

Business-Software: Umbau oder Neubau?

Das Geschehen in den Märkten ist ein emsiges Aneinanderreihen von Transaktionen. Jede Transaktion besteht aus Einzelaktivitäten, die in unterschiedlichen Konstellationen kombiniert werden können. Diese Einzelaktivitäten flexibel zusammenzufügen ist derzeit die grösste Herausforderung für Business-Software. *Ralf Wölfle*

Business-Integration hat vier Ebenen, jedes Integrationsprojekt muss auf jeder dieser Ebenen bewältigt werden: auf der Geschäftsebene, der Prozessebene, der Anwendungsebene und der technischen Ebene. Die Motive für Business-Integration entstammen der Geschäftsebene, sie sind die Folge der immer noch zunehmenden Arbeitsteilung in weiterhin dynamischen Märkten:

- **Das Geschehen gestalten und beherrschen:** Leistungen sollen auf eine definierte Art und Weise erbracht werden, trotz Dezentralität, überbetrieblicher Zusammenarbeit und Fluktuation. Und die Ergebnisse müssen vorhersehbar sein, z.B. als Liefertermine.
- **Effizienz steigern:** Ressourcen müssen wertschöpfend eingesetzt werden (das Kompensieren von Medienbrüchen gehört nicht dazu). Was gestern ausreichte, wird vielleicht schon heute vom Wettbewerber übertroffen. Die Anpassungsfähigkeit eines Unternehmens ist eine grosse Herausforderung für alle Beteiligten und sollte von einer Business-Software unterstützt und nicht behindert werden.
- **Transparenz schaffen:** Die Umwelt ist im Fluss und Manager haben zunehmend Bedarf nach Orientierung und Kontrolle. Es gilt, aus der Flut interner und externer Daten Handlungsvermögen zu gewinnen.

Gegenüber diesen wichtigsten Treibern auf Geschäftsebene sind die Technologien des E-Business gewissermassen die Treiber von unten: Java als Alter-

native zu plattformabhängigen Programmiersprachen, Applikationsserver und Thin Clients als Alternative zu teuren Client-Server-Installationen, TCP/IP und HTTP als Transportprotokoll, XML als universelle Beschreibung für Datenstrukturen, Webservices als Integrationsmechanismus.

Welches Konzept macht das Rennen?

Eine grosse Herausforderung ist die Anwendung dieser Basistechnologien in den Applikationslandschaften etablierter ERP-Systeme: Reichen Konnektoren – Adapter für Kommunikationsanbindung und Formatkonvertierung – als Anschluss an die bestehenden Komplettpakete? Sind kommunikationsorientierte Zusatzdienste und ein gelegentlicher Technologiewechsel ausreichend, um das ERP zu behaupten (Abacus: Kommunikationslösung AbaNet und angekündigte Migration auf Java)? Macht ein Prozessmodellierungstool den Unterschied (Bison, Informing)? Welchen Stellenwert hat die Modularisierung der Programmpakete, wird sie das Versprechen vollautomatisch generierter und doch personalisierter Unternehmenslösungen einlösen (Ramco, SAP angekündigt)? Werden eigenständige Integrationsplattformen (EAI, Portallösungen) der Schlüssel zur Anpassungsfähigkeit sein oder sollte auf die Lösungsportfolios der grossen Anbieter gesetzt werden (SAP NetWeaver, Microsoft Business Framework)?

Während sich auf der Technologie-seite Standards etablieren, bleiben applikationsseitig diese Fragen noch ohne allgemein gültige Antwort. Zu neu sind die angesprochenen Konzepte, zu unterschiedlich sind aber auch die Kriterien, die je nach Unternehmen anzuwenden sind. Tatsache ist: Hier wird seitens der Anbieter kräftig investiert und tüchtig die Werbetrommel gerührt, was Druck von unten erzeugt.

Geschäftsprozesse – die grossen Unbekannten

Endgültig an seine Grenzen stösst das Baukastenkonzept bei den Geschäftsprozessen. Prozessintegrationen erfolgen fast immer durch Eins-zu-eins-Ab-

stimmungen zwischen den Beteiligten. Eines der grössten Hindernisse bei der Harmonisierung von Geschäftsprozessen ist der Mangel an Transparenz. Wer für die Definition eines Geschäftsprozesses verantwortlich ist – und das sind keine Software-Ingenieure –, findet dazu keine Vorbilder. Selbst die in einem ERP-System bereits abgebildeten Prozesse können oft nur mühsam nachvollzogen werden. Sollen Geschäftsprozesse einmal einfacher miteinander kombiniert werden, ist zuallererst detaillierte Transparenz hinsichtlich der generischen Geschäftsprozesse erforderlich.

Aber auch auf der Geschäftsebene gibt es Widerstände: Dem Gewinn an Effizienz und Sicherheit als Haupttreiber steht eine Reihe von Hindernissen gegenüber. Bereits bei internen Integrationsprojekten können folgende Probleme auftreten:

- Verlagerung der Arbeitsbelastung als Folge der höheren Anforderungen an die Datenqualität
- Motivationsprobleme als Folge der stärkeren Fremdbestimmung der Mitarbeiter (System macht Handlungsvorgaben)
- Höhere Abhängigkeit von Informationssystemen, wobei logische Fehler und Mängel bei den Daten weitere reichende Folgen haben und schwerer zu erkennen sind
- Wachsende Komplexität des Business-Software-Gesamtsystems und damit höhere Risiken bei Veränderungen

Im Fall einer Integration mit externen Geschäftspartnern stellen sich zusätzlich die folgenden Problempunkte:

- Auswahl und Vertrauenswürdigkeit der Geschäftspartner
- Fragen der Verantwortlichkeit und Haftung, rechtliche Absicherung der Vereinbarungen
- Unerwünschter Know-how-Transfer, Schutz von geistigem Eigentum und Datenschutz
- Konsequenzen eines Ausfalls des Geschäftspartners beziehungsweise des Service, Entwicklung von Notfallplänen, Durchführung von Vorbeugemassnahmen

ERP-Systeme bleiben Basis für B2B-Integration

Es ist nicht von der Hand zu weisen, dass es gerade diese Hindernisse sind, die zumindest unternehmensübergreifend den schnellen Erfolg der technischen Möglichkeiten vereiteln werden – ASP (Application-Service-Providing)-Lösungen kämpfen mit ähnlichen Hürden. Die Konsequenz wäre, dass Business-Integration zuerst innerhalb von Unternehmensgruppen oder Konzernen, als Zweites in bereits etablierten Unternehmensnetzwerken und erst danach im offenen Markt zu erwarten ist. Diese schrittweise Entwicklung von innen nach aussen geht konform mit der Entwicklung der Anwendungen: Das ERP-System bleibt vorläufig der Ausgangspunkt für die B2B-Integration.

eXperience2004

eXperience 2004 heisst der Schweizer **Networking- und Weiterbildungs-event** zum Thema E-Business mit betriebswirtschaftlicher Standardsoftware. Am 23. September 2004 führt die Fachhochschule beider Basel **FHBB** als Veranstalterin vier voneinander unabhängige Sessions durch. Diese widmen sich der Prozessintegration zwischen B2B-Kunden und ihren Lieferanten, der Vertriebsunterstützung, dem Corporate Performance Management und dem elektronischen Rechnungsaustausch. Mittelpunkt des Events, der Fachbeiträge und Fallstudien miteinander kombiniert, ist ein gemeinsamer **Networking-Lunch**, an dem alle Besucher und Referenten zusammenkommen.

Weitere Informationen unter www.experience2004.fhbb.ch





Autor

Ralf Wölfle
ist Leiter Dienstleistungen E-Business an der

Fachhochschule beider Basel und Mit-herausgeber verschiedener E-Business-Publikationen. Er ist Mitglied des simsa-Vorstands und langjähriger Leiter der Jury Business Efficiency bei «Best of Swiss Web».