



Evaluation von Lösungen für Business Collaboration

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>



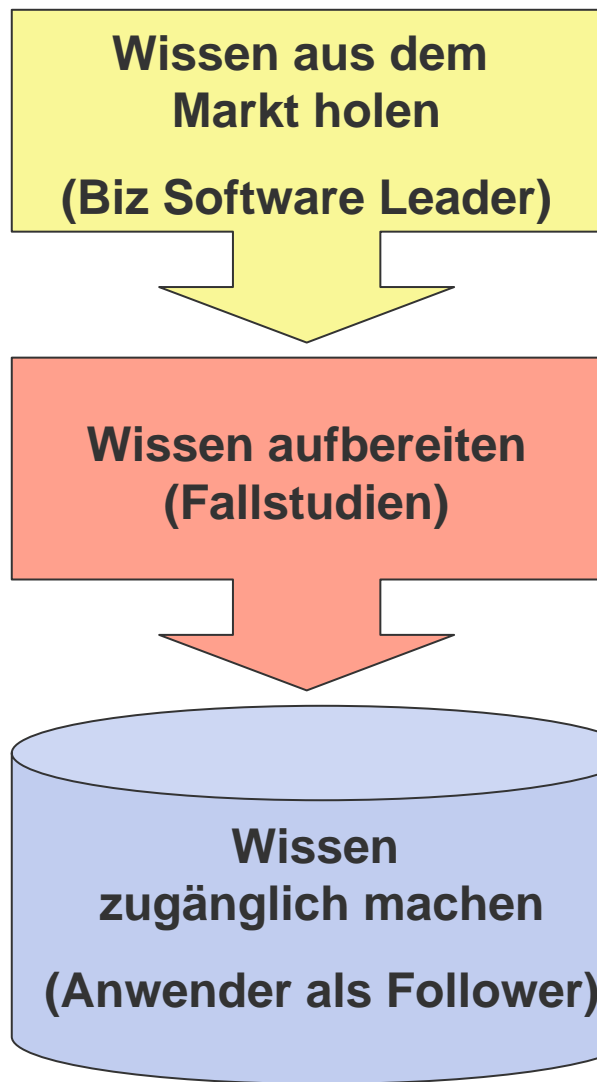
ERP Future Lab Koblenz

- 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)





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



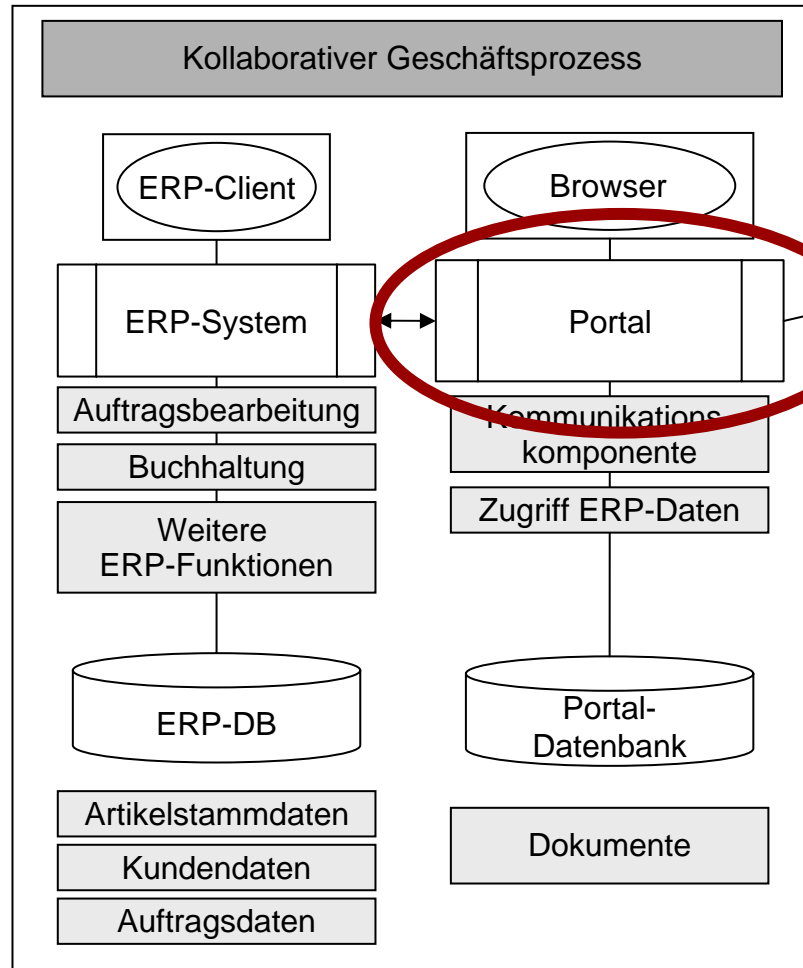
Integrationszenarien

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)

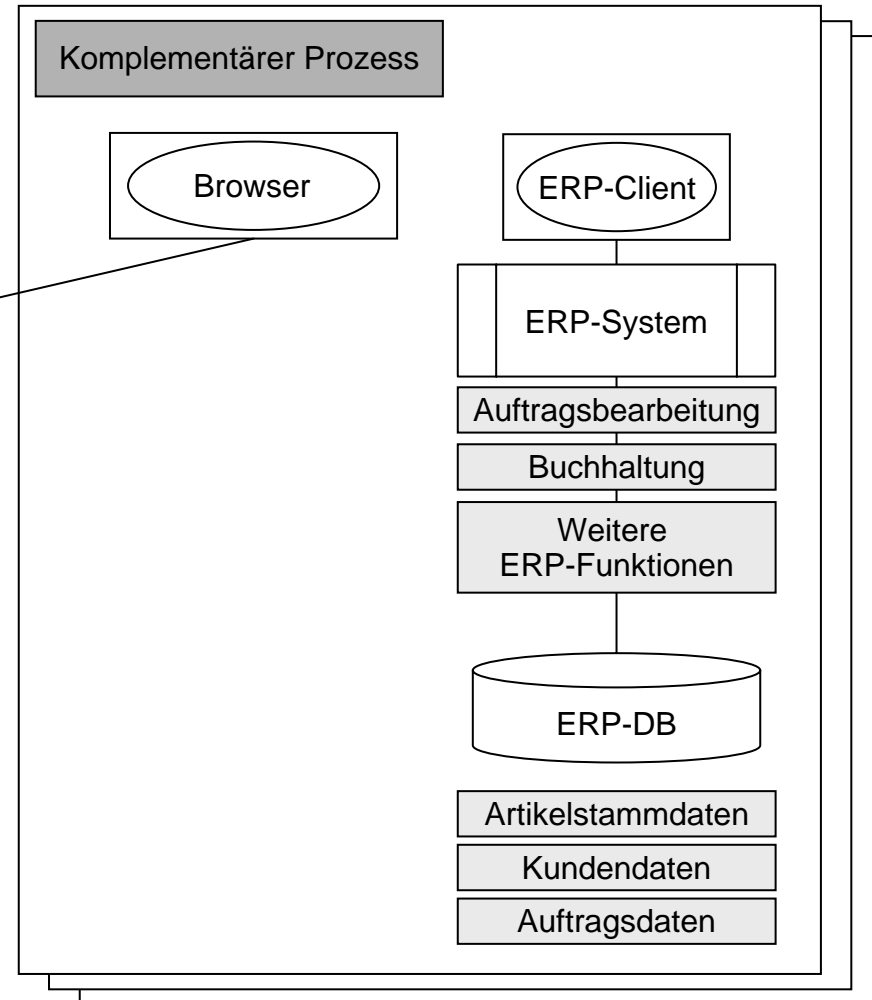


Szenario 1: Heterogene ERP-Systeme, externe Systemzugriffe

Initiierender Partner



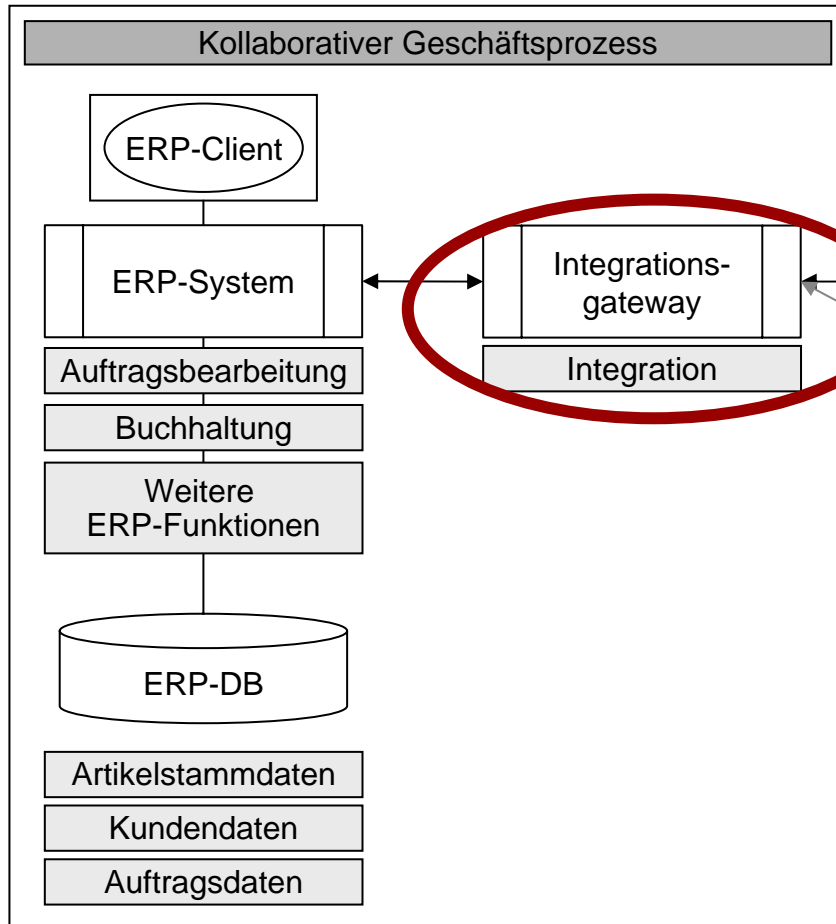
Angebundene Geschäftspartner



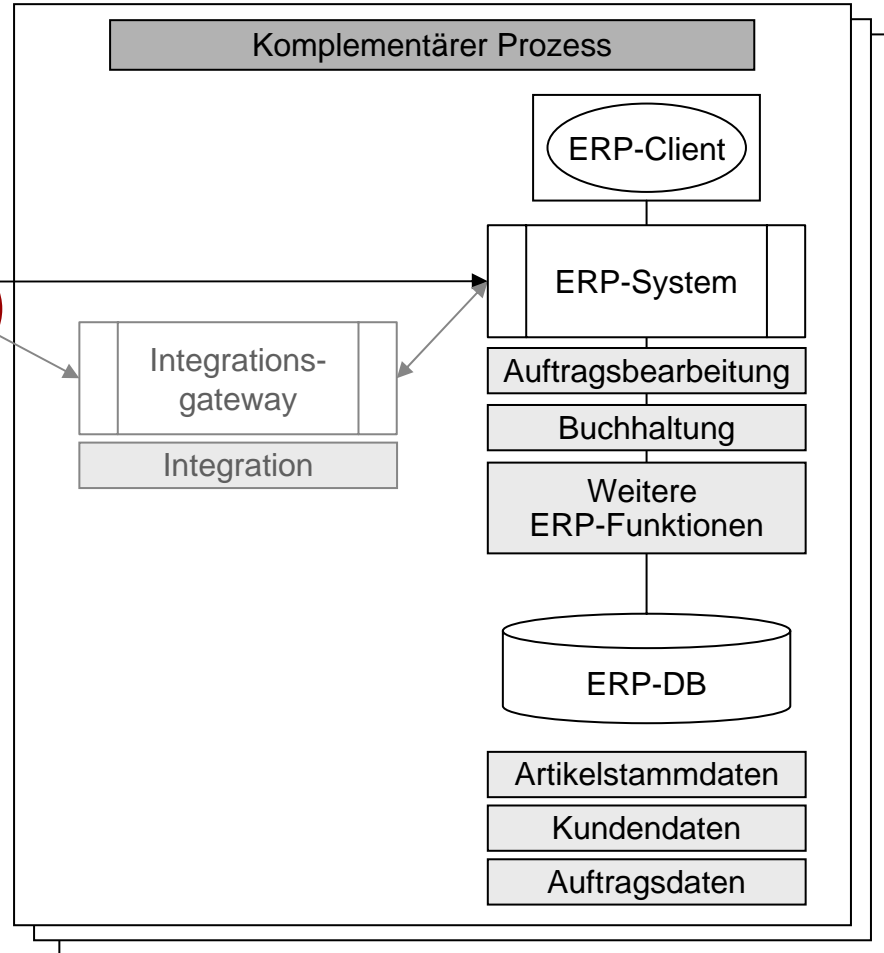


Szenario 2: Verschiedene Systeme, EDI, direkte Anbindung

Initiierender Partner

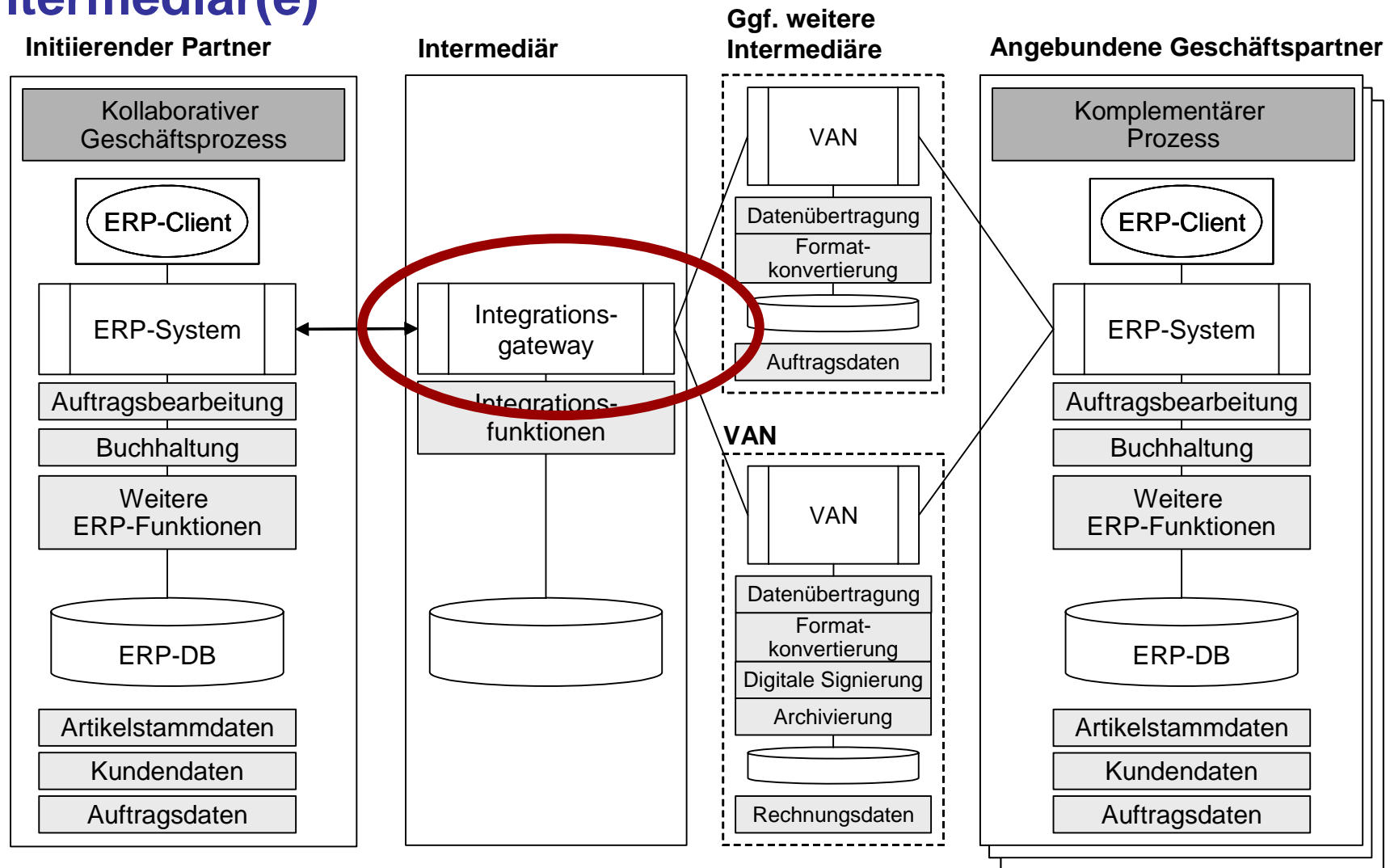


Angebundene Geschäftspartner



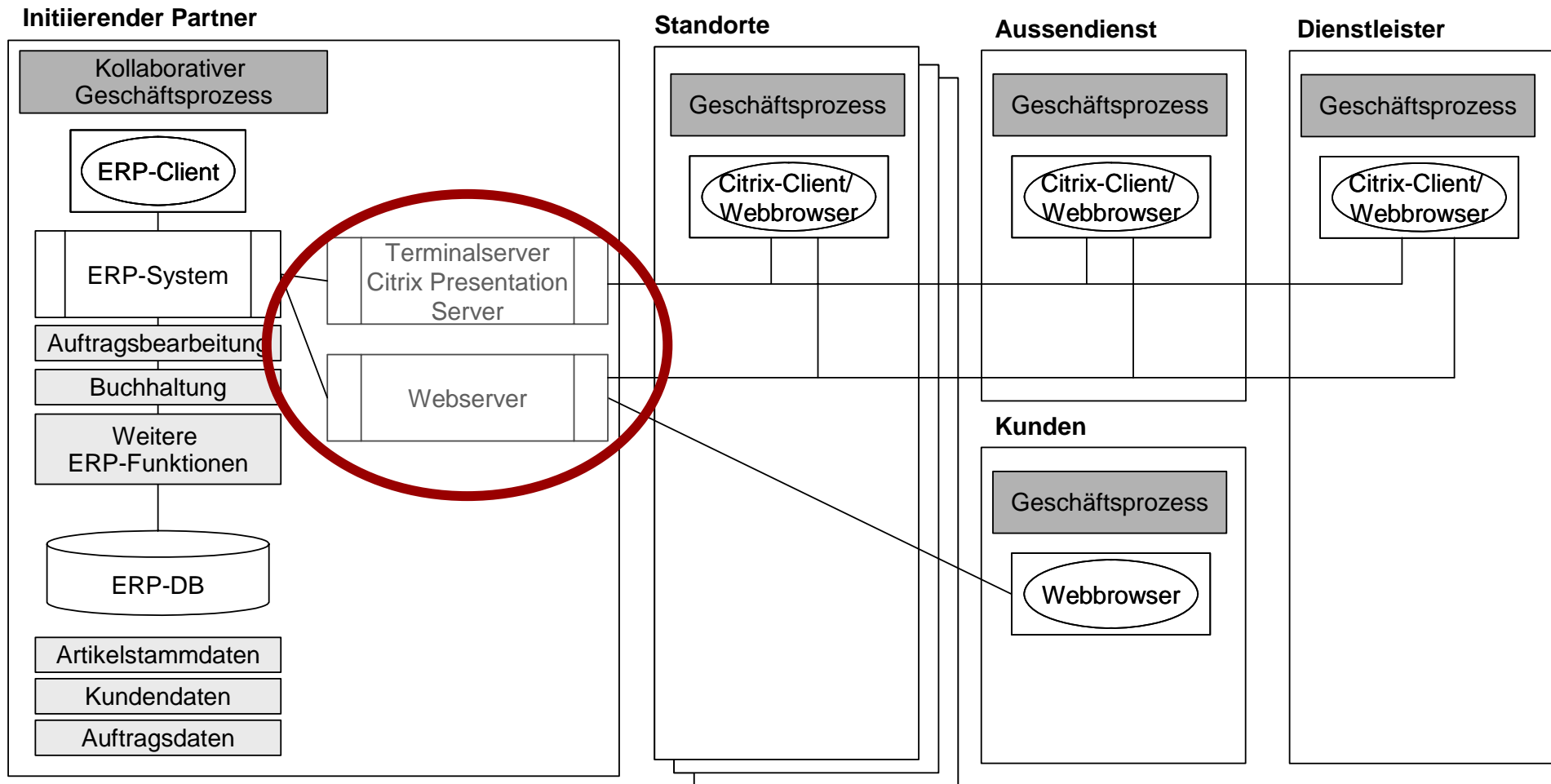


Szenario 3: Verschiedene Systeme, EDI, Anbindung über Intermediär(e)



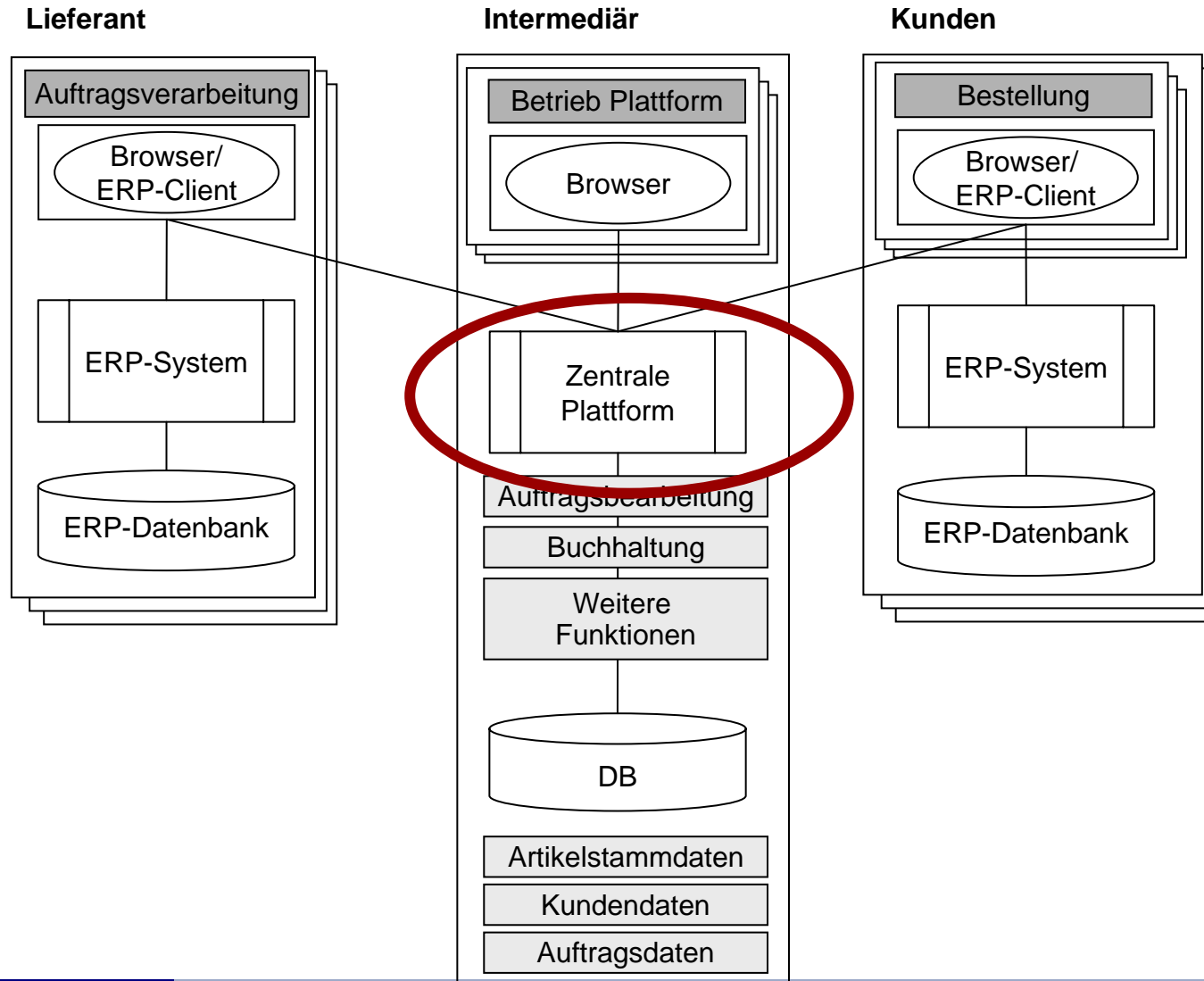


Szenario 4: Ein zentrales, integrierendes ERP-System





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
- 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



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)
- Candulor: 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



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**



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Prof. Dr. Petra Schubert

Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW

Hochschule für Wirtschaft

Institut für Wirtschaftsinformatik

Peter Merian-Str. 86, Postfach

CH-4002 Basel

<http://www.iab.fhbb.ch/pschubert>

Willkommen bei eXperience! - Microsoft Internet Explorer

Datei Bearbeiten Ansicht Favoriten Extras ?

Zurück Suchen Favoriten

Adresse <http://www.experience-online.ch> Wechseln zu Links

eXperience www.kmuinfo.ch Fachhochschule Nordwestschweiz

empfehlen Print

Home
Fallstudie suchen
Neue Fallstudie einreichen
eXperience Methodik
eXperience Partner
eXperience Team
Kontakt
Download

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.

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](#).

eXperience ist eine Initiative der [Task Force KMU](#) des Schweizer Staatssekretariats für Wirtschaft. Das Konzept für eXperience stammt vom [Competence Center E-Business Basel](#) der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW). Das ["eXperience-Team"](#) zeichnet auch für Redaktion und Betrieb der Plattform verantwortlich.

Nutzerfeedback

Insgesamt befinden sich **380** Fallstudien in eXperience

302 Fallstudien **65** Fallstudien **13** Fallstudien

Volltextsuche >>

Start D:\2CC... P-Vortr... 06-09-2... Willkom... 06-08-1... KMU Po... 100% 20:15

Weitere Informationen zu den vorgestellten Lösungen:

www.experience-online.ch



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 Candolor: 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**