

## Elektronische Marktplätze – E-Commerce in Beschaffung, Vertrieb und Produktentwicklung

### Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation

Hans-Jörg Bullinger  
Univ.-Prof. Dr.-Ing. habil. Prof. e.h. Dr. h.c.  
Nobelstraße 12  
70569 Stuttgart  
URL: <http://www.iao.fhg.de>

### E-Business Innovationszentrum

Dipl.-Ing. Thomas Renner  
Telefon: +49 (0)711 / 970-2417  
Telefax: +49 (0)711 / 970-5111  
E-mail: [Thomas.Renner@iao.fhg.de](mailto:Thomas.Renner@iao.fhg.de)  
URL: <http://www.e-business.fhg.de>

Dipl.-Ing. Oliver Kelkar  
Telefon: +49 (0)711 / 970-2448  
Telefax: +49 (0)711 / 970-5111  
E-mail: [Oliver.Kelkar@iao.fhg.de](mailto:Oliver.Kelkar@iao.fhg.de)  
URL: <http://www.e-business.fhg.de>

Eine steigende Anzahl von elektronischen Marktplätzen wird mittlerweile im Internet angeboten. Mehrere tausend Marktplätze wurden bis heute weltweit aufgebaut, davon mehrere hundert allein in Deutschland.

Elektronische Marktplätze unterstützen vor allem Beschaffung, Vertrieb und Produktentwicklung. Typische Funktionalitäten von elektronischen Marktplätzen im Business-to-Business-Bereich sind:

- Online-Lieferantenverzeichnisse (»Business Directories«);
- Online-Kataloge für Vertrieb und Beschaffung;
- Elektronische Ausschreibungs- und Auktionssysteme;
- Börsen zum Abverkauf von Restbeständen oder Überkapazitäten;
- Möglichkeiten zur zwischenbetrieblichen Bedarfsbündelung;
- Online-Planungssysteme (z.B. für Supply-Chain-Management);
- Unterstützung von Workflow- und Genehmigungsprozessen;
- Daten-Konvertierdienste (z.B. für CAD-Daten);
- Integration von Logistikdienstleistern;
- Bereitstellung von Angeboten zur Zahlungsabwicklung;
- Technische Integration der Backend-Systeme der Geschäftspartner.

Anbieter und Nutzer der Marktplätze versprechen sich durch den Einsatz eine *Beschleunigung, Kostenreduzierung und Qualitätssteigerung* ihrer zwischenbetrieblichen Geschäftsprozesse. Darüber hinaus erwarten sie günstigere *Konditionen* und *größere Auswahl* bei den beschafften Produkten (Einkaufs-sicht) oder die *Erschließung neuer Märkte* (Vertriebs-sicht). Letztendlich verfolgen die Unternehmen das Ziel, ihre Wettbewerbsposition zu verbessern, indem sie auf der einen Seite ihre

operative Effizienz steigern und auf der anderen Seite neue strategische Potenziale erschließen.

### ■ Aktuelle Herausforderungen

Der Aufbau und Einsatz elektronischer Marktplätze ist durch eine Reihe von Herausforderungen geprägt:

- Großes, intransparentes Angebot;
- Unterschiedliche Funktionalitäten;
- Unterschiedliche Geschäftsmodelle;
- Heterogenität und Inkompatibilität der einzelnen Angebote;
- Fragestellungen der Akzeptanz und des zukünftigen Erfolgs der einzelnen Angebote;
- Viele Softwareanbieter;
- Fehlendes Knowhow und hoher Aufwand für den eigenen Einsatz;
- Hoher Aufwand für die Durchführung von Kosten-/Nutzenabschätzungen;
- Mangelhafte Qualität der angebotenen Inhalte;
- Mangelnde Integrationsfähigkeit mit bestehenden EDV-Lösungen;
- Äußerst dynamische Marktentwicklung.

Auf *Einkaufsseite* stehen den Unternehmen eine große Anzahl von Marktplatz-Angeboten offen, über deren Einsatz sie frei entscheiden können. Auf der *Produktentwicklungs- und Vertriebsseite* hingegen werden kleinere Unternehmen von größeren Unternehmen »motiviert«, auf deren präferierte Marktplätze und Plattformen zu kommen. Dies wird dazu führen, dass Lieferanten eine größere Anzahl von heterogenen, technisch inkompatiblen Angeboten nutzen und bedienen müssen.

Fraunhofer IAO bietet eine Reihe von *Dienstleistungen und Produkten* an, um Marktplätze optimal zu nutzen, eigene Marktplätze aufzubauen und Knowhow auf- und auszubauen.

## ■ E-Sourcing Potentialanalyse für den Einkauf

Auf der Grundlage einer intensiven Analyse Ihrer einzelnen Materialgruppen, entwickeln wir für Sie eine spezifische Strategie für E-Sourcing und speziell für die Nutzung von elektronischen Marktplätzen.

Wir setzen dazu eine mehrfach erfolgreich erprobte Vorgehensweise ein, bei der eine umfassende Portfolioanalyse durchgeführt wird. Betrachtet werden direkte und indirekte, materielle und immaterielle Güter. Sie erhalten ein detailliertes Verständnis über das E-Sourcing-Potential Ihrer einzelnen Materialgruppen.

Das Ergebnis sind konkrete Handlungsempfehlungen für die Nutzung von E-Sourcing-Anwendungen für Ihre Beschaffungsprozesse. Auf Wunsch begleiten wir Sie auch bei der Umsetzung der Handlungsempfehlungen.

## ■ Marktplatzrecherchen und -bewertungen

Wir führen umfassende Marktplatzrecherchen für Ihr spezifisches Angebots- oder Nachfragespektrum durch. Dazu nutzen wir erprobte Quellen sowie eigene Erfahrungen.

Unsere Bewertungsmethodik untersucht Marktplätze anhand eines standardisierten Kriterienkatalogs. Die Einzelkriterien sind dabei in folgende Hauptkategorien eingeteilt:

- Anbieter bzw. Betreiber;
- Fokus und Zielgruppe;
- Angebot, Funktionalitäten, Kataloge;
- Benutzbarkeit;
- Technologie, Plattform;
- Integrationsfähigkeit, Schnittstellenkonzept;
- Zusatzdienstleistungen;
- Geschäftsmodell, Kosten;

- Beteiligungsmodell;
- Kundenzufriedenheit;
- Rechtliche Aspekte.

Das Ergebnis der Arbeiten sind Empfehlungen hinsichtlich einer Nutzung oder auch Beteiligung sowie Einführungs-konzepte für die als »passend« identifizierten Marktplätze.

## ■ Marktplatzkonzeption und Geschäftsmodellentwicklung

Wir konzipieren für Sie eigene Marktplätze und entwickeln geeignete Geschäftsmodelle für Sie und Ihre Zielkunden oder Geschäftspartner.

Wir setzen auf der Erfahrung bei der Realisierung mehrere Marktplätze durch Fraunhofer IAO auf und nutzen das Knowhow einer großen Anzahl bereits durchgeführter Marktplatz- und Geschäftsmodell-Evaluationen.

Zusätzlich führen wir Geschäftsmodell-simulationen auf der Basis von verschiedenen Kostenarten der Marktplatznutzung durch. Ein selbst entwickeltes Software-Werkzeug ermöglicht umfassende Analysen.

## ■ E-Commerce-Standards und Integrationsprodukte für elektronische Marktplätze

Fraunhofer IAO war federführend bei der Entwicklung der Standards »BMEcat« für den *elektronischen Austausch multimedialer Produktdaten* mit Marktplätzen und E-Procurement-Lösungen. BMEcat ist mittlerweile der am stärksten verbreitete Standard für elektronischen Produktdatenaustausch in Deutschland.

Fraunhofer IAO entwickelt zusammen mit mehr als 30 Industriepartnern den Standard »openTRANS« für die sichere Abwicklung *elektronischer Geschäfts-transaktionen* über das Internet (Aufträge, Rechnungen etc.).

Beide Standards nutzen XML als Beschreibungssprache und sind 100 % miteinander kompatibel.

Darüber hinaus entwickelt Fraunhofer IAO *Klassifikationssysteme* für die standardisierte Produktdateneinteilung und -beschreibung auf der Basis von UNSPSC, ecl@ass und ETIM oder eigenen Warengruppen. Es besteht eine Kooperation mit den ecl@ass- und ETIM-Konsortien.

Für die Umsetzung der E-Commerce-Standards bietet Fraunhofer IAO zusammen mit dem Partnerunternehmen e-pro solutions Produkte an:

- Biz-Trans: »Transaktionsbox« für die schnelle und einfache Anbindung von Lieferanten und Kunden an Marktplätze, E-Procurement- und ERP-Lösungen über das Internet (auf der Basis des »openTRANS«-Standards);
- e-proCAT und e-proEDIT: Werkzeuge für die Erstellung, Aufbereitung und Qualitätssicherung von elektronischen Produktkatalogen durch die Lieferanten oder Hersteller selbst (auf der Basis des »BMEcat«-Standards);
- e-proCLASS: Werkzeug für die automatisierte Klassifikation von Produktdaten nach Referenzsystemen (auf der Basis der Klassifikationsstandards UNSPSC, ecl@ass, ETIM oder kundenspezifischer Klassifikationen).

## ■ Ihr nächster Schritt

Wir freuen uns über Ihre Kontaktaufnahme, um Ihnen unsere einzelnen Themenfelder näher zu erläutern und mit Ihnen die Möglichkeiten einer Projektkooperation zu besprechen.