

B2B-Integration

Thomas Myrach

Universität Bern
Institut für Wirtschaftsinformatik

Themensponsoren



sage sesam



Sponsoren



Hauptmedienpartner



Grundproblematik

- **Wo Prozesse durch mehrere Applikationssysteme unterstützt werden, fließen Daten zwischen diesen.**
- **Überwindung des „digitalen“ Grabens:**
 - Manuell, Medium Papier
 - Automatisiert, elektronische Medien
- **Richard Brägger, 15.03.2002, IT-Leiter Ringier AG :**
 - „Was mich unheimlich stört, ist Mitarbeiter zu sehen, die eine Computerliste abschreiben. Das gilt auch für gedruckte Lieferantenrechnungen, die wieder erfasst werden. Überall, wo Daten von einer Applikation in eine andere fließen müssen, brauchen wir Werkzeuge zur Automation.“

Applikationsintegration



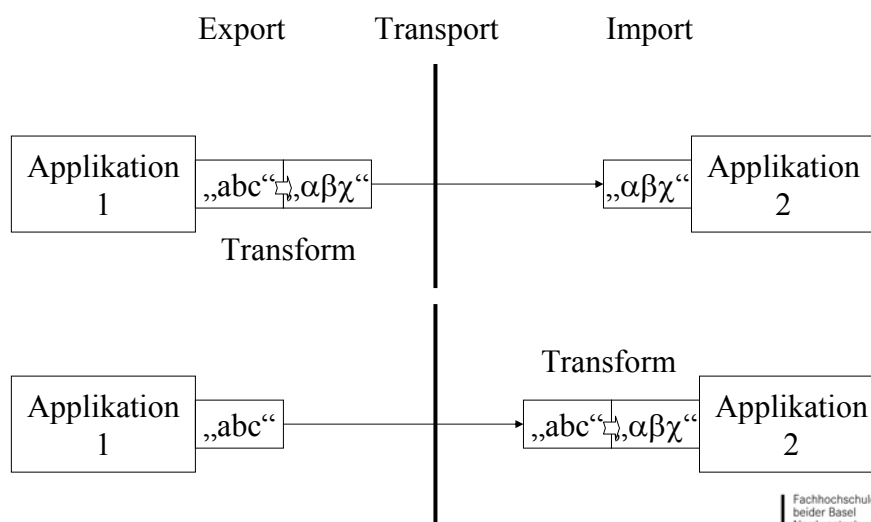
- Automatisierung der Datenübertragung zwischen Applikationen
- Unternehmensintern
 - Verbindung zwischen Applikationen innerhalb eines Unternehmens
 - Begriff: Enterprise Application Integration (EAI); Application to Application (A2A)
- Unternehmensübergreifend
 - Verbindung zwischen Geschäftspartnern
 - Begriff: B2B-Integration
- B2B-Integration und EAI können kaum isoliert voneinander betrachtet werden.

Thomas Myrach, Universität Bern, IWI-IM

3 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Datenaustausch: von 1:1 ...

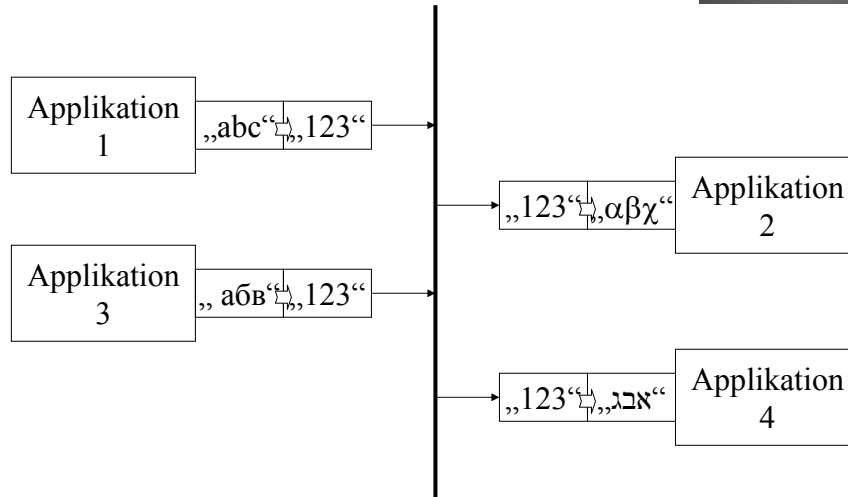


Thomas Myrach, Universität Bern, IWI-IM

4 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Datenaustausch: ... bis m:n

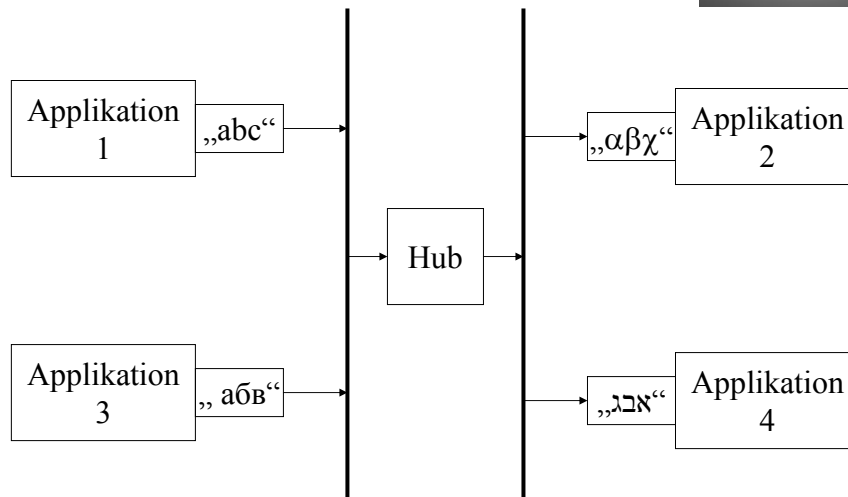


Thomas Myrach, Universität Bern, IWI-IM

5 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Datenaustausch: m:n über einen Hub

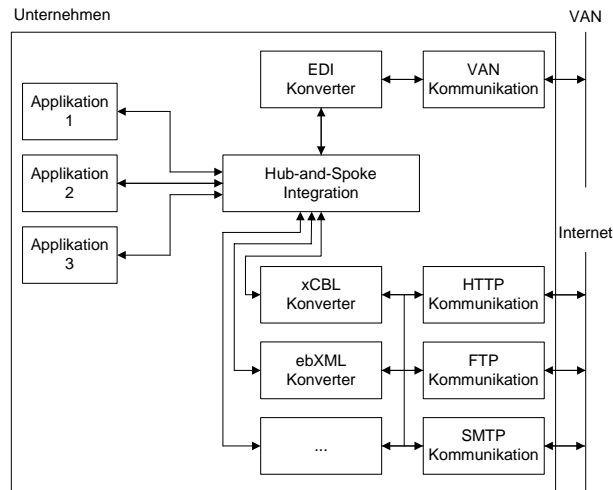


Thomas Myrach, Universität Bern, IWI-IM

6 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Komplexes Integrationsszenario



Thomas Myrach, Universität Bern, IWI-IM

7 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Beispiele aus der Praxis



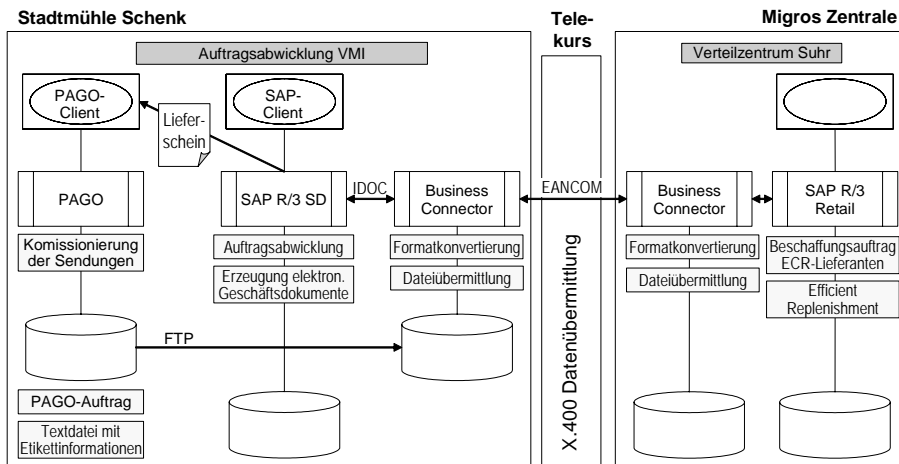
- **Klassisches EDI**
 - Fall Stadtmühle Schenk
- **Internetbasierter Datenaustausch über VAN**
 - Ariba Buyer und Ariba SN (Fall Brüttsch/Rüeggger)
 - Abacus und AbaNet
- **Internetbasierter Datenaustausch über Elektronischen Markt**
 - io-market (Fall Inficon)

Thomas Myrach, Universität Bern, IWI-IM

8 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

EDI: Stadtmühle Schenk und Migros

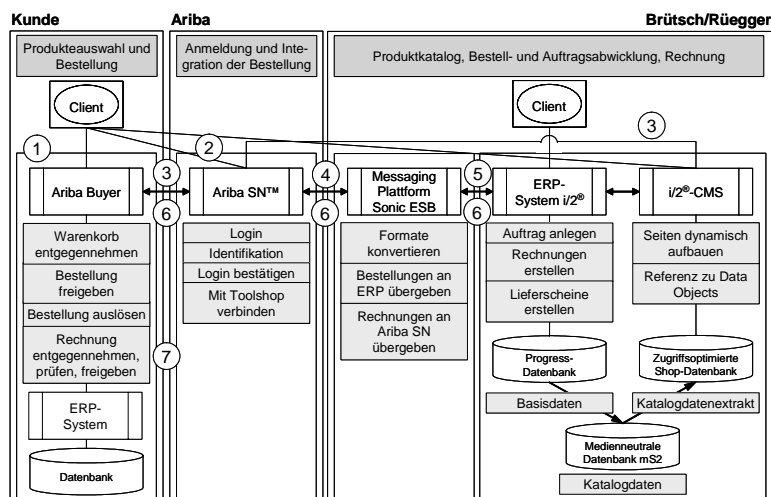


Thomas Myrach, Universität Bern, IWI-IM

9 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Internet-VAN: Ariba Buyer und Ariba SN

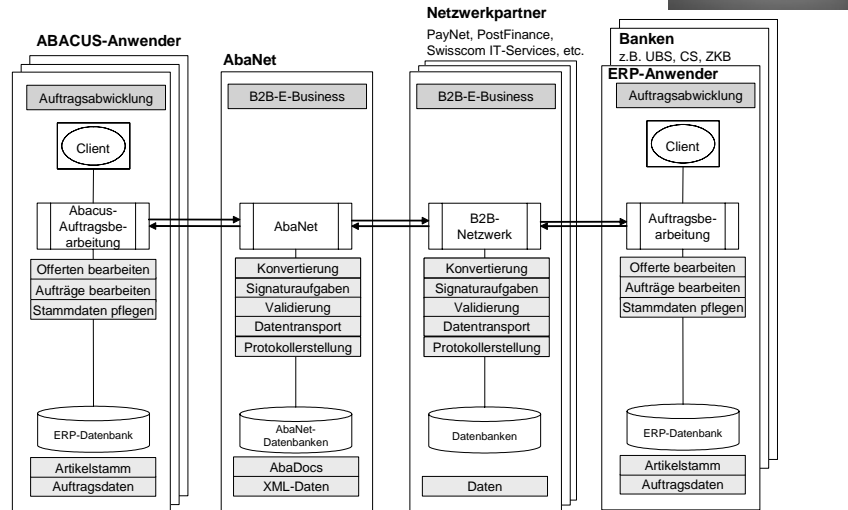


Thomas Myrach, Universität Bern, IWI-IM

10 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Internet-VAN: Abacus und AbaNet

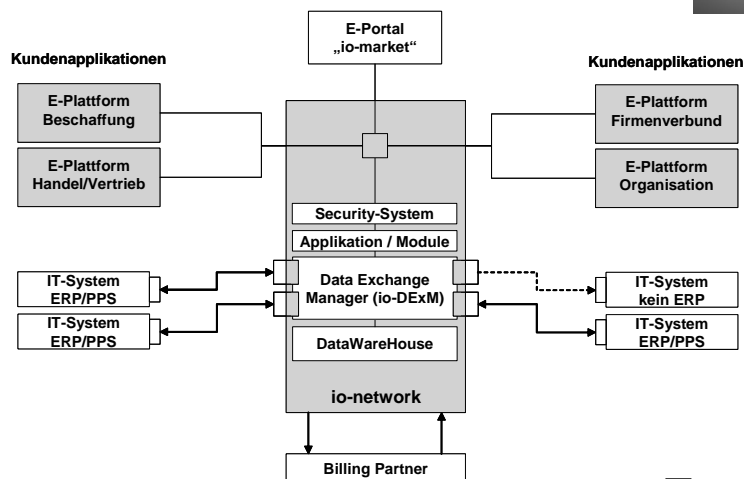


Thomas Myrach, Universität Bern, IWI-IM

11 | © 2004

FHBB
Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz

Elektronischer Markt: io-market als Hub



Thomas Myrach, Universität Bern, IWI-IM

12 | © 2004

FHBB
Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz

Fazit: Technische Dimension



- Datenaustausch als zentraler Aspekt der B2B-Integration
- Grundlage für eine Integration von Applikationen:
 - Transformation in verschiedene Austauschformate
 - Vermittlung an die gewünschten Adressaten
- Kopplung von Applikationen:
 - Synchron
 - Asynchron
- Weitere Funktionen ausgereifter B2B-Integrationslösungen:
 - Sicherheit
 - Prozessunterstützung
 - ...

Thomas Myrach, Universität Bern, IWI-IM

13 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Fazit: Ökonomische Dimension



- Teilweise erheblicher Aufwand für die B2B-Integration:
 - Implementationskosten
 - Laufende Kosten
- Rechtfertigung durch Erhöhung der operativen Effizienz bei der Abwicklung von Geschäftstransaktionen:
 - Verringerung der Transaktionskosten
 - Verkürzung der Bearbeitungs- bzw. Durchlaufzeiten
 - Verringerung der Fehler
- Integrationsangebote durch externe Anbieter:
 - Zusammenführen von Anbietern und Nachfragern
 - Technische Unterstützung bei der Abwicklung von Geschäftstransaktionen

Thomas Myrach, Universität Bern, IWI-IM

14 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Fazit: Strategische Dimension



- Sowohl Anbieter als auch Nachfrager sind potenzielle Nutzniesser der B2B-Integration:
 - Verbesserter Informationsfluss zwischen den Geschäftspartnern
 - Integrierte Geschäftsprozesse
 - Kollaborative Praktiken des SCM
- Vorteile der Integration fallen nicht notwendigerweise bei allen Geschäftspartnern im gleichen Masse an.
 - Ziele eines (dominanten) Nachfragers:
 - Bessere Einbindung der Lieferanten in die Beschaffungsprozesse
 - Ziele eines Anbieters:
 - Bessere Einbindung in die Beschaffungsprozesse der Kunden
 - Erhöhung des Wertangebots durch verbesserten Service

Thomas Myrach, Universität Bern, IWI-IM

15 | © 2004

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Fachhochschule
beider Basel
Nordwestschweiz
FHBB

Departement
Wirtschaft

Institut für angewandte
Betriebsökonomie



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Gerne beantworte ich jetzt Ihre Fragen.

Themensponsoren



sage sesam



Sponsoren



Hauptmedienpartner

