

# DB-Aspekte des E-Commerce

## Schwerpunkt Anwendungen

### Business-to-Business Portale

Marco Müller  
marmue@rhrk.uni-kl.de



24.01.02

1

## Einführung

- Was ist B2B?
- Daten- und Anwendungsintegration
- Portale - Ein Rückblick
- Einteilung von Portalen
- Vergleich Webseite - Portal
- Funktionale Anforderungen
- Portal - Zusammenfassung
- Portalarten
- Ausblick

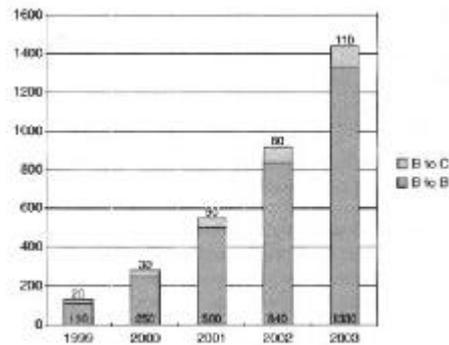


24.01.02

2

## B2B - Grundlagen

- Traditionelles B2B
- eB2B erstmals in 60er / 70er
- B2C Peanuts
- Intra- und Extranet
- Werteschaffung
- Komponenten
  - Tools und Prozesse zur Effizienzsteigerung



24.01.02

3

## Datenintegration

- Unternehmensinterne bzw. -externe Daten
- Normalisierung der Daten / einheitliche Nomenklatur
  - Beispiel: Produktdaten
- Suchmöglichkeiten (hierarchisch, attribut-, volltext- und ähnlichkeitsbasiert)



24.01.02

4

# Anwendungsintegration

- Systeme für
  - Finanz- und Rechnungswesen
  - Produktionsplanung
  - Rechnungserstellung
  - Bestellabwicklung
  - Vertrieb
  - ...
- Veränderung der Geschäftsprozesse auf Systeme abbilden



24.01.02

5

# Einteilung von Portalen

- Horizontale Portale
  - kein thematischer Schwerpunkt
  - breites Spektrum an Informationen
  - AOL, MSN, Yahoo
- Vertikale Portale
  - thematischer bzw. regionaler Schwerpunkt
  - Monster, MSN Car Point



24.01.02

6

## Webseite vs. Portal

- Einziger Einstiegspunkt
- Personalisierte Interaktion
- Aggregierter und kategorisierter Zugriff
- Technologien, zur Förderung der Kooperation der Mitarbeiter
- Integration von Workflowsystemen und Anwendungen



24.01.02

7

## Funktionale Anforderungen

- Navigationsunterstützung
- Daten- und Anwendungsintegration
- Personalisierung
- Push Technologie
- Wissensmanagement
- Verbesserung der Geschäftsabläufe
- Web-Anwendungsserver als Basis
- Grundfunktionen als Middleware



24.01.02

8

# Definition eines Portals

*Die Definition eines Portals liegt beim Betrachter selbst. Er muß entscheiden, inwiefern die Integration / Funktionalität vorhanden sein soll, um den Zweck des Portals zu erfüllen.*

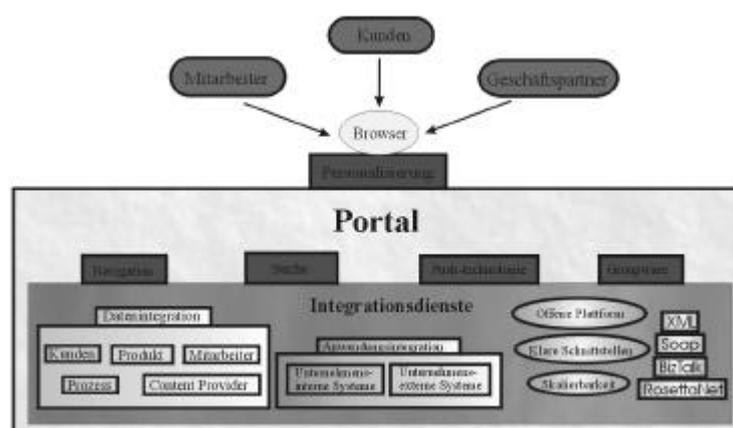
Ron Yanosky - Senior Analyst der Gartner's Higher Education Technology Strategies Group



24.01.02

9

# Portal - Zusammenfassung



24.01.02

10

## Portalarten

- Corporate Portal
- Procurement Portal
- Sales Portal
- Trading Hub



24.01.02

11

## Corporate Portale

- Vorläufer : Management Information Systeme
  - inflexibel und kostenaufwändig
  - Hauptproblem: Verknüpfung der Datenbestände
- Dienste
  - Förderung der Zusammenarbeit
  - Unterstützung der Informationssuche
- Untergruppen:
  - Collaborative Portale
  - Expertise Portale



24.01.02

12

## Procurement - Motivation

- ohne elektronisches Beschaffungssystem :  
87 Euro/Hammer
- ABB / Hitachi : Einsparungen von 8 % der  
Materialkosten
- Fusion Daimler Chrysler : Einsparungen im  
Einkauf, 30% der jährlichen Ausgaben im C-  
Güter-Bereich (60Mio.\$)



24.01.02

13

## Procurement Portal

- Kauf / Verkauf von Produkten und Diensten  
über Internet im B2B Bereich
- Hauptsächlich C- bzw. MRO-Güter
- Dezentraler Einkauf (DPS)
- Suchfunktionen
- Integration mit Systemen des Unternehmens



24.01.02

14

## Procurement Portal - Vorteile

- Automatisierter Kauf
- Verringerter Verwaltungsaufwand
- Senkung der Prozesskosten
- Niedrigere Preise
- Kontrolle/Einschränkungen sog. „Maverick Buys“



24.01.02

15

## Elektronischer Katalog

- Essentieller Bestandteil des Beschaffungssystems
- Inhalt:
  - Produktbeschreibungen
  - Kontraktbedingungen
- Wo zu finden?
  - Content Provider
  - beschaffendes Unternehmen
  - Lieferanten



24.01.02

16

## Sales Portal

- Portal auf Anbieterseite
- „Sell-Side-Lösung“ vs. „Buy-Side-Lösung“
- Für kleine, mittlere Unternehmen (KMU)
- Portaltechnologie bleibt gleich
- Verkaufssicht des Anbieters ist Einkaufssicht des Nachfragers



24.01.02

17

## Trading Hub

- Virtueller Marktplatz für B2B Transaktionen
- Verantwortlich für die Abwicklung von Online-Transaktionen
- (Beschaffende) Teilnehmer sind kooperationsorientiert
- Entscheidend für Zusammenarbeit von Unternehmen im Supply Chain Management



24.01.02

18

## Trading Hub - Beispiele

- Auktionen bzw. „Umgekehrte Auktion“
- Echtzeithandel:
  - Bedarfsartikel,
  - leicht verderbliche Güter
- Aggregation von Angeboten (Shopping Mall)



24.01.02

19

## Trading Hub - Anforderungen

- Anforderungen:
  - Vertrauliche Behandlung von
    - Kaufverhalten
    - Transaktionsdaten
  - Vergleichbarkeit der Produkte
- Problem:
  - Aufbau ohne bestehende Geschäftsbeziehungen



24.01.02

20

## Zusammenfassung

- Einführung:
  - Business-to-Business
  - Daten- und Anwendungsintegration
  - Einteilung von Portalen
  - Webseite vs. Portal
  - Funktionale Anforderungen
  - Zusammenfassung der wichtigsten Aspekte
  - Keine allgemeine Definition von Portalen
- Portalarten: Corporate-, Procurement-, Sales-Portale, Trading-Hub



24.01.02

21

## Ausblick

- Trend: Mobilität / Multi-Channel-Delivery
- größerer Wettbewerb:
  - Markttransparenz
  - Globalisierung
- Probleme:
  - Handelsbeschränkungen durch Zölle, Lizenzen, Rechtssysteme bzw. Rechtsdurchsetzung.
  - Sprachbarrieren, Mentalitäts- und Kulturunterschiede



24.01.02

22