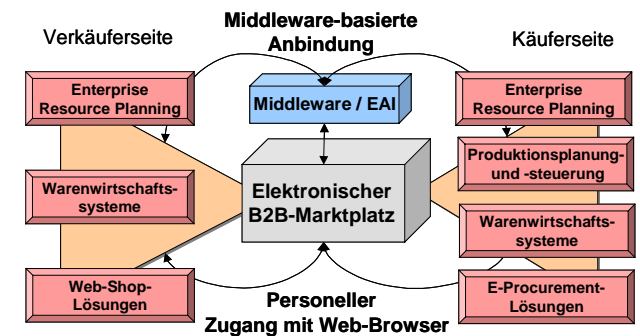




Kopplung von Elektronischen Marktplätzen und betrieblicher Standardsoftware



FORWIN: Kompetenz made in Bavaria

Im Bayerischen Forschungsverbund Wirtschaftsinformatik (FORWIN) bearbeiten acht nordbayerische Lehrstühle der Wirtschaftsinformatik an fünf Universitäten (Bamberg, Bayreuth, Erlangen-Nürnberg, Regensburg, Würzburg) gemeinsam Probleme, die sich aus der Kopplung der elektronischen Informationsverarbeitung (IV) über die Grenzen einzelner Betriebe hinaus ergeben. Dazu zählen E-Business, die Abstimmung der EDV zwischen Unternehmen, die in einer Lieferkette operieren (Supply Chain Management), und die Entwicklung von IV-Systemen aus Software-Bausteinen, die an ganz unterschiedlichen Stellen produziert worden sind.

FORWIN hat sich zum Ziel gesetzt, in diesem Umfeld in enger Kooperation mit einer Reihe von Unternehmen innovative Lösungen zu entwickeln und nicht zuletzt aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse und praktische Erfahrungen in die Ausbildung einfließen zu lassen.

Geschäftsführung, Zentrale, Information

Bayerischer Forschungsverbund
Wirtschaftsinformatik
Äußerer Laufer Platz 13-15
90403 Nürnberg

Telefon: ++49 (0)911/5302-151

Telefax: ++49 (0)911/5302-149

Internet: <http://www.forwin.de>

Auf einen Blick

Elektronische Marktplätze nehmen innerhalb des Electronic Commerce eine herausragende Rolle ein, da sie im Brennpunkt von Angebots- und Nachfrageseite liegen. Die Marktteilnehmer treten dabei mit einer Vielzahl von heterogenen Systemen auf, welche es an diese Marktplätze anzubinden gilt, um schnellen und kostengünstigen Datenaustausch zu gewährleisten. Ziel des Projektes ist die Realisierung adäquater Kopplungen.

Status

laufendes Projekt

Kooperationspartner

Atrada Trading Network AG
Am Weichselgarten 7
91058 Erlangen

Kontakt

Dipl.-Kfm. Thomas Zeller

Bayerischer Forschungsverbund
Wirtschaftsinformatik
Äußerer Laufer Platz 13-15
90403 Nürnberg

Telefon ++49 (0)911/5302-156

Telefax ++49 (0)911/5302-149

E-Mail: zeller@forwin.de

Fehlende Kopplung behindert Electronic-Commerce

Elektronische Marktplätze gelten als viel versprechende Ausprägungen innerhalb des Electronic Commerce. Sie ermöglichen die Senkung von Transaktionskosten, und darüber hinaus führen sie durch den Abbau von Informationsasymmetrien zu erhöhter Transparenz und verbesserter Allokation. Dies kommt dem theoretischen Konstrukt des „Vollkommenen Marktes“ sehr nahe.

Elektronische Marktplätze unterstützen, je nach Geschäftsmodell, unterschiedliche Phasen von Transaktionen. Diese Phasen können grob in Anbahnung, Vereinbarung und Abwicklung unterschieden werden. Weitere Klassifikationsmerkmale von Marktplätzen sind u. a. die Art der angebotenen Handelsmechanismen, die rechtliche Stellung der Marktplätze, Sicherheitsvorkehrungen und die Zielgruppe.

In diesem Projekt liegt der Fokus auf so genannten Business-to-Business (B2B)-Marktplätzen, auf welchen nur Unternehmen untereinander handeln; als Käufer, als Verkäufer oder sowohl als auch. Diese Unternehmen setzen innerbetrieblich eine Vielzahl heterogener Standardsoftware ein. Beispiele hierfür sind:

1. Enterprise-Resource-Planning-Systeme (ERP)
2. Warenwirtschaftssysteme (WWS)
3. Produktionsplanungs- und -steuerungssysteme (PPS)
4. Customer-Relationship-Management-Systeme (CRM)

5. Supply-Chain-Management-Systeme (SCM)
6. Internet-basierte Beschaffungs- und Verkaufslösungen.

Elektronische Marktplätze sehen sich daher einer Vielfalt von Systemschnittstellen ausgesetzt, welche einen reibungslosen Informationsaustausch behindert.

Was bringt Kopplung?

Unternehmen wollen auf Elektronischen Marktplätzen Produkte bzw. Dienstleistungen verkaufen oder kaufen, jedoch liegen die dazu notwendigen Daten im so genannte Back-Office-Bereich der Unternehmen. Benötigt werden diese Informationen aber an den Schnittstellen der Systeme und der Marktplätze.

Beispielsweise müssen die Daten eines zu verkaufenden Produktes vom Warenwirtschaftssystem eines Handelsunternehmens auf einen Marktplatz übertragen werden. Da dieses Handelsunternehmen i. d. R. mehrere Vertriebskanäle hat, müssen z. B. auch Verfügbarkeitsprüfungen in Echtzeit möglich sein, wenn ein Kaufinteressent das entsprechende Angebot auf einem Elektronischen Marktplatz auswählt. In der Praxis sind derartige Verfügbarkeitsprüfungen noch selten realisiert, stattdessen kommt es auf Anbieterseite häufig zu einer Reservierung von Produktkontingenten in ihren Warenwirtschaftssystemen, welche den Abverkauf über andere Vertriebskanäle außerhalb des Marktplatzes ausschließt.

Die Kopplung ermöglicht Zugriff bis tief in die beteiligten Systeme und stellt somit zwischenbetriebliche Integration dar.

Middleware als Integrationsbaustein

Die Vielfalt der an Marktplätzen auftretenden Systeme bringt zwangsläufig eine entsprechend große Zahl von unterschiedlichen

1. Protokollen wie HTTP, SMTP, OFTP, FTP,
2. Standards wie OBI, OAGIS, BMEcat sowie
3. Datenformaten wie EDI, XML mit sich.

Ein geeigneter Weg zur Realisierung von Kopplungen ist der Einsatz von so genannter Middleware oder Enterprise-Application-Integration-Systemen (EAI). Diese Software wird speziell für Integrationsprobleme entwickelt, jedoch ist ihre Implementierung sowohl auf Marktplatz- als auch auf Unternehmensseite mit vielerlei Schwierigkeiten behaftet.

Neben den genannten Problemen uneinheitlicher Austauschprotokolle und Datenformate ist auch das Zuordnen von Produktkategorien, das so genannte Matching, ein gravierendes Kopplungshindernis. Wie sich beim Kooperationspartner dieses Projekts zeigt, fehlt es in der Praxis sowohl an Akzeptanz bestehender Standardisierungsansätze für Produktkategorisierung als auch an unterstützenden Matching-Programmen.

Die „New Economy“, welche durch den Siegeszug des Internet generiert wird, setzt zwischenbetriebliche Integrationen wie die beschriebenen Kopplungen als eine Selbstverständlichkeit voraus. Elektronische Marktplätze könnten zukünftig eine Schlüsselposition innerhalb bestehender Konzepte wie SCM einnehmen, was v. a. durch ihre Rolle als – im Optimalfall – neutrale Intermediäre im Brennpunkt des Marktgeschehens ermöglicht wird.