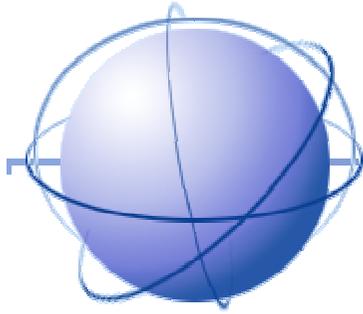


SYMPOSIUM & EXPOSITION

**CompACom**

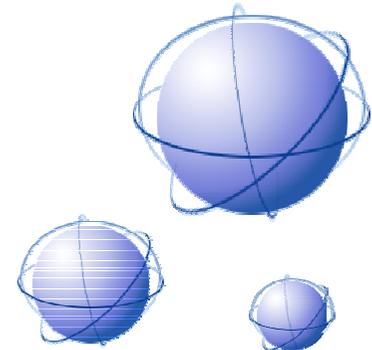


**IDS**  
**SCHEER** 

# **E-Business: Vom Hype zur Prozesseffizienz**

**Dr. Ayelt Komus  
IDS Scheer AG  
Düsseldorf**

**a.komus@ids-scheer.de  
www.ids-scheer.de  
0172 6868697**



## DIE ZEIT

Aus der Zeit vom 24.08.2000

### Deutsche Post: Tochterunternehm für E-Business geplant

Die Deutsche Post will nach ihrem Börsengang am 6. November ihren gesamten E-Business-Bereich ausgliedern.

## FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND

Aus der FTD vom 07.06.2000

### Intershop: Gemeinsames E-Business mit Hewlett-Packard

Das Jenaer Softwareunternehmen Intershop und der US-Konzern Hewlett-Packard wollen gemeinsam eine E-Commerce Plattform anbieten und weltweit vermarkten.

## Frankfurter Allgemeine ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Aus der FAZ vom 10.04.2000

### Microsoft: Investition in E-Business-Anbieter Verticalnet besiegelt

Der US-Softwarekonzern Microsoft hat für 100 Mio \$ eine strategische Beteiligung von zwei Prozent am E-Business-Anbieter Verticalnet erworben.

## FINANCIAL TIMES DEUTSCHLAND

Aus der FTD vom 22.05.2000

### Karstadt Quelle: E-Business- Firma gegründet

Der Einzelhandelskonzern Karstadt Quelle bündelt seine Internetaktivitäten in die Karstadt Quelle New Media Gesellschaft. New Media mit Sitz in Essen und München werde die elektronischen Vertriebsaktivitäten

## sueddeutsche

Süddeutsche vom 27.08.2000

### Moneyshelf.com: Deutsche Bank holt Konkurrenz ins Internet-Boot

Innerhalb von fünf Jahren wolle die Deutsche Bank in Europa 1,2 Millionen Kunden für das Finanzportal gewinnen, schreibt die "Welt am Sonntag". Der Bericht wurde von einem Banksprecher bestätigt.

## Frankfurter Allgemeine

ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

FAZ vom **08.03.2001**

### Intershop: Der fallende Engel

Der Jenaer Internetsoftware-Spezialist zieht aus der Krise personelle Konsequenzen und ordnet seine Führungsstruktur neu. Für 2001 kündigte die Intershop AG am Donnerstag zudem erneut hohe Verluste an.

## FINANCIAL TIMES

DEUTSCHLAND

Aus der FTD vom **4.12.2000**

### Fast jeder zweiten Internet-Firma drohen Liquiditätsprobleme

Knapp die Hälfte der am Neuen Markt gelisteten Firmen aus den Bereichen Internet-Dienstleistung, Biotechnologie

## DIE ZEIT

Aus der Zeit vom **10.9.2001**

### Flaute im Netz

Deutsche Industriekonzerne, allen voran wahres Wirtschaftswunder vom elektronischen Handel. Jetzt ist Ernüchterung eingeleitet: Investitionen werden zurückgefahren, E-Business-Abteilungen aufgelöst.

## FINANCIAL TIMES

DEUTSCHLAND

Aus der FTD vom **22.02.2001**

### Brokat schreibt Rekordverluste: 125,9 Mio.

Vor dem Hintergrund des Fehlbetrages von 125,9 Mio. Euro bei einem Umsatz von 119,6 Mio. Euro im Jahr 2000 verliert die aggressive internationale

## Sueddeutsche

Aus der Süddeutschen vom **25.7.2001**

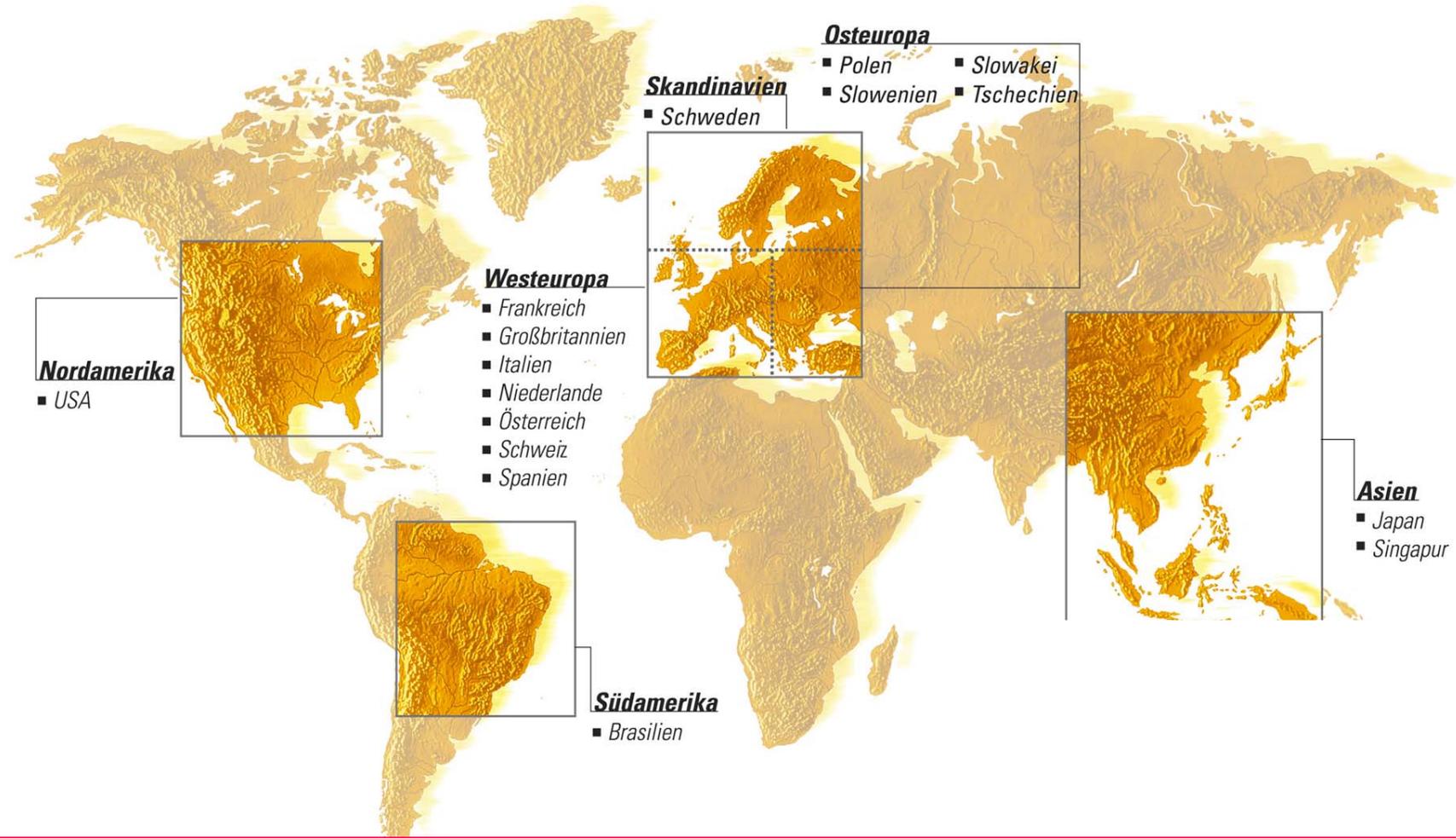
### Lucent halbiert Belegschaft

Zwischen 15.000 und 20.000 weitere Arbeitsplätze sollen wegfallen. Die Streichungen in diesem Jahr summieren sich damit auf 47.000, fast die Hälfte der ehemals 106.000 Mitarbeiter

- **IDS Scheer: Making E-Business a success!**
- **E-Business: Hoffnungen und Enttäuschungen**
- **Anwendungsbeispiele: Realisierte Prozesseffizienz**
- **Lessons Learned: Vom Hype zur Prozesseffizienz**

<b>Gründung</b>	<b>1985 in Saarbrücken, Deutschland</b>
<b>Mitarbeiter</b>	<b>1.427 weltweit (Stand: 30.06.2001)</b>
<b>Neuer Markt</b>	<b>IPO: 11. Mai 1999, Frankfurt/M., NEMAX 50 Freefloat 41,2 %</b>
<b>Vorstand</b>	<b>Dr. Ferri Abolhassan (Vorstandssprecher) Helmut Kruppke (Vorstandssprecher) Wolfgang Bosch - Beratung Industrie Dr. Wolfram Jost - Produktbereich Wolfgang Stein - Beratung Dienstleistung</b>
<b>Aufsichtsrat</b>	<b>Prof. Dr. Dr. h.c. August-Wilhelm Scheer (Vorsitzender) Prof. Dr. Henning Kagermann (Vorstandssprecher SAP AG) Prof. Dr. Alexander Pocsay (ehem. Vorstandssprecher) Peter Gerard (Vorstandssprecher KarstadtQuelle New Media AG, Vorstandsmitglied KarstadtQuelle AG) Uwe Brach (Arbeitnehmervertreter) Susanne Schmidt (Arbeitnehmervertreterin)</b>

Mit Partnern und Niederlassungen ist IDS Scheer in mehr als 50 Ländern vertreten



**International vorhandene Potenziale als Basis für überdurchschnittliches Wachstum  
Internationalisierungsstrategie als Schlüssel zum Erfolg**

## □ E-Business Lösungen

- Strategie
- Process design
- Implementierung (E-Shops, E-Marktplätze)
- Entwicklung

## □ Supply Chain Management

- Supply Chain Design
- SAP APO (worldwide leading implementation partner of SAP AG)
- e-Logistics-Netzwerke für globalen E-Commerce

## □ mySAP.com E-Business Lösungen

## □ Software für E-Business Process Management

- ARIS Toolset
- Process Performance Manager



# Kunden (Beispiele)

## Industriesektor

- Automobil
- Maschinen-/Anlagenbau
- Papier/Textil
- Chemie/Pharma
- Konsumgüter

## Dienstleistungssektor

- Finanzdienstleistungen
- Öffentlicher Sektor
- Versorgungsunternehmen
- Telekommunikation
- Transport & Logistik
- Medien



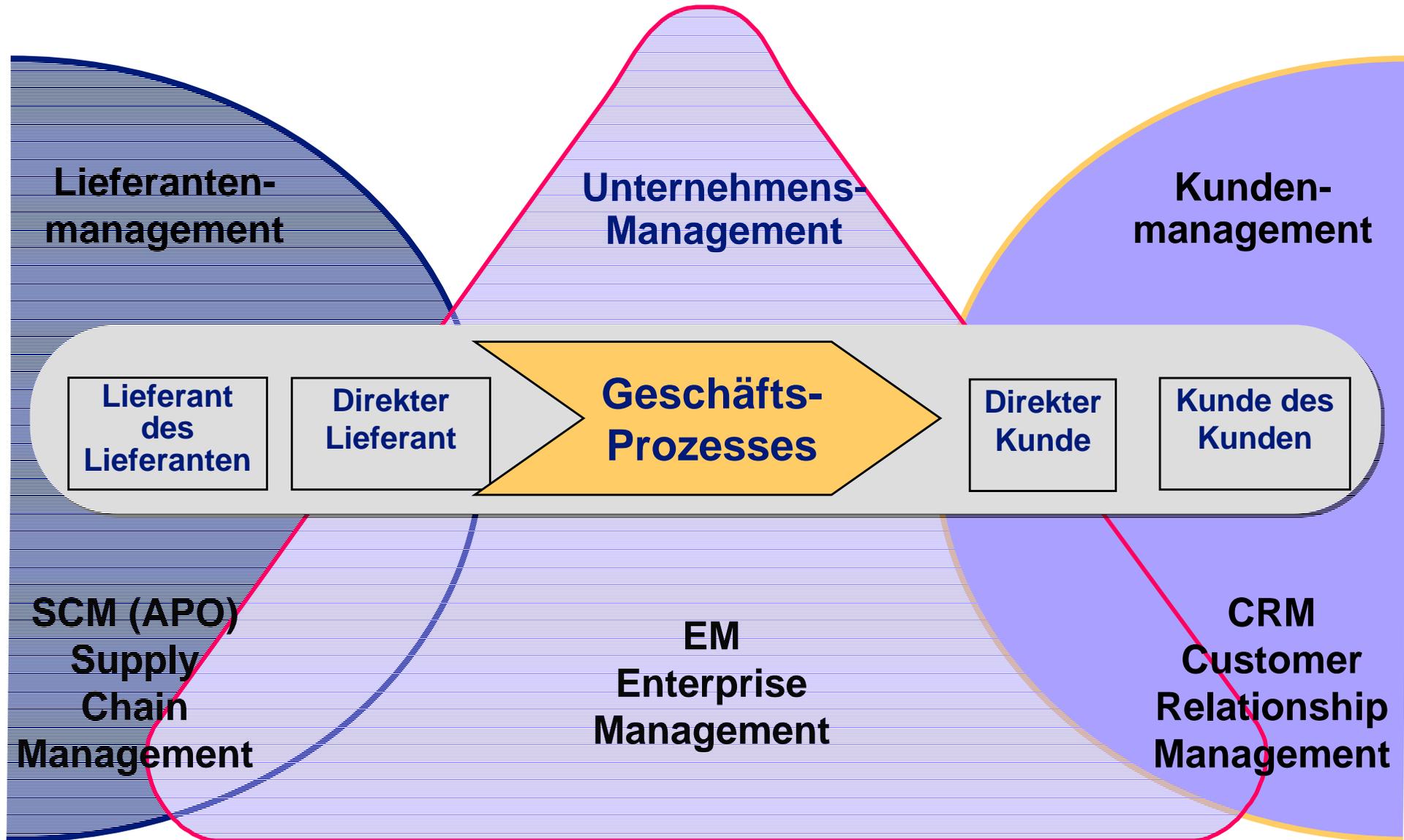
- **IDS Scheer: Making E-Business a success!**
- **E-Business: Hoffnungen und Enttäuschungen**
- **Anwendungsbeispiele: Realisierte Prozesseffizienz**
- **Lessons Learned: Vom Hype zur Prozesseffizienz**



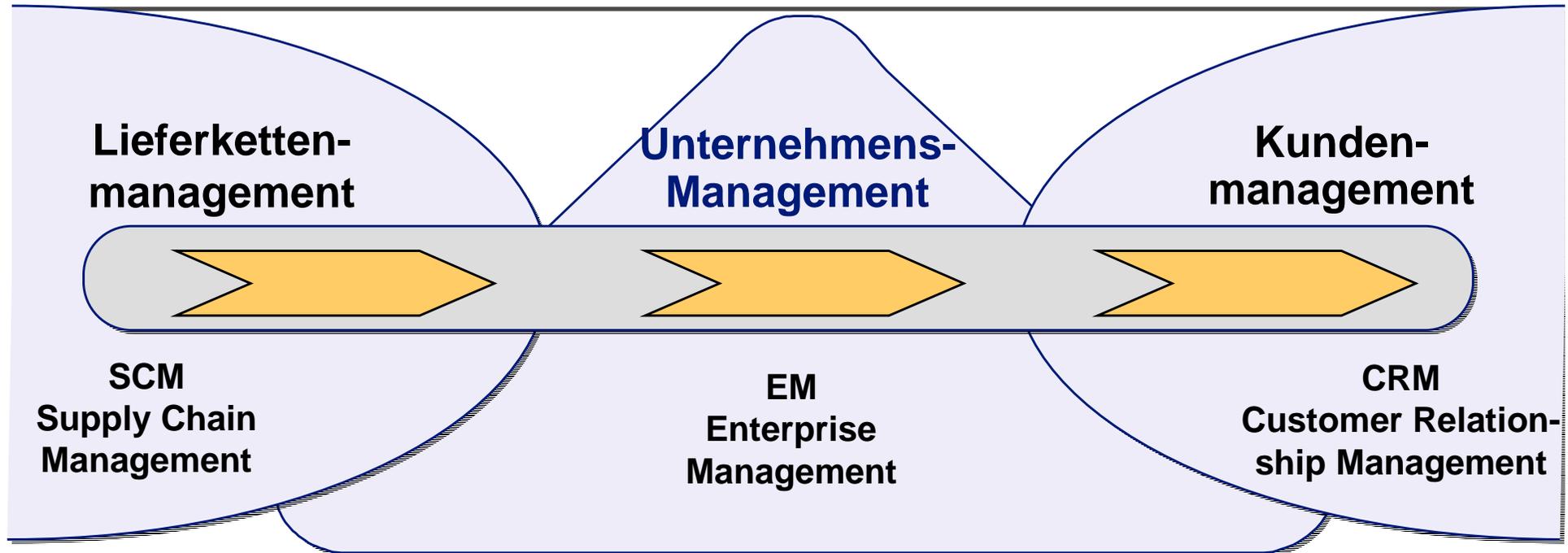
## **E-Business: „Ablaufgestaltung und Durchführung unter Nutzung des Internet-Protokolls “**

### **Vorteile**

- verbesserte und vereinfachte Integration über Applikationen, Organisationen und Regionen
- einheitliche Oberfläche
- verringerter Schulungsaufwand
- Release-Sicherheit
- Ortsunabhängigkeit
- Plattformunabhängigkeit
- große Reichweite



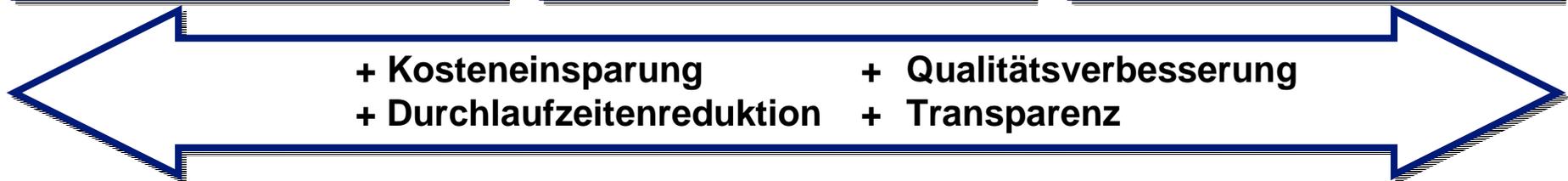
# (Erhoffte) Vorteile durch E-Business



- + Niedrigere EK-Preise
- + Höhere Flexibilität
- + Bessere Abstimmung und Transparenz

- + Direktere Steuerung
- + Ortsunabhängigkeit
- + Collaboration

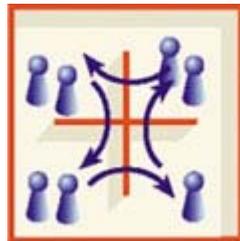
- + Neue Kunden
- + Neue Produkte
- + Neue Differenzierungsmöglichkeiten



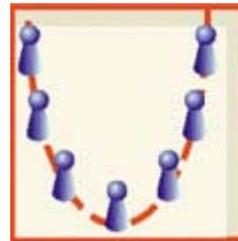
Konsistente, optimierte Geschäftsprozesse sind die Basis für den Erfolg im E-Business



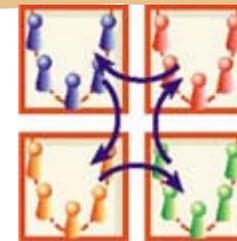
1985  
Funktionale Organisation:  
„Mauern zwischen Abteilungen“



1995  
Prozessorientierte Geschäftsprozesse



1999  
Prozessspezifische Netzwerke:  
„Mauern zwischen Unternehmen“



ab 2000  
Prozessorientierte Gemeinschaften  
„E-Business Engineering“



# ...warum dann so viele Enttäuschungen?



**Eine Technologie ersetzt keine Strategie.**  
*(Die Aussage „wir investieren in E-Business“ reicht nicht)*



**Ein Businessmodell bedarf auch eines Erlösmodells**  
*(Viel Traffic heißt erst einmal hohe Kosten)*



**E-Business löst die Probleme eines schlechten Prozessmanagements nicht, sondern verschärft sie.**  
*(Wer seine Geschäftsprozesse schon ohne E-Business nicht beherrscht, wird mit E-Business noch größere Probleme haben)*

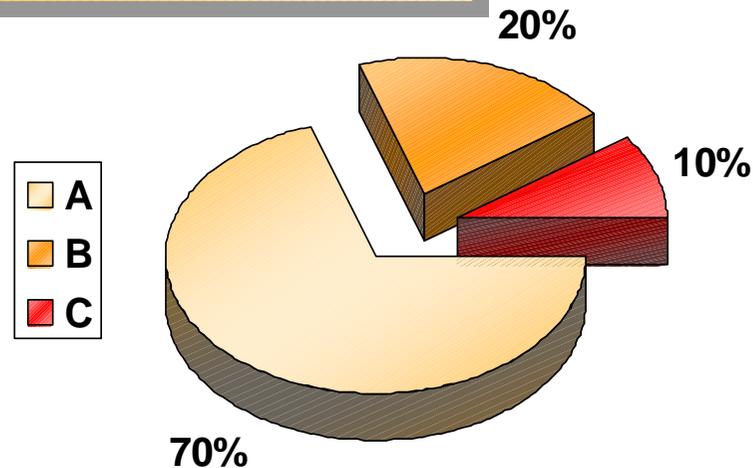


**Dauerhafter Erfolg bedarf nachhaltiger, nicht kopierbarer Wettbewerbsvorteile**  
*(kein x-ter Online-Buchhandel)*

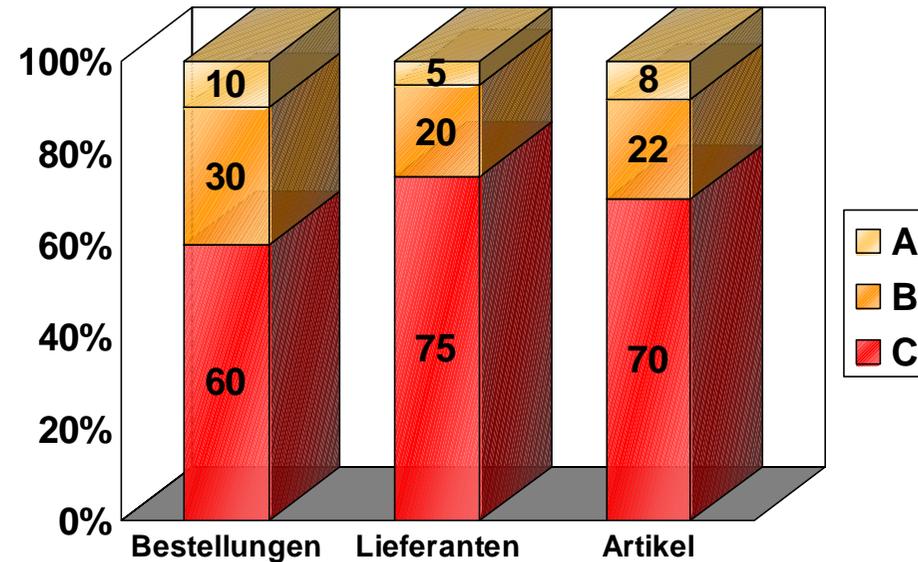
- **IDS Scheer: Making E-Business a success!**
- **E-Business: Hoffnungen und Enttäuschungen**
- **Anwendungsbeispiele: Realisierte Prozesseffizienz**
  - Lieferkettenmanagement: E-Procurement
  - Enterprise Management: Projektportal
  - Kundenmanagement: Customer Relationship Management
- **Lessons Learned: Vom Hype zur Prozesseffizienz**

Potenzial: C-Teile (Verbrauchsmaterial) im Einkauf

## Prozentualer Wert



## Prozentualer Aufwand



### ■ Wertmäßiger Anteil der C-Teile:

- Ø 10% vom gesamten Einkaufsvolumen

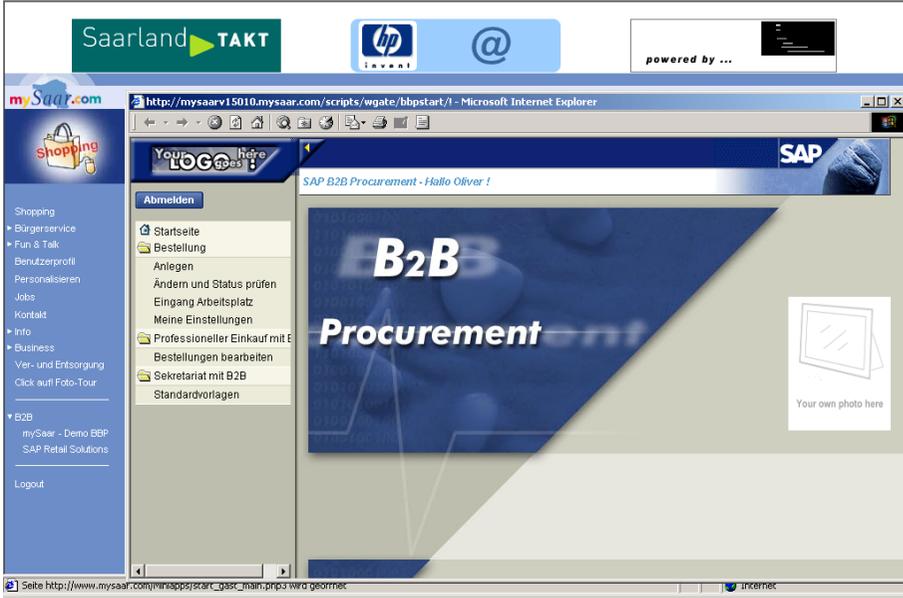
### ■ Prozessaufwand:

- Ø 60 % der Bestellungen
- Ø 75 % der Lieferanten
- Ø 70 % der Artikel

Quelle: Scheer, Wirtschaftsinformatik, 1998, S.133.

## Beschaffungsfunktionen werden direkt am Arbeitsplatz jedes Mitarbeiters / Verbrauchers verfügbar

- Web-basierter “self service” Ansatz mit geringstem Trainingsaufwand
- Durchgängige Prozessgestaltung von der Bedarfserfassung bis Rechnung
- Prozesstransparenz durch Statusinformation
- Workflowsteuerung für flexible und dynamische Genehmigungsprozesse
- Offene Architektur zur Integration von internen und externen Katalogen
- Business Connector zur Anbindung von beliebigen betriebswirtschaftlichen Systemen auf Partnerseite (Auftrag, Rechnung)



Beispiel: ASP-Lösung 



## ■ Ausgangssituation/Zielsetzung

- Senkung der Prozesskosten
- Abschaffung Büromateriallager
- Dezentrale Einkaufsabwicklung der einzelnen Bedarfsstellen
- Dezentrale Einkaufsabwicklung der Fachabteilungen für weitere zwei Produktgruppen (EDV-Zubehör, Technische Hilfsmittel) geplant
- Offene Lösung für spätere Anbindung an Marktplätze/Einkaufsplattformen

## ■ Ergebnisse

- Einführung des SAP Business-to-Business Procurement mit Integration an R/3 Materialwirtschaft
- Katalogbasierter dezentraler Einkauf der Fachabteilungen für Büromaterial, seit 2001 auch EDV-Zubehör und techn.Hilfsmittel (unterschiedliche Katalogszenarien)
- Digitale Kommunikation per XML mit den Lieferanten
- weitere Ausbaustufe: Releasewechsel auf Enterprise Buyer Professional und Anbindung Instandhaltung (PM) und Marktplätze

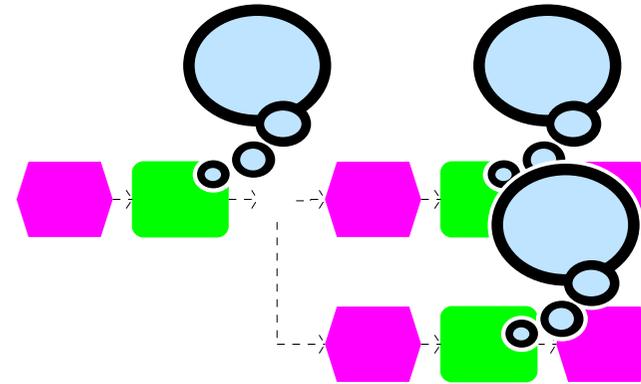
- Zitat: Robert Reuters, Demag Delaval

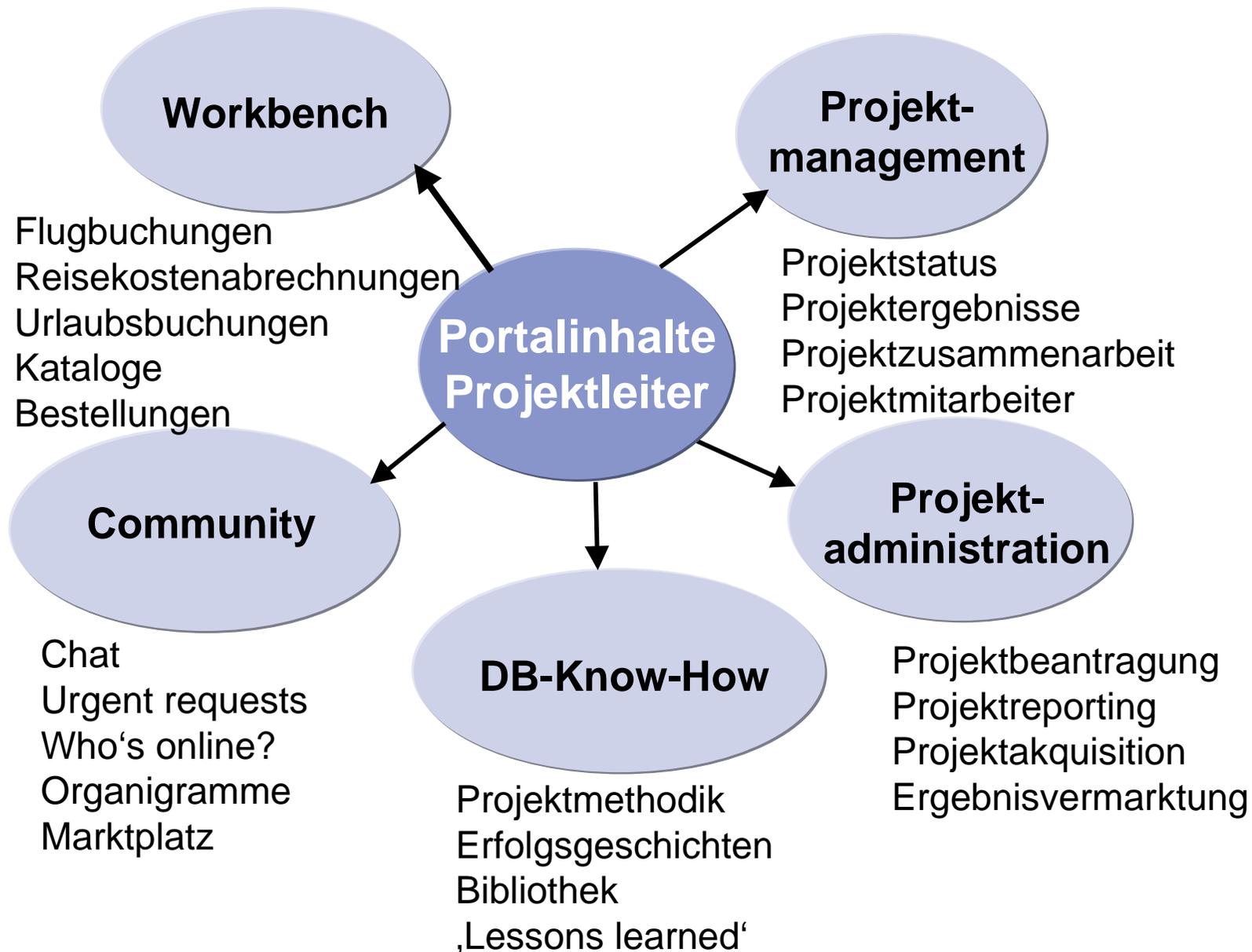
„Durch die Abschaffung des zentralen Büromateriallagers und der Einführung einer „Bestellung per Mausclick“ konnten deutliche Einsparungen erzielt werden. Die Kosten der Projektrealisierung betragen nur ein Viertel der bisherigen jährlichen Aufwendungen wie Personalkosten, Raummiete und Lagerkosten.“

- Hohe Akzeptanz bei den Mitarbeitern bereits in der Einführungsphase.



- **USA: 60% aller Mitarbeiter verrichten Wissensarbeit, 4 von 5 Arbeitsplätzen sind in wissensintensiven Industrien**
- **In vielen Unternehmen sind bereits 3/4 des generierten Mehrwerts auf spezifisches Wissen zurückzuführen**
- **Der Wert des intellektuellen Kapitals beträgt häufig ein Mehrfaches des materiellen Kapitals**
- **Wissensintensive Produkte bringen Zusatznutzen gegenüber herkömmlichen Produkten**
- **Wissensintensive Dienstleistungen um existierende Produkte und Services herum, helfen diese zu verkaufen oder entwickeln sich zu neuen Geschäften**
- **Nur 30% des organisatorischen Wissens werden bisher tatsächlich genutzt**





## Rolle Projektleiter



DFD-Expertise | PJM | EU | externe Expertise | Partner | Pre-Checks | Marketing | **Projekt XY** | Privat

### Lessons learned

1-3 von 3 Einträgen

- Project X hwsystem
- Project Y hwsystem
- Protokoll Sitzung 1 hwsystem

### Abschlußberichte

Die Collection ist leer

### Budget / Finanzcontrolling

SAP Extract - 08.03.01 - 15:12

Projektnr.	Projektname	Gesamtbudget	Tage
12345678	Projekt XY	250.000,-	123

### Projektforen

DFD Forum

### Yellow Maps

1-1 von 1 Eintrag

- Mitarbeiter 1 Vorname Nachname hwsystem

### Urgent Requests

Die Collection ist leer

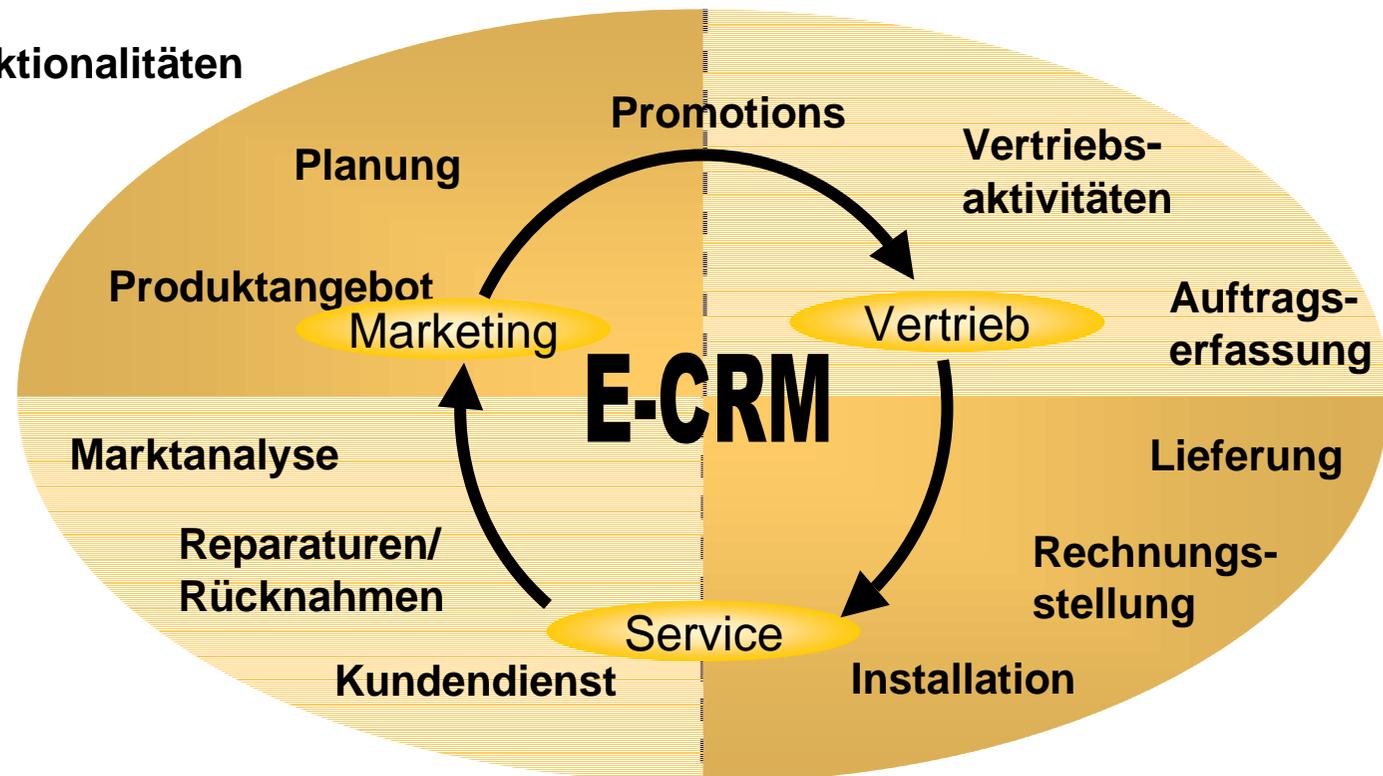
### Newsagent Projekt XY

- Infozu-Themenblatt
- Newsagent Projekt XY
- Projekt XY
- Projekt-Forum
- themen-formblatt-2001ff

- 1. Schnelle Pilotierung durch Integration von Office- oder ARIS-Inhalten
- 2. Kostenloses Ausprobieren durch Testlizenzen der Softwarepakete
- 3. Aufbau internes Methodik-Know How zur KM-Einführung
- 4. Einbezug der Fachabteilungen und Unterstützung durch die Pilotabteilungen
- 5. Fundierte Abschätzung der Nutzenpotenziale je Prozess
- 6. Vorstandsfähige Präsentationsergebnisse aus dem Piloten
- 7. Ausbaufähige Keimzelle für die unternehmensweite Wissensdrehscheibe

**Minimales Risiko, maximaler Erkenntnisgewinn!**

- Schaffung eines zusätzlichen Vertriebskanals
- Senkung von Auftragsabwicklungskosten
- Steigerung der Transparenz in der Auftragsabwicklung
- Verfügbarkeit für weltweite Kunden
- Self-Service-Funktionalitäten
- ...



Order simulate	New material	Cancel			
Materialno	Materialtext	Orderqty	SU	Notes	
27376	P3-prevox 5081 F220+	100	PC		
27401	P3-rinsola KN10,5+	20	PC		
27515	Grano Toner S KN38+		PC		
27914	P3-ferrocryl 8723 S25+		PC		
28019	P3-ultraperm 091 KN35+		PC		
28272	Deoxylyte Toner 80 Fluessig KN32+		PC		
28387	P3-tensopon 0683 KN27+		PC		
28554	P3-prevox 6718 KN34+		PC		
28714	Deoxidine 827 KN33*		PC		
28992	Grano Starter 65 KN33+		PC		
29020	Fixodine 950 S25+		PC		
29060	Deoxylyte 54 NC KN31+		PC		

1.) preconfigured shopping basket  
( ordered materials of the last 12 month )

Simulation							
Ordertype	OR	Standard Order		Your Order	47		
Sales Organisation	0150	HOT		Requested Del. date	11/02/2000		
Shipping way	01	Distrib.channel 01					
Division	08	Surface Technology					
Country	DE	Germany					
Customer number	2511	Thyssen Umformtechnik GmbH					
Ship-to-party	2511	Thyssen Umformtechnik GmbH					
Bill-to-party	2511	Thyssen Umformtechnik GmbH					
Shipping condition	01	Truck					
Incoterms	CPT	Bielefeld					

Position	Material	Material text	Order Quantity	SU	Availability date	Netto price	Notes
10	27376	P3-prevox 5081 F220+	100 22,000	PC KG	11/20/2000	806.00 DBM per 100 KG	
		Date	Confirmed Qty	Sales Unit	Confirmed Qty	Unit	
		11/20/2000	100	PC	22,000	KG	

2.) Order simulate with available to promise check and customer related pricing

3.) Order confirmation with option to print

Order Confirmation Orderno:143775							
Ordertype	OR	Standard Order		Overall status	Open		
Sales Organisation	0150	HOT		Delivery status	Not delivered		
Shipping way	01	Distrib.channel 01		Rejection status	Nothing rejected		
Division	08	Surface Technology		Text			
Country	DE	Germany					
Customer number	2511	Thyssen Umformtechnik GmbH					
Ship-to-party	2511	Thyssen Umformtechnik GmbH					
Bill-to-party	2511	Thyssen Umformtechnik GmbH					
Shipping condition	01	Truck					
Incoterms	CPT	Bielefeld					
Your Order	47						
Requested Del. date	11/02/2000						

Position	Material	Material text	Order Quantity	Confirmed Quantity	SU	Availability date	Netto price	Notes
10	27376	P3-prevox 5081 F220+	100 22,000	100 22,000	PC KG	11/20/2000	806.00 DBM per 100 KG	

## Order Tracking

Your Orderno:	Your Orders:
<input type="text"/>	Month.Day . Year
Your Henkel Orderno:	from <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
<input type="text"/>	to <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Ship-to-party	
<input checked="" type="radio"/> No search by ship-to-party	
<input type="radio"/> Thyssen Umformtechnik GmbH	
Gotenstr. 91 DE 33647-Bielefeld	
<input type="button" value="Search"/>	

1.) range or single order selection

## Order Tracking

Our Ordernumber	Your Ordernumber	from	Details
107641	012/4500019612	10/19/1999	
101665	012/4500020805	11/12/1999	
101770	012/4500020891	11/12/1999	
102590	04/23940	11/18/1999	
103049	012/4500021382	11/22/1999	
103219	012/4500021441	11/23/1999	
103218	04/23940	11/23/1999	
105037	04/23940	12/06/1999	

2.) result list

3.)

Order details from  
**SAP-R3 (Germany)**  
or **Oracle-Database USA**

Henkel Orderno 105037									
Ordertype	OR	Standard Order				Overall status	Completed		
Sales Organisation	0150	HOT				Delivery status	Fully delivered		
Shipping way	01	Distrib.channel 01				Rejection status	Nothing rejected		
Division	06	Surface Technology				Text			
Country	DE	Germany				<input type="text"/>			
Customer number	2511	Thyssen Umformtechnik GmbH							
Ship-to-party	2511	Thyssen Umformtechnik GmbH							
Bill-to-party	2511	Thyssen Umformtechnik GmbH							
Shipping condition	01	Truck							
Position	Material	Material text	Order Quantity	Confirmed Quantity	SU	Availability date	Netto price	Notes	
10	20020	Fixodine 950 S25+	30 750	30 750	PC KG	12/09/1999	1,037.00 DEM per 100 KG		
Delivery	Del.Item	Charge	Del.Quantity	SU	Planned GI Date	Actual GI Date	Main Itemno		
80128306	10	2947421848	30 750	PC KG	12/08/1999	12/07/1999			

## Technical Process Bulletins

### P3-prevox® 5081

Korrosionsschutzmittel für  
Eisenmetalle, speziell für die  
Zwischenlagerung

**Anwendungsgebiete:** Passivierung von Stahl und Gußeisen

- in Abdrückwässern bei Dichtigkeitsprüfungen von Hohlkörpern, z.B. Radiatoren, Benzintanks, Ansaugkrümmern, Kühlsystemen und Auspufftöpfen
- in Neutralreinigerlösungen zur Verstärkung des Korrosionsschutzes
- nach alkalischer oder neutraler Reinigung

**Arbeitsverfahren:** Einsatz in Tauch-, Sprüh- und Spritzanlagen, bevorzugt in der letzten Zone von Mehrkammeranlagen

**Zusammensetzung:** organische Rostschutzkomponenten

**Aussehen:** gelbe bis dunkelbraune homogene Flüssigkeit

**Dichte (20 °C)**

1.) Technical process bulletin from  
**Lotus Notes**

## Safety Data sheets

### 2. Zusammensetzung / Angaben zu den Bestandteilen

---

Passivierungsmittel

Wässrige Lösung organischer Salze, Lösevermittler und Aminoalkohole.

Inhaltsstoffangaben: !

15-25 % Diethanolamin !

Symbol: Xn !

R-Satz: 22-48/22-41-38 !

CAS-Nr.: 111-42-2 !

<10 % Hexylenglykol !

Symbol: Xi !

R-Satz: 36/38 !

CAS-Nr.: 107-41-5 !

### 3. Mögliche Gefahren des Produktes

---

R 48/22: Gesundheitsschädlich: Gefahr ernster Gesundheitsschäden bei längerer Exposition durch Verschlucken !

R 41: Gefahr ernster Augenschäden !

R 38: Reizt die Haut !

### 4. Erste-Hilfe-Maßnahmen

---

2.) Safety data sheet from **IBM / AS400**

# Nutzen des Kundenportals

- Neuer Vertriebskanal
- Weniger Anrufe im Vertrieb für Auskünfte (Tracking für D und USA)
- Sichere Prozesse zum Kunden durch Anbindung ERP
- Wegfall Faxbestellungen
- Sehr niedrige Transaktionskosten
- Prozess der Dokumentverteilung entfällt (Prozesskosten, Porto, Durchlaufzeit)
- 24h Verfügbarkeit für globale Kunden
- Kundenbindung durch besseren, persönlichen Service
- u.v.m.

Deutschland kontakt suche region

Henkel Surface Technologies background standorte weltweit produktgruppen marktsegme

- Order
- Order Tracking
- Technical Process Bulletins
- Safety Data Sheets
- General trading conditions
- Logout

## Order

Our General trading conditions apply.

Ship-to-party	
<input checked="" type="radio"/> Thyssen Umformtechnik GmbH	Gotenstr. 91 DE 33647-Bielefeld
Requested delivery date	<input type="text" value="11/02/2000"/>
Incoterms	CPT Bielefeld
Your Ordernumber	<input type="text" value="47"/>
Text	<input type="text"/>
View	<input checked="" type="radio"/> Henkel materialno <input type="radio"/> Your Materialno

- **IDS Scheer: Making E-Business a success!**
- **E-Business: Hoffnungen und Enttäuschungen**
- **Anwendungsbeispiele: Realisierte Prozesseffizienz**
- **Lessons Learned: Vom Hype zur Prozesseffizienz**



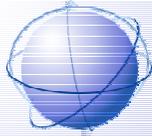
**E-Business ist tot!  
Es lebe E-Business!**  
*(E-Business verläßt die Kinderschuhe und realisiert weitreichenden Nutzen)*



**Keine Alternative zum E-Business**  
*(IP-Anwendungen sind mehr denn je Standard und damit Voraussetzung für Erfolg)*



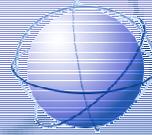
**Kein E-Business als Selbstzweck**  
*(Klare Kosten-Nutzen Abschätzungen sind notwendig)*



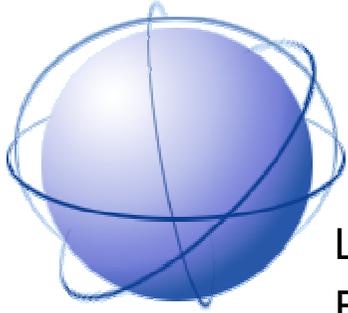
**E-Business erweitert bestehende Abläufe**  
*(Multichannel-Lösungen: Der Kunde möchte nur selten nur per Internet betreut werden)*



**Organisationsübergreifende E-Business-Lösungen versprechen höchsten Nutzen**  
*(Überbrückung von Schnittstellen)*



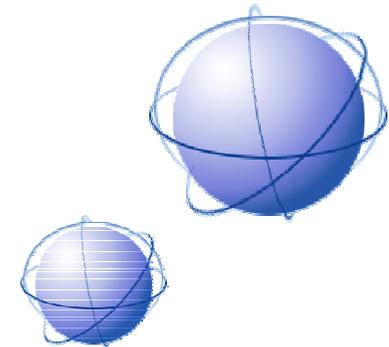
**Gutes Prozess- und Projektmanagement ist die Basis des E-Business-Erfolgs**  
*(E-Business ersetzt nicht ein klare, zielorientierte Vorgehensweise)*



Lassen Sie sich nicht von den Hiobsbotschaften irritieren.  
E-Business lebt mehr denn je.

**Gute** Ideen **müssen** geradezu die Möglichkeiten des  
E-Business einbeziehen. **Schlechte** Ideen werden  
durch E-Business aber **nicht besser**.

Vielen Dank.



## Lessons learned



### **Alles wird E-Business**

In nahezu allen Branchen wird das Internet bald einen zentralen Bestandteil der zukünftigen Geschäftsabläufe darstellen.



### **Neue Geschäftsmodelle**

Vernetzung, Profiling und Content-Management ermöglichen neue Business-Modelle, die bestehende erweitern oder ablösen.



### **Time to market entscheidet**

Wer zu spät kommt, ....  
Es gibt noch viel zu tun.  
Sowohl bei neuen als auch bei bestehenden Abläufen und Systemen.



### **Auch im E-Business bestimmt das schwächste Glied in der Kette die Qualität der Prozessabläufe:**

E-Business ist kein Ersatz für gute Abläufe, sondern macht die Schwachstellen transparent.



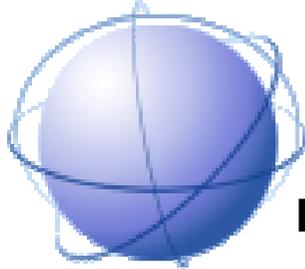
### **Der Wettbewerber ist nur einen Mausklick entfernt**

Nur, wer Differenzierungsmerkmale und Zielgruppe klar definiert hat, wird mittelfristig erfolgreich sein **und** verfügt über ein übergeordnetes Ziel bei der technischen Entwicklung eines Virtuellen Marktplatzes.

Vortragsfolien Komus:  
„Der Marktplatz - Ein Praxisbeispiel“  
SAP Vision Lounge März 2000, Hamburg

Vortragsfolien Komus:  
„Der Marktplatz - Ein Praxisbeispiel“  
SAP Vision Lounge März 2000, Hamburg

## Fazit



**Lassen Sie sich nicht von den ‚Buzz-Words‘ irritieren.**

**Einfache, klare Konzepte sind die Voraussetzung  
für den Erfolg im E-Business.**

**Vielen Dank.**

