



Business Collaboration: Erfahrungen aus der Unternehmenspraxis

Prof. Dr. Petra Schubert
Professur für Betriebliche Anwendungssysteme
Universität Koblenz-Landau
Institut für Wirtschafts- und Verwaltungsinformatik
E-Mail: petra.schubert@uni-koblenz.de
<http://bas.uni-koblenz.de>



ERP Future Lab Koblenz

- Testumgebung für künftige Anwendungen von ERP-Systemen
- Prototypen für ERP-Software
- Fokus: Interoperabilität
- Testumgebung für ERP-Anbieter
- Testumgebung für ERP-Anwender (Unterstützung im Evaluationsprozess)
- Umgebung für studentische Arbeiten
- Diverse Forschungsprojekte (z.B. zu Netzwerkeffekte von Business Collaboration)



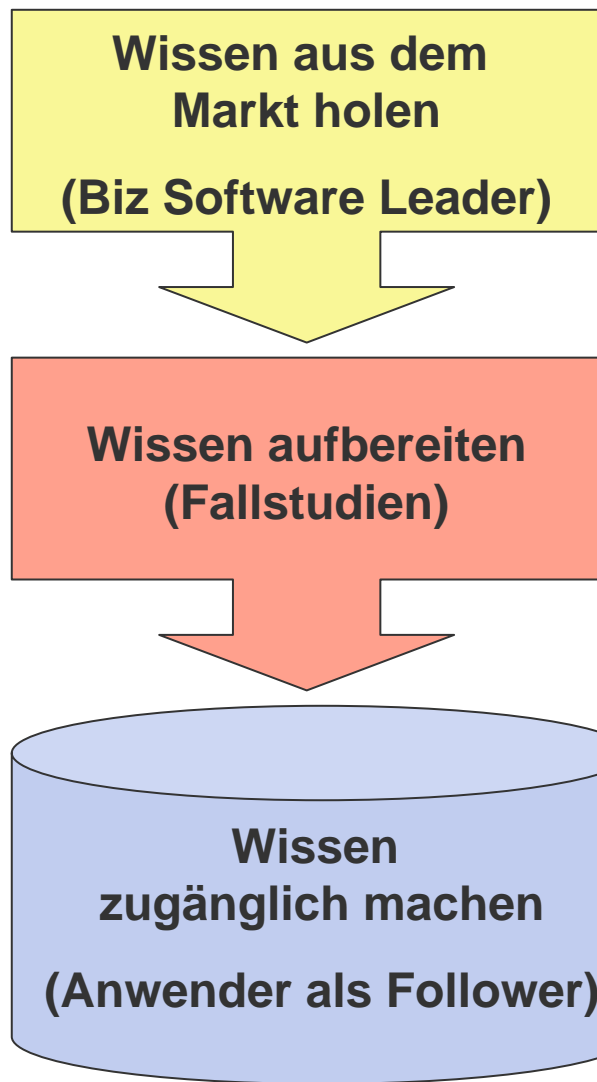


Business Collaboration: Ein Konzept mit vielen Namen

- **Definition**
 - Unterstützung von standort- bzw. unternehmensübergreifenden Prozessen durch Informationstechnologie (Wölfle/Schubert 2007)
- **Synonyme Begriffe**
 - **B2B-Integration**
 - CC E-Business Basel (SwissDIGIN, Procurement: Liererantenanbindung)
 - **Electronic Business Networking**
 - CC am IWI-HSG (Österle, Legner)
 - **Interorganisationssysteme**
 - (Klein, Alt)
 - **Business Exchange**
 - Crossgate Homepage
 - **Collaborative Business**
 - Gaggemini Homepage



Fallstudien zur Entwicklung von IT-Kompetenzen





eXperience Veranstaltungen: Transfer von Wissen

Lernen aus Fallstudien: Einsatz von Business Software



www.experience-event.ch
11.09.2007 in Basel



KOFOBIS

Koblenzer Forum für Business Software

www.kofobis.de

07.11.2007 in Koblenz



Erkenntnisse aus dem diesjährigen eXperience-Zyklus zum Thema „Collaborative Business“



Wölfle, Ralf; Schubert, Petra (Hrsg.):
Business Collaboration:
Standortübergreifende Prozesse mit
Business Software,
München: Hanser Verlag, 2007.



Fallstudien 1-6

Fallstudie	Branche/Produkte	Tätigkeit	Kunden	Prozess
POLYCOM	Öffentliche Verwaltung	Dienstleister	A2A/ A2B	Informationsvermittlung, Schadensmeldung
Chocolat Frey	Lebensmittel	Hersteller	B2B	Auftragsdisposition (VMI)
Candulor	Medizintechnik	Hersteller	B2B	Auftragsabwicklung, Warenwirtschaft
INTER-SPORT Schweiz	Konsumgüter	Handel	B2B	Auftragsabwicklung (POS-Integration)
Laumann	Lebensmittel	Hersteller	B2B	Auftragsabwicklung, Rechnungsstellung
tts	Lebensmittel	Logistik	B2B	Lagerführung und Transport



Fallstudien 7-14

EDEKA	Lebensmittel	Handel	B2B	Auftragsabwicklung
Sonax	Fahrzeugpflege	Hersteller	B2B	Logistik
RUTRONIK	Elektronische Bauelemente	Distributor	B2B	Logistik und Lagermanagement
Pavatex	Bau- und Holzwerkstoffe	Hersteller	B2B	Disposition, Auftragsplanung
Musik Hug	Musikalien	Handel	B2C/ B2B	Warenwirtschaft, Artikelsuche
Vinothek Brancaia	Weinhandel	Handel	B2B/ B2C	Auftragsabwicklung
Verein IFIS	Holzwirtschaft	Intermediär	B2B	Auftragsabwicklung
IMMO	Immobilien Management	Dienstleister	B2B	Angebotsabwicklung, Rechnungsstellung



Integrationsszenarien



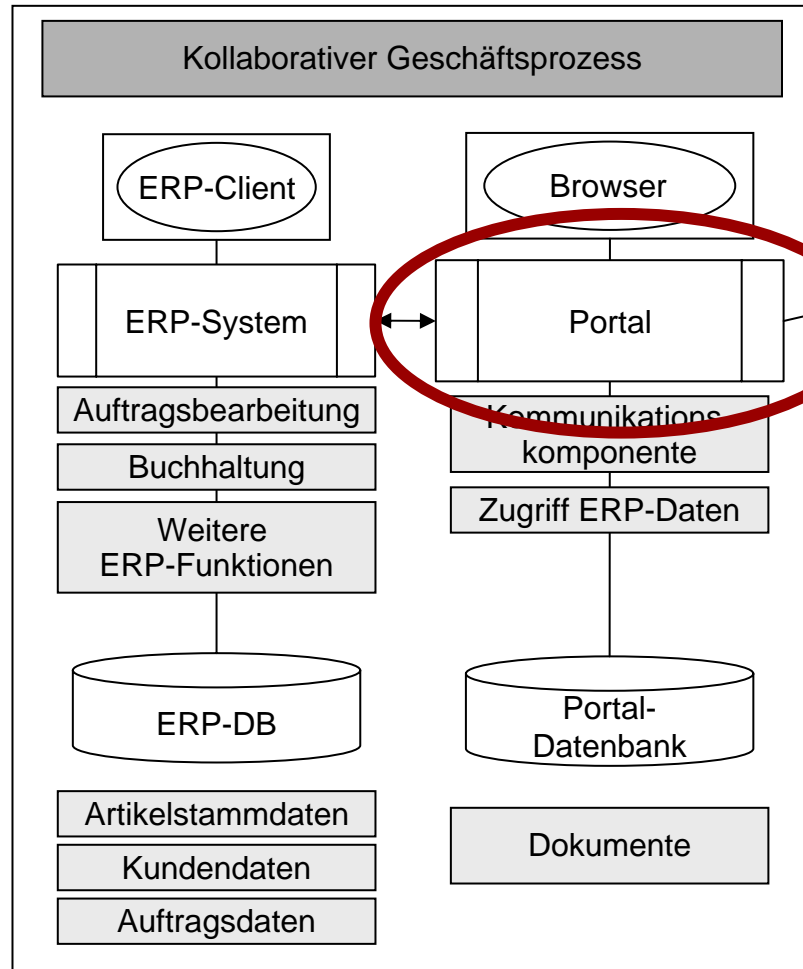
Integrationszenarien

1. Parallele Nutzung *unterschiedlicher* Informationssysteme, manuelle externe Systemzugriffe
2. Parallele Nutzung *unterschiedlicher* Informationssysteme, EDI mit Direktanbindung
3. Parallele Nutzung *unterschiedlicher* Informationssysteme, EDI mit Anbindung über einen *Intermediär*
4. Gemeinsame Nutzung eines eigenen, *zentralen* ERP-Systems
5. Gemeinsame Nutzung des *zentralen* Systems eines Dienstleisters (Intermediärs)

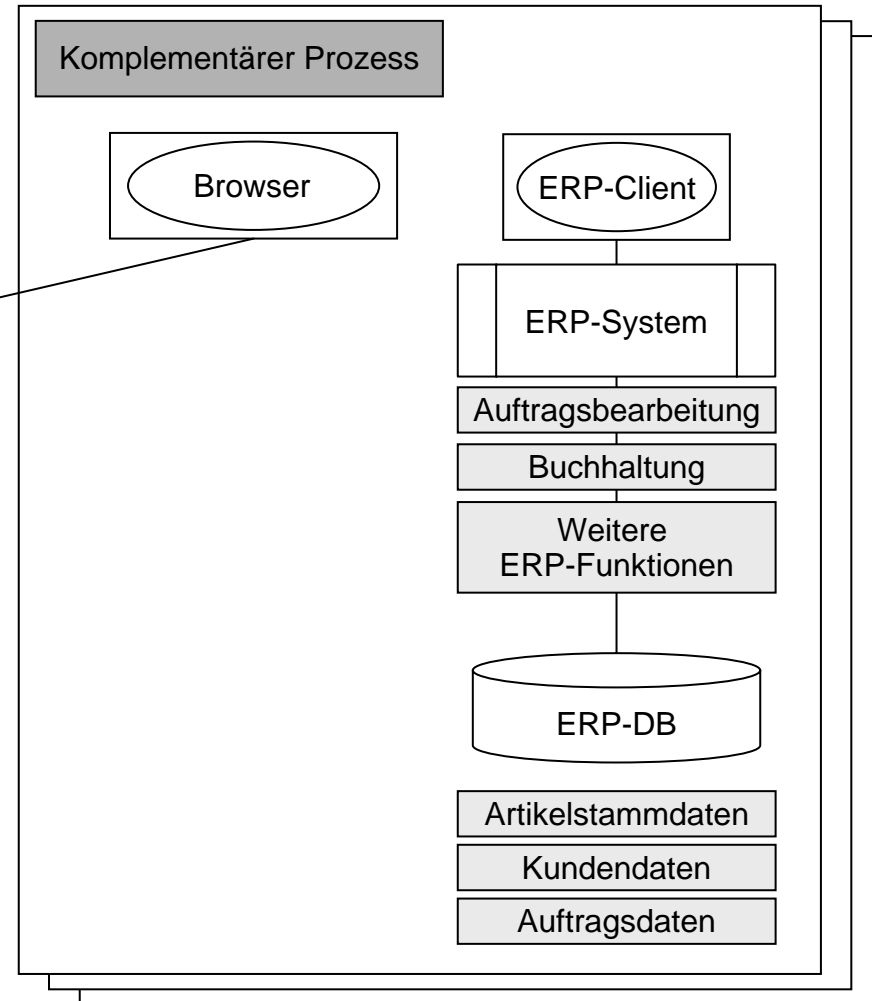


Szenario 1: Heterogene ERP-Systeme, externe Systemzugriffe

Initiierender Partner



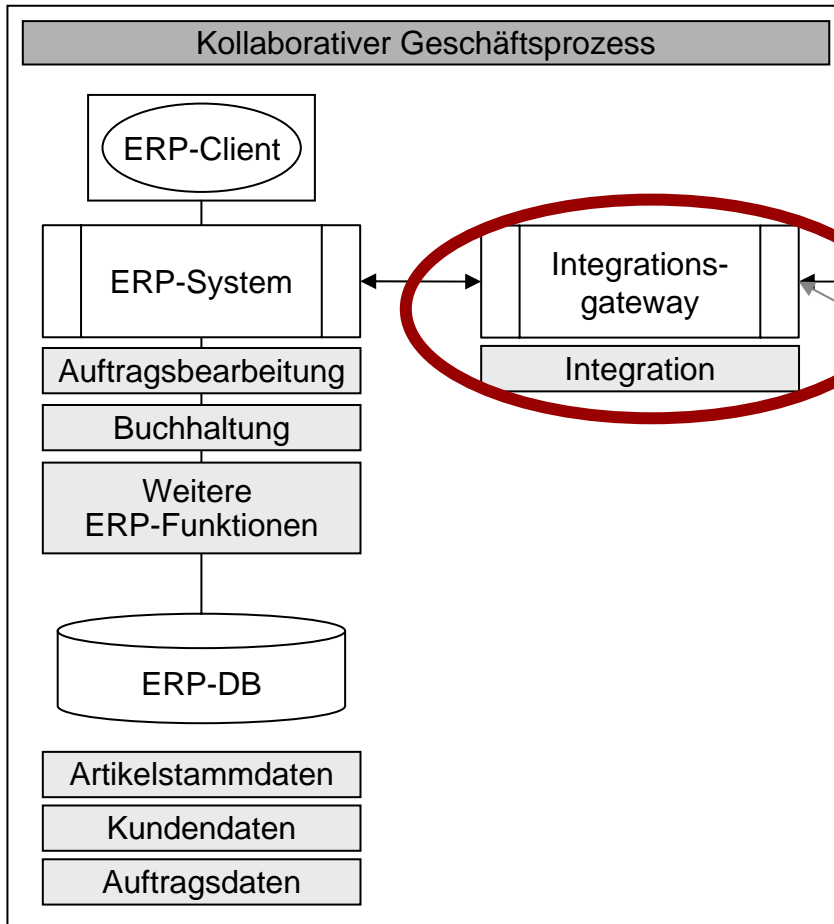
Angebundene Geschäftspartner



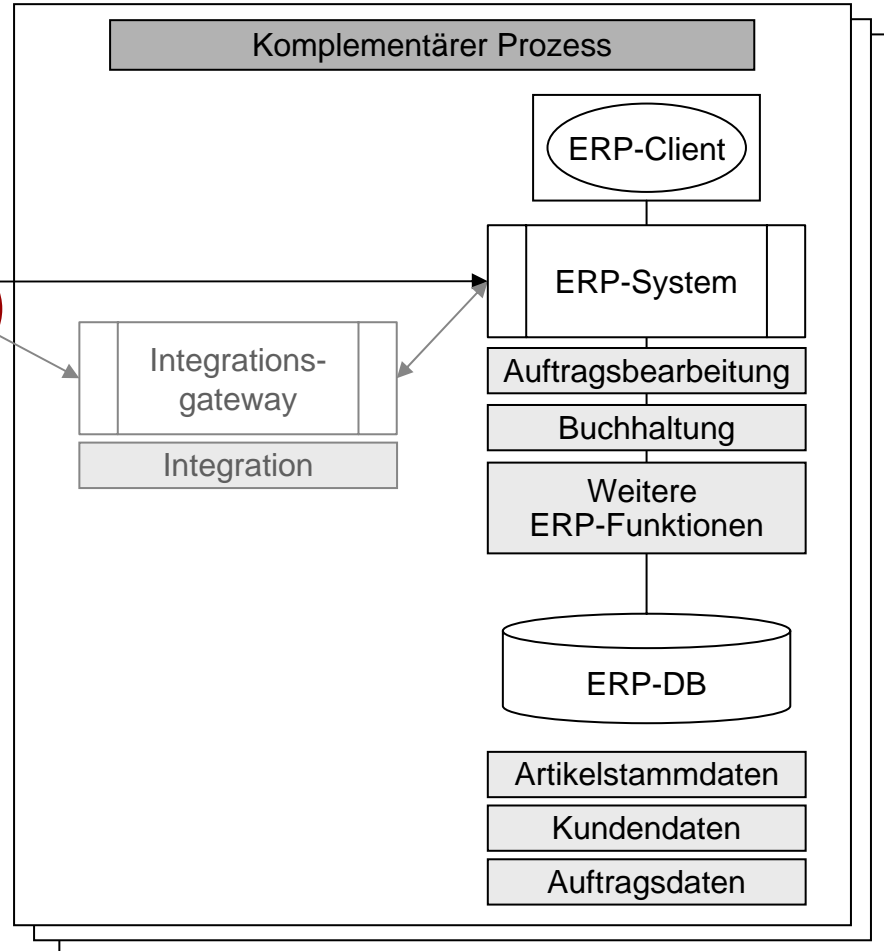


Szenario 2: Verschiedene Systeme, EDI, direkte Anbindung

Initiierender Partner

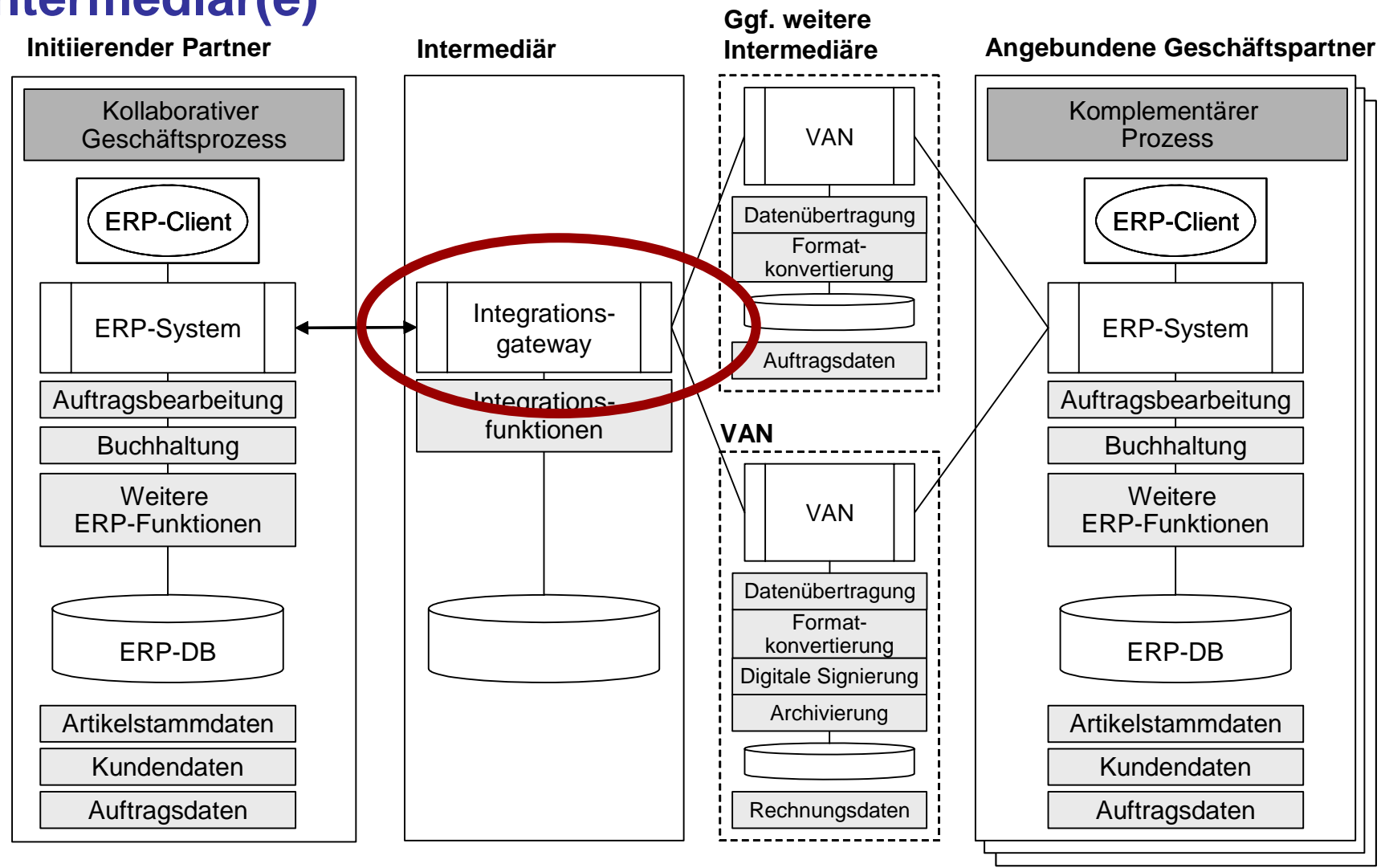


Angebundene Geschäftspartner



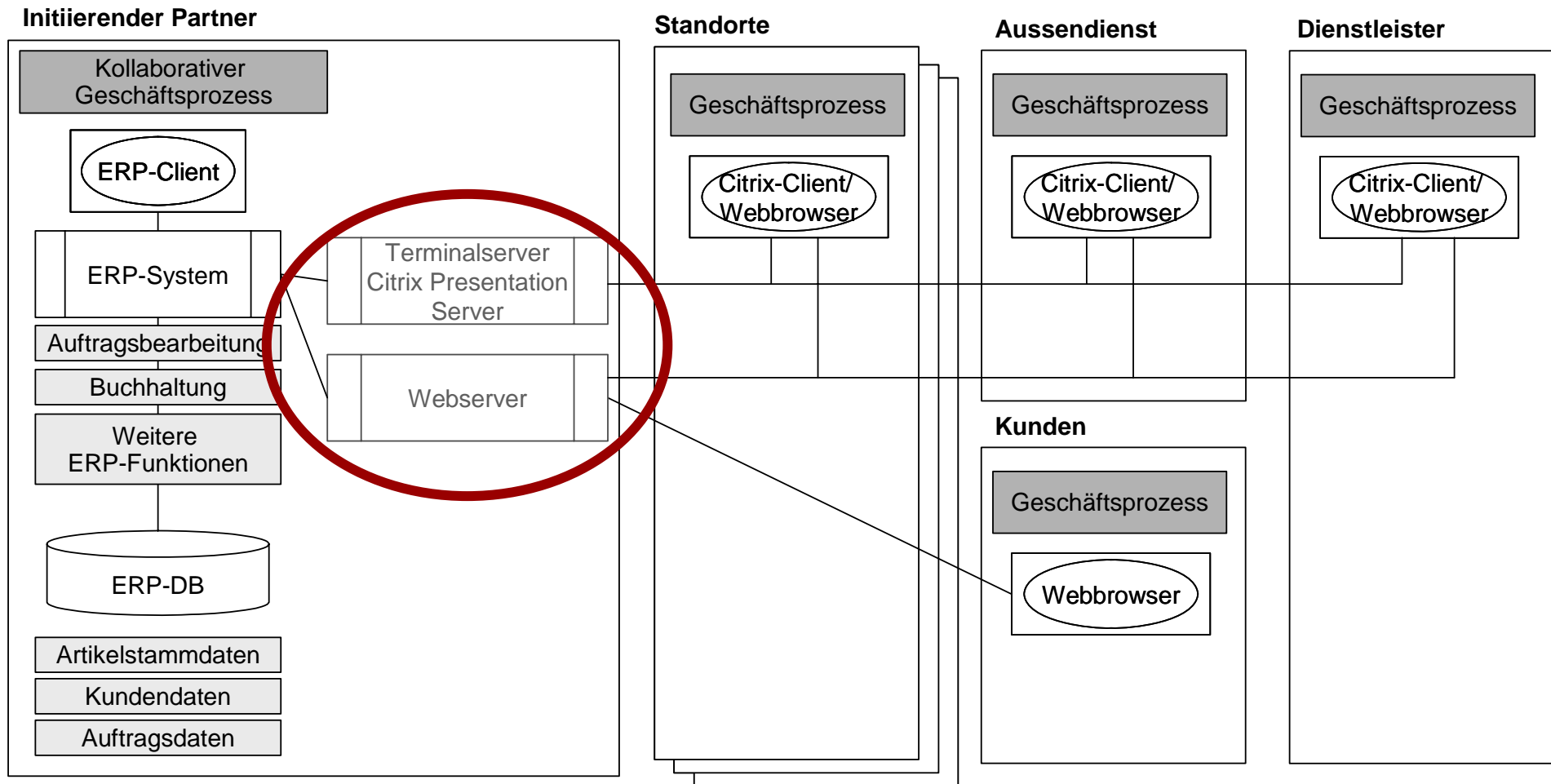


Szenario 3: Verschiedene Systeme, EDI, Anbindung über Intermediär(e)



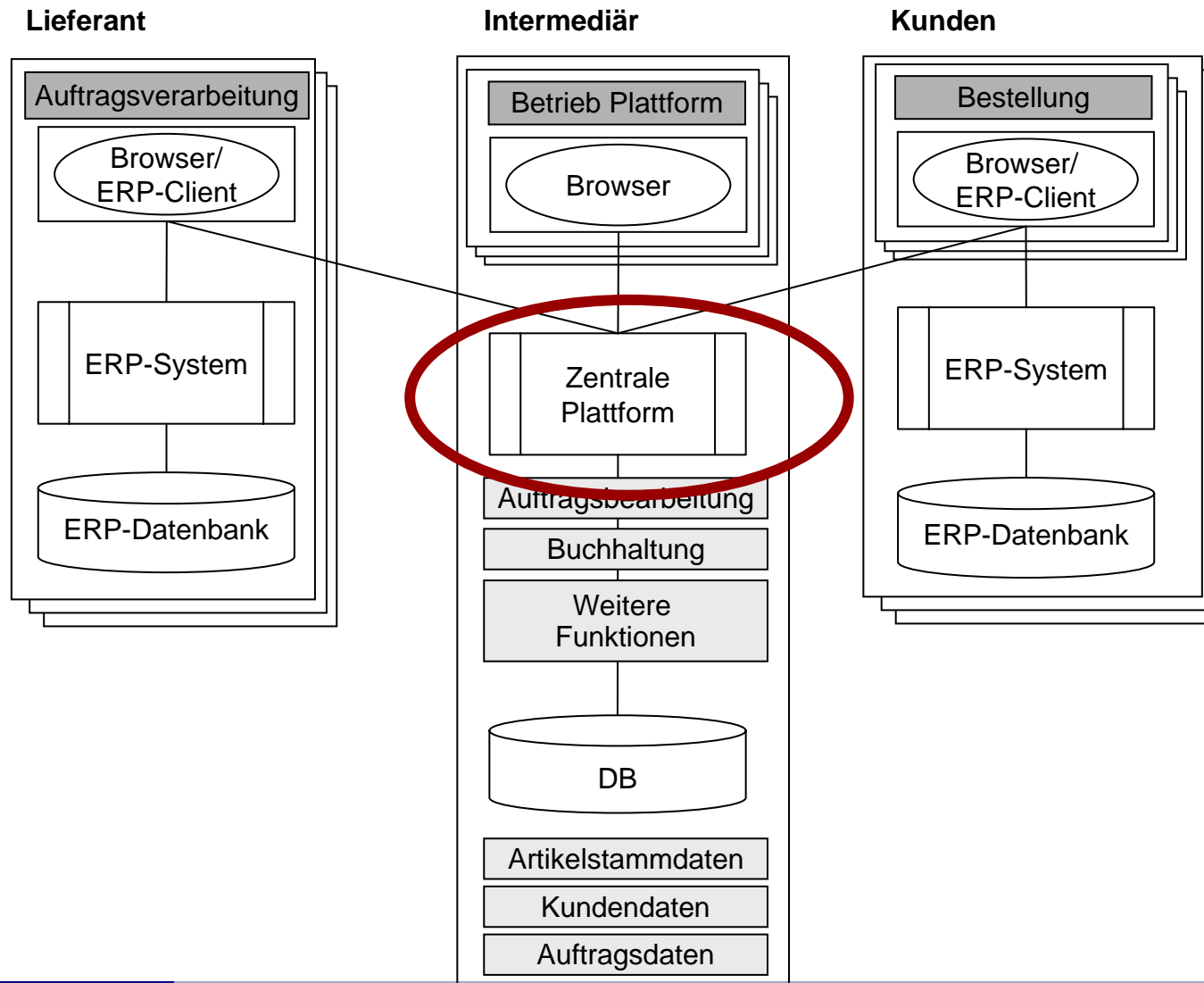


Szenario 4: Ein zentrales, integrierendes ERP-System





Szenario 5: Integrierende Plattform eines Dienstleisters





Zusammenfassende Erkenntnisse



Investitionszwänge und begleitende Ziele (1)

■ Strategie/Business Modell

- Elektronische Anbindung als *strategisches Ziel* (INTERSPORT), mit veralteter Individuallösung nicht erreichbar
- *Strategisches Ziel* „virtuelles, standortübergreifendes Lager“ (Musik Hug)

■ Supply Chain Ziele

- *Konkurrenzfähigkeit* durch die stärkere Integration der Fachhandelspartner (INTERSPORT)
- Auslöser des Projekts Umsetzung einer *speziellen Anforderung eines Kunden (tts)*, *Zukunftsorientierung* und *Rentabilität*



Investitionszwänge und begleitende Ziele (2)

■ Prozesse und Rentabilität

- Vorteile durch *verbesserte Geschäftsprozesse*
- Senkung der *Betriebskosten*
- *Rentabilitätsüberlegungen* in den meisten Fällen nicht mathematisch durchgeführt

■ Technikbezogene Überlegungen

- Zwang zur Umstellung (Pavatex), veraltete *EDV-Infrastruktur* behinderte die Firmenentwicklung
- *Zukunftsfähigkeit* durch die Nutzung einer standardisierten ERP-Lösung



Reflexion Business Collaboration

- **Fünf dominante Effekte durch Business Collaboration:**
 1. **Verbesserung des Informationsflusses zwischen verschiedenen Beteiligten**
 2. **Optimierung von Prozessen (Zeit, Kosten, Transparenz)**
 3. **Enge Integration mit Partnern (speziell Logistikdienstleister)**
 4. **Erzielen von Netzwerkeffekten und**
 5. **„Weiche“ Faktoren**



Fazit Business Collaboration

- **Kein „Standard“ für Business Collaboration am Markt**
- **Existierende Standards (wie z.B. GS1) und Angebote spezialisierter Dienstleister selten genutzt**
- **Vorgestellte Lösungen sind technologisch nicht „cutting edge“, sondern pragmatisch orientiert und genau Zielgruppe angepasst**
- **Status quo: Heterogenität an Integrationslösungen, die bei zunehmender elektronischer Vernetzung nur schwer zu bewältigen sein wird**
- **Potenzial: Netzwerkeffekte durch Anschluss an spezialisierte Intermediäre**
- **Zukunftsvision: Business Software mit einer Standard-Schnittstelle für den Versand von strukturierten Geschäftsdokumenten basierend auf internationalen Inhalts- und Übertragungsstandards**
- ➔ **Versenden eines elektronischen Geschäftsdokuments so einfach wie das Versenden eines Briefs mit der Post**



Künftige Forschungsthemen

- **Beschreibungsmodell B2B-Integration**
 - IOS Adoption
 - Messung Integrationsgrad eines Unternehmens
- **Bewertungsmodell B2B-Integration**
 - Netzwerkeffekte, Transaktionskostentheorie
 - Performance Measurement
- **Standardisierung B2B-Integration**
 - Anbindung von ERP-Systemen (technische Schnittstellen)
 - Syntaktische und semantische Integration
- **Fallstudien: EUREXIS DIGIN**
 - Erfahrungswerte zum elektronischen Rechnungsaustausch
 - Rechtl. Grundlagen, Länderspezifika, ...



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

**Prof. Dr. Petra Schubert
Professur für Betriebliche Anwendungssysteme
Universität Koblenz-Landau
Institut für Wirtschafts- und Verwaltungsinformatik
E-Mail: petra.schubert@uni-koblenz.de
<http://bas.uni-koblenz.de>**



Grundlage der Investitionsentscheidung

- **Investitionsrechnung als Grundlage für die Entscheidung (nur in wenigen Unternehmen durchgeführt)**
- **Kosten-Nutzen-Analyse Chocolat Frey: Effizienz und Einsparungen untersucht, Entscheidung letztlich aufgrund der positiven Effekte durch eine Konzentration auf die Kernkompetenzen, Outsourcing und mehr unternehmerische Freiheiten für die Lieferanten**
- **Investitionsrechnung EDEKA: bei einer konservativen Schätzung 180.000,- Euro und bei einer optimalen Umsetzung sogar 380.000,- Euro pro Jahr gespart**
- **Investitionsrechnung Candulor: messbarer Erfolg, Warenverfügbarkeit von 95 % auf 99 % verbessert**
- **Business Case tts: ROI-Betrachtung auf fünf Jahre, plus qualitative Aspekte (*Ausfallsicherheit* und *Zukunftssicherheit*)**
- **Softwareevaluation Verein IFIS: Kosten für Entwicklung und Betrieb innerhalb von fünf Jahren durch Nutzungsgebühren amortisierbar**



Kosten (1)

- Investitionskosten grosse Bandbreite
 - 10.000,- Euro bis zu einstelligen Millionenbeträgen
- Zahlen sind nur grobe Anhaltspunkte, da nicht immer auf identische Komponenten, teilweise nur Gesamtprojektkosten genannt, ohne Differenzierung nach
 - Softwarelizenzen,
 - Entwicklungskosten,
 - internen Personalkosten,
 - Beratungsleistungen oder
 - Hardware
- Projektbudget INTERSPORT insgesamt bei **687.000,- Euro**, davon 188.000,- Euro für Lizenzkosten
- Pavatex: Anfangsinvestitionen etwas mehr als **625.000,- Euro**
- Sonax: einstelliger Millionenbetrag für Beratung, Lizenzen und Customizing. Modifikationen der noch jungen ERP-Software inklusive der Schnittstelle zum Logistikdienstleister etwa **500.000,- Euro**.
- ERP-Teil POLYCOM 156.000,- Euro, Portal 187.000,- CHF, Gesamtinvestition von **343.000,- Euro**



Kosten (2)

- Investitionskosten IFIS UNO **281.000,- Euro**
- Portallösung Chocolat Frey ohne Hardware rund 200.000,- Euro. Hardware zusätzlich noch 36.000,- Euro, insgesamt **236.000,- Euro**
- Investitionen „virtuelles Lager für Musikalien“ Musik Hug **42.000,- Euro** (ERP-System war bereits im Einsatz)
- Candolor: Projektvolumen rund **40.000,- Euro**, inkl. Lizenzkosten und Anpassungen/Schulungen
- EDEKA: Anschaffungs- und Entwicklungskosten für Hardware und Programmierung Schnittstellen ca. **40.000,- Euro**
- Vinothek Brancaia ca. **31.000,- Euro** für das neue System (ohne Hardware)
- RUTRONIK: Entwicklungskosten Basissystems rund **10.000,- Euro** (Hardware vorhanden)
- Einige Pilotprojekte mit den jeweiligen IT-Anbietern, tw. niedrigere, teilweise aber auch höher empfundene Entwicklungskosten, nach Meinung der Beteiligten oft Pionierarbeit zu leisten

Home

Fallstudie suchen

Neue Fallstudie einreichen

eXperience Methodik

eXperience Partner

eXperience Team

eXperience Event

Kontakt

Presse

suche >>



Willkommen bei eXperience!

Hier finden Sie umfassendes **Know-how aus realisierten E-Business-Projekten**. Fachleute zeigen was sie können, geben Einblick in Lösungen und Erfahrungen.



Nutzerfeedback

Fallstudie suchen

eXperience erlaubt die zielstrebige Suche nach ganz konkreten Kriterien. Oder wollen Sie die Übersicht über alle verfügbaren Fallstudien sehen?

Fallstudie einreichen

Auch Ihre Projekterfahrungen können interessant sein für andere. Bitte reichen Sie eine Fallstudie zu Ihrem E-Business-Projekt ein, eXperience stellt dabei folgende Anforderungen.

Die Initiative eXperience wird von der Ecademy gefördert. Ecademy ist das nationale Kompetenznetzwerk der Schweizer Fachhochschulen für E-Business und E-Government. Der Ursprung der eXperience Datenbank geht auf eine Initiative der Task Force KMU des Schweizer Staatssekretariats für Wirtschaft aus dem Jahr 2002 zurück. Das Konzept für eXperience stammt vom Competence Center E-Business Basel der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW), das von Beginn an für Redaktion und Betrieb der Plattform verantwortlich zeichnet.

Insgesamt befinden sich **395** Fallstudien in eXperience

 **318** Fallstudien

 **64** Fallstudien

 **13** Fallstudien

Volltext der Fallstudien in der eXperience Datenbank:
www.experience-online.ch