

Nr. 25
25. Juni 2003

Unabhängige Schweizer Wochenzeitung für ICT und E-Business www.netzwoche.ch

Telefon 061/366 63 63
Fax 061/361 03 03
www.netzwoche.ch
desk@netzwoche.ch
Postfach, 4002 Basel
Preis:
CHF 4.50 / € 3.-

aktuell

Werbe- statistik

WEMF lanciert
Advertising In-
dex Switzerland
Seite 4

report

Kunst- preis

Verschwörungs-
automat narrt
Überwacher
Seite 7

technologie

JavaOne 2003

7 Millionen
Programmierer
gesucht
Seite 10

live

Accenture (CH)
Ralf Naef
Loslösung vom
reinen Head-
count-Geschäft
Seiten 14/15



Sand im Getriebe des E-Procurement

Anwender von E-Procurement-Lösungen leiden unter der Zurückhaltung der Lieferanten, die bisher wenig Bereitschaft zeigen, sich den ERP-Abläufen ihrer Kunden anzupassen. Besonders akut zeigt sich dieses Problem beim Einkauf indirekter Güter. Das Grundübel sind aber weniger die Lieferanten, sondern die vielen Einzellösungen und Stan-

dards sowie die damit verbundenen hohen Implementierungskosten. Neben dem Ruf nach mehr Kompatibilität im E-Procurement entstehen nun Initiativen, die sich zum Ziel gesetzt haben, zukünftige E-Supplier in Theorie und Praxis besser und effektiver zu unterstützen.

Mehr dazu auf den Seiten 8/9

Konsolidierung im Schweizer ADSL-Markt?

Im Markt für den Internetzugang via Asymmetric Digital Subscriber Line bahnt sich eine Konsolidierung an. So deckte der Netzwocheticker am letzten Freitag auf, dass die Cybernet (Schweiz) AG das ADSL-Geschäft von green.ch übernehmen möchte. Viele ADSL-Anbieter sind sich einig, dass der Markt für etwa 25 Provider und zahlreiche Reseller zu klein ist. Langfristig werden sich nur jene Unternehmen behaupten können, die entweder Zusatzdienstleistungen zu ihren ADSL-Anschlüssen verkaufen oder ihr ADSL-Angebot querfinanzieren können, sei dies durch andere Angebote oder die Rückendeckung einer grossen Firma. Mit ADSL-Anschlüssen allein ist bei den gegenwärtigen Preisen kein Staat zu machen.

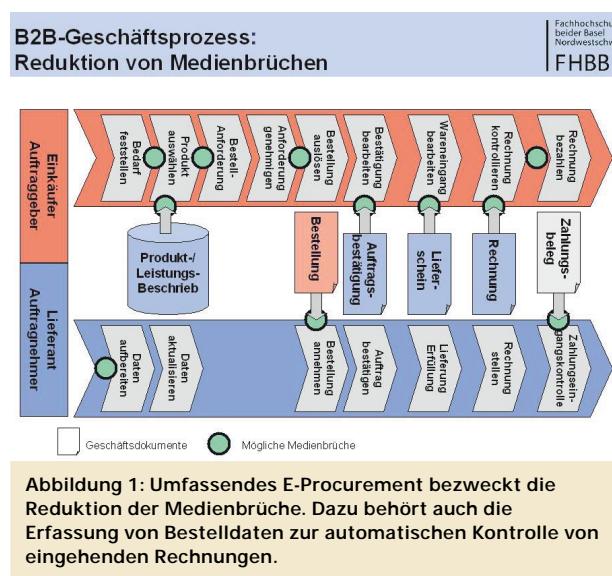
Mehr dazu auf Seite 3



E-Procurement leidet unter... Unterstützung

Viele Business Cases sind akut gefährdet, weil wenig Lieferanten bereit sind, E-Procurement-Lösungen zu unterstützen. Hindernisse sind das mangelnde Know-how, die heterogenen Anforderungen der Betreiber und die hohen Implementierungskosten. *Michael Fritsch*

Pioniergeist wird nicht immer belohnt, wenigstens nicht sofort. Als das Enterprise Resource Planning vor einigen Jahren aufkam, stand schwergewichtig die Optimierung der innerbetrieblichen Abläufe im Mittelpunkt. Dies hat zu ersten Erfolgen geführt, sodass heute immer mehr Unternehmen versuchen, auch ihre geschäftsübergreifenden Prozesse zu ihren Lieferanten mittels E-Procurement zu optimieren. Viele dieser Pioniere



haben nun feststellen müssen, dass die Lieferanten nicht oder nur ungenügend mitspielen. E-Procurement für indirekte Güter kommt zu wenig schnell voran.

Gründe für das Abseitsstehen der Lieferanten gibt es verschiedene. «Einerseits wurden schlicht die Bereitschaft und der Kenntnisstand der Lieferanten überschätzt», analysiert Christian Tanner vom Institut für angewandte Betriebsökonomie der Fachhochschule beider Basel (FHBB) den Lieferantenengpass (siehe auch Interview). «Andererseits sind

E-Procurement-Projekte speziell für kleinere Zulieferbetriebe aus ökonomischer Sicht oft nicht interessant.»

Aufwand überfordert KMUs

Wie auch in anderen Bereichen des E-Business fehlt es an einheitlichen Standards. Denn jedes Grossunternehmen formuliert andere Spezifikationen zu Kataloginhalten und Formaten. Das Resultat ist eine heterogene Anforderungslandschaft, die Lieferanten zwingt, ihre Produkte neu zu beschreiben und für jede Buy-Side-Lösung zu verwalten.

Diese Anforderungen respektive die Kosten, die damit verbunden sind, überfordern die mehrheitlich dem KMU-Segment zuzurechnenden Lieferanten. Er schwerend kommt hinzu, dass die heu-



«Das Andocken muss für die Lieferanten einfacher werden.»

Christian Tanner ist E-Business Consultant an der FHBB und Leiter des Projekts E-Supplier.

Herr Tanner, in welcher Form wird das von Ihnen initiierte Förderprojekt E-Supplier die Lieferanten unterstützen?

Ziel des Projekts ist, einen Leitfaden für Lieferanten und Dienstleister zu entwickeln. Darin wird aufgezeigt, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, um die Beschaffungssysteme und Prozesse von Grosskunden unterstützen zu können, und wo die Potenziale liegen. **Theorie und Praxis sind nicht immer kompatibel. Wie begegnen Sie im Leitfaden diesem Konflikt?**

Wir begleiten eine heterogene Gruppe von fünf Lieferanten und wollen gemeinsam skizzieren, wie diese Unternehmen in Zukunft B2B-E-Commerce mit Grossunternehmen betreiben wollen. Die Ergebnisse werden dann systematisiert, aufbereitet und in Form von öffentlich zugänglichen Publikationen und Veranstaltungen weitergetragen werden.

Damit ist der gordische Knoten, die Schnittstellenproblematik, aber noch nicht gelöst.

Den gordischen Knotensehe ich weniger in der Schnittstellenproblematik als in der Nutzen-orientierten Verteilung der Projektlasten. Hier versuchen wir, die beteiligten Seiten zu sensibilisieren und damit einen Beitrag zur Versachlichung dieser Problematik zu leisten.

Alle Beteiligten sind also gefordert. Welche Seite kann welchen konkreten Beitrag zur Problemlösung beisteuern?

E-Procurement kann die Einkaufsorganisation tatsächlich nicht alleine lösen. Sie kann gute Voraussetzungen schaffen, indem sie die eigenen Prozesse sauber definiert und weitgehend standardisiert. Zudem muss das «Andocken» für die Lieferanten einfacher werden.

Die Lieferanten ihrerseits müssen die Daten in einer Qualität bereitstellen können, die zur Publikation in Einkaufskata-

logen und für den Austausch von Geschäftsdokumenten taugt. Dies kann unter Umständen die Ablösung eines veralteten Systems bedingen. Für erfolgreiches E-Procurement sind ausgewogene, partnerschaftliche Lösungen gefragt.

Damit sprechen Sie bilaterale Lösungen an. Bleiben Marktplatz-Lösungen, die mehrere Unternehmen verbinden, eine Utopie?

Nein, solche Transaktionsplattformen, auf der etablierte Geschäftsbeziehungen

abgebildet werden, können für die beteiligten Unternehmen sinnvolle Dienstleistungen erbringen, wie die Erstellung und Pflege von Content sowie die Konvertierung von Formaten und die Übermittlung von Geschäftsdokumenten.

Können die ERP-Hersteller die Kompatibilitätsprobleme mit anderen Systemen, unter denen Verkäufer und Einkäufer leiden, lösen? Steht da nicht das eigene Profitinteresse im Weg?

Es herrscht ein breiter Konsens, dass die Heterogenität der Anforderungen reduziert werden muss. ERP-Lösungsanbieter müssen und werden offenere Schnittstellen und einfache Prozesse anbieten. Eine effiziente Anbindung kann nur dann erfolgen, wenn die Schnittstellen klar dokumentiert und kommuniziert werden. Erste Trends in diese Richtung sind bereits zu beobachten.

E-Supplier – Projekt zur Förderung des B2B-E-Commerce

Unternehmen, die E-Procurement-Systeme einsetzen, stellen verschiedenste Anforderungen an die Leistungs- und Produktspezifikation und den Austausch von Geschäftsdokumenten. Zulieferbetriebe, die solche Beschaffungssysteme unterstützen wollen, werden von diesen heterogenen Anforderungen oft überfordert. Das von der Fachhochschule beider Basel (FHBB) initiierte und von soft[net] und der UBS unterstützte Projekt «E-Supplier» hat sich zum Ziel gesetzt, in diesem Themenfeld einen Beitrag zur besseren Beurteilung von Lösungen zu leisten.

www.e-supplier.ch

er Lieferantenengpass

te verfügbaren Lösungen der Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen zu wenig gerecht werden, sodass oft teure Insellösungen gewählt werden. Die Schwierigkeiten schrecken die Lieferanten ab, auch wenn sie damit riskieren, durch ihr Abseitsstehen beim E-Procurement wichtige Aufträge zu verlieren.

Möglichst viele Bestellungen elektronisch

Zudem mag es Lieferanten geben, die bereits in einen eigenen E-Shop investiert haben und ihre Produkte auf diesem Kanal absetzen wollen. Nur, diese Art des Einkaufs ist für Grossunternehmen wiederum äusserst unattraktiv. Die gesamten Transaktionsdaten lagern in diesem Fall nämlich beim E-Shop-Betreiber. Eine Bündelung der Bestellungen, deren elektronische Auslösung sowie Transparenz und Kontrolle über alle Einkäufe sind so nicht möglich. «Grosskäufer hätten am liebsten alle Bestelldaten in elektronischer Form», bestätigt Andreas Steiner, Head of eTrade Solutions bei Swisscom IT Services, der Betreiberin des einzigen schweizerischen E-Marktplatzes Conextrade. Dass kleine Betriebe schwerlich für E-Procurement-Lösungen zu motivieren sind, bestätigt auch er und fügt an: «Conextrade arbeitet mit einem Grosskäufer zusammen, der bereit ist, seine Lieferanten zu unterstützen, damit sie seine

Bestellungen beziehungsweise Rechnungen über den elektronischen Marktplatz entgegennehmen.» Ziel dieses Kunden sei es, möglichst viele Bestellungen in elektronischer Form verarbeiten zu können.

Vollintegration versus ASP-Modell

Unternehmen, denen die Vollintegration in den Marktplatz zu teuer ist, bietet Conextrade seit einiger Zeit Dienstleistungen im ASP-Modell an. Allerdings müssen die Lieferanten die Aufträge an der Schnittstelle manuell bearbeiten, sodass diese Lösung nur dann sinnvoll ist, wenn die Anzahl Bewegungen beschränkt ist.

Ein Vorteil von Transaktionsplattformen wie Conextrade ist, dass die Produktbeschriebe durch die Lieferanten nur einmal erfolgen müssen und sich die Zahl der Schnittstellen spürbar reduziert. Doch auch Conextrade kann nicht alle Probleme lösen. Denn die Plattform verfügt bisher nur über eine beschränkte Reichweite, die Handelsplatz-Community wächst weniger schnell als erwartet. Die E-Supplier werden deshalb weiterhin mit bilateralen Lösungen konfrontiert sein.

E-Supplier:
Entwicklung sinnvoller Lösungsszenarien

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschw.
FHBB

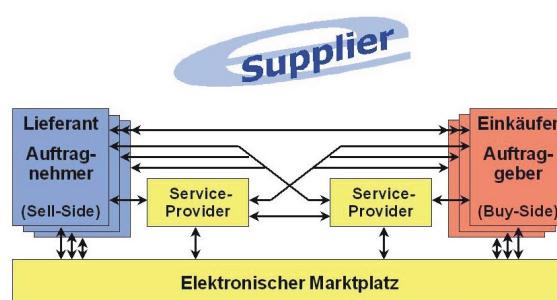


Abbildung 2: Lösungsvarianten im B2B-E-Commerce:
Lieferanten und Einkäufer kommunizieren elektronisch entweder direkt, über Service-Provider, die als Konvertierungsdienstleister auftreten, oder über elektronische Marktplätze

Conextrade anbinden liessen, wäre jedoch genügend Potenzial vorhanden, ist er überzeugt. Stattdessen gebe es eine Vielzahl von Einzelinitiativen und Insellösungen. Mikeler: «Die Lieferanten liessen sich zweifellos eher überzeugen, wenn sie einheitliche Strategien erkennen könnten.»

Kundenanbindung erleichtern

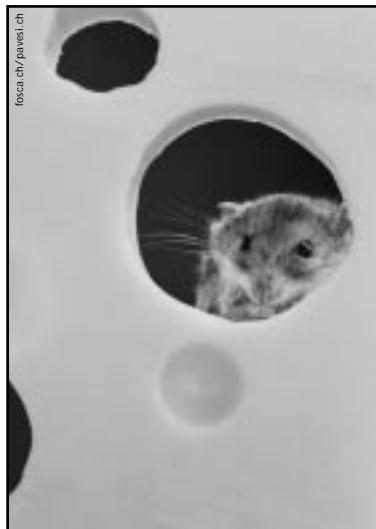
Die Softwarehersteller reagieren auf die Probleme mit Tools zur vereinfachten Kundenanbindung. Supplier-Rela-

tionship-Management-Tools arbeiten mit browserbasierten Schnittstellen. Der Käufer kann dort seine Bestellungen publizieren, der Lieferant holt sie dort ab.

Damit wird das Andocken an das Procurement-System eines Grosskunden niederschwelliger. Ein Nachteil für die Lieferanten bleibt allerdings auch hier bestehen. Die Produkte müssen weiterhin für jeden Kunden einzeln definiert werden und gewisse Einträge erfolgen manuell.

Umfassende Lieferantenanbindungen ohne kostspielige Integrationsprojekte sind zurzeit noch Wunschdenken.

Anzeige



IT-Sicherheit –

Es gibt welche, die freuen sich über ihre IT-Löcher!

GO OUT:

- maximiert Ihren Sicherheits-Standard und minimiert Ihre Risiken.
- erstellt für Sie eine unabhängige Sicherheitsanalyse, damit Sie jederzeit wissen, wie es um Ihre IT-Sicherheit steht.

www.goSecurity.ch

GO OUT
IT-SECURITY
HOSTING

GO OUT Production GmbH
CH-8542 Wiesendangen
Telefon 052 320 91 20