

E-Supplying ein Muss im B2B-E-Commerce

Die Lieferanten von Grossunternehmen und internationalen Konzernen sind herausgefordert, als E-Supplier im B2B-E-Commerce mitmachen zu können. Dies als Antwort auf die zunehmende Zahl von E-Procurement-Systemen auf Beschaffungsseite. Wer seine Key Accounts nicht aufs Spiel setzen will, steht unter Zugzwang.



■ Christian Tanner*

In der allgemeinen Ernüchterung im Umfeld von E-Business ist das Effizienzsteigerungspotenzial von B2B-E-Commerce weitgehend unbestritten. Global sind bereits eine Reihe von Best-Practice-Anwendungen verfügbar. In der Schweiz stocken die Initiativen von beschaffenden Organisationen durch die mangelnde Bereitschaft ihrer Lieferanten, auf die Anforderungen von E-Procurement-Systemen einzugehen.

Lieferanten im Rückstand

Das Institut für angewandte Betriebsökonomie der Fachhochschule beider Basel (FHBB) hat im vergangenen Jahr ein breites Basiswissen sowie ein Abbild des Entwicklungsstands von E-Procurement in der Schweiz geschaffen. Ziel dieser Aktivitäten ist es, den Verantwortlichen in Unternehmen das Rüstzeug für die Evaluation und das Management von B2B-Projekten zu vermitteln.

Aus den zahlreichen Kontakten zu Firmen und Experten in diesem Themenfeld wurde als eine der aktuell drängendsten Problemstellungen die Einbindung von Lieferanten in E-Procurement-Projekte identifiziert. Einerseits werden deren Bereitschaft und Kenntnisstand überschätzt, andererseits widerspiegeln die Lösungen in vielen Fällen das Machtverhältnis zwischen den Geschäftspartnern und sind speziell für kleinere Zulieferbetriebe aus ökonomischer Sicht uninteressant.

Hinzu kommt, dass die heute verfügbaren Lösungen der Vielfalt an Produkten und Dienstleistungen noch zu wenig gerecht werden und deshalb zwischen den Unternehmen pragmatische und partnerschaftliche Lösungen gefunden werden müssen.

Gezielte Fördermassnahmen

Die FHBB hat deshalb das Projekt «E-Supplier» initiiert, das von der UBS und von soft[net] unterstützt wird. Es möchte Lieferanten aufzeigen, welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen und welche Möglichkeiten bestehen, um an ausgewogenen B2B-Lösungen teil-

nehmen zu können. Das Projekt will die Nutzung von E-Procurement-Instrumenten fördern, indem der im Rahmen der E-Procurement-Konferenz an der Orbit/Comdex 2002 festgestellte Engpass der Lieferantenbereitschaft durch gezielte Fördermassnahmen abgebaut wird.

Die überwiegend im KMU-Segment anzusiedelnden Lieferanten sollen unterstützt werden, ihr Angebot elektronisch auf verschiedenen Kanälen abzubilden, ihre Kundenbeziehungen durch die Bedienung unterschiedlicher Kundensysteme zu festigen und die Effizienz ihrer Geschäftsprozesse zu steigern. Der Entwicklung von ausgewogenen und finanziell tragbaren Lösungsszenarien wird besondere Beachtung geschenkt.

Eine heterogene Gruppe von fünf Lieferanten wird auf diesem Weg exemplarisch betreut. Die Ergebnisse sollen systematisiert, aufbereitet und in Form von öffentlich zugänglichen Publikationen und Veranstaltungen weitergetragen werden.

Teilnehmende Zulieferbetriebe

Die Elektro Material AG in Zürich ist ein Händler. Kunden sind Elektroinstallateure und die Industrie. Die Kocsi AG in Rüti ist ein Stempelhersteller, unter den Kunden sind diverse Grossunternehmen. Die Metrohm AG in Herisau stellt Geräte zur Ionenanalytik her und hat Chemie- und Pharmaunternehmen als Kunden. Die Schubarth + Co AG in Basel beliefert als Metall-Handelsunternehmen diverse Kunden in der Industrie und der öffentlichen Hand. Die Syntax Übersetzungen AG in Zürich zählt diverse Grossunternehmen zu ihren Kunden.

Individuelle Lösungsszenarien

In einem ersten Schritt werden die Anforderungen von Grosskunden zur Unterstützung ihrer Beschaffungssysteme untersucht und die Situation bei den teilnehmenden Lieferanten aufgenommen. Ein spezielles Augenmerk wird auf Organisation, Systeme und Prozesse zur Aufbereitung und Pflege der Daten zur Anpreisung der Produkte und Leistungen im Verkauf gelegt.

Für jedes Unternehmen werden anschliessend Lösungsszenarien und ein Entwicklungs-

plan zur Schaffung der internen Voraussetzungen entworfen. Sinnvolle und rentable Lösungen sollen schliesslich evaluiert und, falls umsetz- und finanzierbar, implementiert werden.

Bereitstellung der Erkenntnisse

Die aus der exemplarischen Begleitung der fünf Unternehmen gewonnenen Erkenntnisse werden systematisiert und münden in einen Leitfaden. Dieser wird Ende 2003 veröffentlicht und soll Entscheidungsträgern in Zulieferbetrieben ein Vorgehensmodell bereitstellen und helfen, die eigene Situation zu beurteilen und mögliche Lösungsszenarien für sich zu entwerfen. Zur direkteren Vermittlung des Wissens ist für 2004 die Durchführung eines Gruppenworkshops «Praxis-Arena E-Supplier» durch die FHBB geplant.

Infos über E-Business

■ Die Fachhochschule beider Basel (FHBB) ist das Leading-House der Ecademy – dem Kompetenznetz der Schweizer Fachhochschulen für E-Business und eGovernment: www.ecademy.ch

■ Das Institut für angewandte Betriebsökonomie der FHBB betreut das Projekt «E-Supplier»: www.e-business.fhbb.ch

■ Projektsponsoren sind die UBS und soft[net], das Aktionsprogramm des Bundesamtes für Berufsbildung und Technologie zur Förderung der Software-Szene Schweiz: www.softnet.ch

E-Supplier-Katalog

Auch in Deutschland ist bei den Lieferanten ein erheblicher Nachholbedarf im Bereich der E-Business-Fähigkeiten festgestellt worden. Dies geschah im Rahmen einer Umfrage bei über 4000 Lieferanten und Zulieferern, die im vergangenen Herbst lanciert worden ist. Die Ergebnisse dieser Studie sind Mitte März an der CeBIT vorgestellt worden. Die Umfrage ist Teil eines Projektes, dessen Ziel ein E-Supplier-Katalog ist. In einer Online-Datenbank sollen die Profile E-fähiger Lieferanten festgehalten werden. Diese Datenbank soll beschaffenden Firmen zugänglich sein. Das von der Stuttgarter quiBig.de Internet-Handels-Plattform GmbH lancierte Projekt steht unter der Schirmherrschaft des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.

www.DeSK-Studie.de

* Christian Tanner ist E-Business-Berater am Institut für angewandte Betriebsökonomie der Fachhochschule beider Basel (FHBB). christian.tanner@fhbb.ch