf nur *einen* verantwortlichen IT-Partner geben.»
- «Partner braucht Technologie- *und* Branchen-Know-how.»



- **Informatik als Wettbewerbsfaktor**
- **Elektronische Schnittstellen binden Partner**
- **Heutige Projekte: Individuelle Lösungen**
- **«Standardmodule» sind die Zukunft**
- **Technische Standards einsetzen**
- **Erfahrungsniveau steigt**



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Prof. Dr. Petra Schubert
Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW)
Hochschule für Wirtschaft
Institut für angewandte Betriebsökonomie (IAB)
Peter Merian-Str. 86, Postfach
CH-4002 Basel
<http://www.iab.fhbb.ch/pschubert>