Electronic Commerce und Electronic Business

Mehrwert durch Integration und Automation

herausgegeben von

Prof. Dr. Rainer Thome Dr. Heiko Schinzer

und

Dr. Martin Hepp

3., vollständig überarbeitete Auflage

	Universität Darmstadt
F	achbereich 1
	tschaftliche Bibliothek
Inventar-Nr.	54.99}
Abstell-Nr.:	A 18/ 2997

	b

Verlag Franz Vahlen München

Inhaltsverzeichnis

Vor	wort	V
1	Electronic Commerce: Ertragsorientierte Integration und Automatisierung	1
1.1	Markt und Potenziale 1.1.1 Klassifikation von eC-Szenarien 1.1.2 Betriebswirtschaftliche Vorteile	2 3 8
1.2	Ausprägungen	14 15 17 19
1.3	Entwicklung und Status Quo	21
1.4	Konsequenzen für das Management	25
2	Aufbau integrierter Vertriebsstrukturen mit Online-Shops Wolf Knüpffer und Romana Mautner	29
2.1	Businessmodelle für den digitalen Vertrieb 2.1.1 Erlösmodell 2.1.2 Kundennutzen 2.1.3 Geeignete Produkte 2.1.4 Kostenanalyse 2.1.5 Shoparchitektur und integrierte Lösung	30 31 31 34 37 37
	Umsetzung des Businessmodells 2.2.1 Operative Planung und Prozessentwurf 2.2.2 Planung der Systemintegration 2.2.3 Entwurf der Systemarchitektur 2.2.4 Werkzeugauswahl und Realisierung	40 41 42 44 45 50
2.3	Empfehlungen und Fazit	30
3	Rentablere Kundenbeziehungen durch automatisierte Analyse und Personalisierung	53
3.1	Aufbau und Komponenten von CRM-Lösungen 3.1.1 Ziele des Managements von Kundenbeziehungen 3.1.2 Komponenten eines CRM-Systems 3.1.3 eCRM	53 54 56 58
3.2	Web-Personalisierung 3.2.1 Aktionsrichtung: Push versus Pull 3.2.2 Objekte der Web-Personalisierung 3.2.3 Prozess und Vorgehensweise 3.2.4 Marktübersicht	58 59 59 61 65

3.3	Technische Realisierung eines eCRM-Systems 3.3.1 Systemkomponenten 3.3.2 Web Tracking	66 66 70
2.4	3.3.3 Datenanalyse und Modellaufbau	72 72
3.4	Mass Customization	76
3.5	Fazit, Erfahrungen und Ausblick	79
4	Integration und Organisation mit und von elektronischen Marktplätzen	81
4.1	Transaktionsphasen und Mediatisierungseffekte 4.1.1 Die einzelnen Phasen 4.1.2 Effekte der Mediatisierung	81 83 84
4.2	Elektronische Marktplätze 4.2.1 Aufbau und Betrieb 4.2.2 Ausrichtung 4.2.3 Geschäftsmodelle 4.2.4 Betreibermodelle	84 85 87 89 91
4.3	Interoperabilität und Koordination von Marktplätzen	91 91 95 96
4.4	Unterstützung zur Auswahl geeigneter Marktplätze	97
4.5	Fazit, Erfahrungen und Ausblick	99
5	Electronic Procurement: Effizientere Beschaffung durch integrierte Prozesse	101
5.1	Ineffizienzen klassischer Beschaffung	101
5.2	E-Procurement	103 104 106
5.3	Facetten und Formen des E-Procurement 5.3.1 Online Procurement 5.3.2 Integrated Procurement 5.3.3 Wahl einer geeigneten Procurement-Strategie 5.3.4 Auswirkungen	107 108 109 112 113
5.4	Integrationsszenarien ERP und E-Procurement 5.4.1 Sell Side 5.4.2 Buy Side 5.4.3 Marktplatz-Lösungen	117 118 118 119
5.5	Produkte, Player und Lösungen	121 122 126
5.6	Praktischer Einsatz 5.6.1 UBS AG 5.6.2 Vorwerk Elektrowerke GmbH & Co. KG	128 128 130

	Inhaltsverzeichnis	IX .
5.7	Fazit	131 133 134
6	Elektronische Vergabe und Beschaffung im Public Sector Nicolai Bieber und Heiko Schinzer	135
6.1	Potenziale der netzbasierten Beschaffung	135
6.2	Facetten des Public E-Procurement 6.2.1 Elektronische Vergabe 6.2.2 Virtuelle Einkaufsgemeinschaften 6.2.3 Katalog-basierte elektronische Beschaffung	136 136 139 141
6.3	Aufbau einer Lösung zur elektronischen Vergabe 6.3.1 Vergabemanagementsysteme 6.3.2 Vergabeplattförm 6.3.3 Technischer Aufbau einer digitalen Vergabelösung	143 146 149 152
6.4	Beispielhafte Lösungen	153 153 159
6.5	Fazit und Ausblick	163
7	Supply Chain Management zur Vermeidung von Friktionsverlusten	165
7 .1	Supply Chain als Ausprägung des Electronic Commerce	165
7.2	Ziele und Potenziale	167
7.3	Veränderung der Geschäftsprozesse durch SCM	169
7.4	Advanced Planning and Scheduling 7.4.1 Situation 7.4.2 Architektur 7.4.3 Planungsprobleme in der Supply Chain 7.4.4 Modellbildung 7.4.5 Planung in APS-Systemen 7.4.6 Constraint-based Planning	171 172 172 174 176 178 179
7.5	SCM-Modelle	181
7.6	Stufenkonzept für das Supply Chain Management 7.6.1 Wertschöpfungstransparenz 7.6.2 Bedarfstransparenz 7.6.3 Prozesstransparenz 7.6.4 Planungskoordination 7.6.5 Netzwerkkoordination	182 182 183 185 186 186
7.7	Referenzmodell für das Supply Chain Management	187
7.8	Auswirkungen und Ausblick	188
8	XML-Spezifikationen und Klassifikationsstandards für den Datenaustausch	191
8.1	Potenzial und Grenzen von XML	191
8.2	Standardisierungsansätze	193

	8.2.1 Formatstandards 8.2.2 Größen, Datentypen und Bezugssysteme 8.2.3 Identifikationsstandards 8.2.4 Klassifikationsstandards	195 195 196 198
8.3	Katalogdatenaustausch 8.3.1 Formen elektronischer Kataloge 8.3.2 BMEcat 8.3.3 Catalog Interchange Format (CIF) 8.3.4 PRICAT und PRODAT 8.3.5 Katalogformate innerhalb universeller Initiativen	199 201 202 205 205 205
8.4	Güterklassifikationsschemata 8.4.1 Grundlagen der Güterklassifikation 8.4.2 eCl@ss 8.4.3 UN/SPSC 8.4.4 eOTD/EGIS und EGAS 8.4.5 ETIM 8.4.6 Weitere Klassifikationssysteme 8.4.7 Einbindung von Klassifikationsstandards in Katalogformate	208 209 209 211 212 212 213
8.5	Praktischer Einsatz	214
8.6	Fazit	215
9	Dynamische Integration mit Web Services Erik Wüstner	217
9.1	SOAP, UDDI, WSDL 9.1.1 Einführung 9.1.2 SOA als Grundlage von Web Services 9.1.3 Schnittstellenbeschreibung von Web Services: WSDL 9.1.4 Publizieren und Finden von Web Services: UDDI 9.1.5 Kommunikation zwischen Anwendungen: SOAP	217 217 221 223 224 225
9.2	Web Services ohne Services: REST	228 228 230
0.2	Web Services unter Integrationsgesichtspunkten	233
9.3		
9.3	Toolunterstützung	235 236 237 238
	Toolunterstützung	235 236 237
9.4	Toolunterstützung 9.4.1 Web Services mit .NET 9.4.2 Web Services mit J2EE 9.4.3 Web Services mit Apache Axis	235 236 237 238
9.49.5	Toolunterstützung 9.4.1 Web Services mit .NET 9.4.2 Web Services mit J2EE 9.4.3 Web Services mit Apache Axis Praxiserfahrungen	235 236 237 238 238
9.4 9.5 9.6 9.7	Toolunterstützung 9.4.1 Web Services mit .NET 9.4.2 Web Services mit J2EE 9.4.3 Web Services mit Apache Axis Praxiserfahrungen Empfehlungen für die betriebliche Umsetzung	235 236 237 238 238 239