



WER KURZFRISTIG ODER PROJEKTBEZOGENEN PARTNER, KUNDEN UND LIEFERANTEN IN SEINE WERTSCHÖPFUNGSKETTE EINBINDEN MUSS, FÜR DEN STEHT EINE LÖSUNG BEREIT: MULTI ENTERPRISE COLLABORATION (MEC) – DAS BEDEUTET EINE STRATEGISCHE SICHTWEISE, DIE ÜBER DIE UNTERNEHMENSGRENZEN HINAUSGEHT.

VON KARIN PORWOLL

In vielen Handelsunternehmen sind B2B-Infrastrukturen historisch gewachsen. Unkoordinierte Ad-hoc-Entwicklungen haben vielerorts heterogene Systeme und In-sellösungen entstehen lassen, die das Potenzial einer integrierten Zusammenarbeit nicht ausschöpfen. Die Systeme kranken oft an grundsätzlichen Fehlfunktionen. Die Aufgabe strategischer IT – nämlich Wirtschaftlichkeit und gesundes Wachstum eines Unternehmens zu fördern – können sie nicht leisten. Doch um ein strategisches Transaktionsmanagement zu realisieren, müssen Hersteller und Handel ihre vorhandenen Systeme nicht über Bord werfen. Für eine kurzfristige Effizienzsteigerung und eine langfristige Integration über Unternehmensgrenzen hinweg gilt es, alle Partner entlang einer Wertschöpfungskette einzubinden. Eine Lösung dafür bietet Multi Enterprise Collaboration (MEC) – eine strategische Sichtweise, die über die Unternehmensgrenzen hinausgeht.

Das Dilemma der Handelsunternehmen

Wo immer ein Unternehmen über Informationen verfügt, die auch einem anderen Unternehmen zur Verfügung gestellt werden könnten, so dass es damit arbeiten kann, bietet sich die Chance für Multi Enterprise Collaboration (MEC). Doch die Kooperation mit Geschäftspartnern hat sich in den letzten Jahren grundlegend gewandelt. Handelsunternehmen bieten ihre Dienste im Wesentlichen immer noch denselben Kunden an, doch der Prozess dahinter ist

viel komplexer geworden. Um Wachstum zu erzielen, haben sie neue Kanäle aufgesetzt, ihr Produkt- und Service-Angebot erweitert, Operationen ausgelagert und Wettbewerber oder Partner übernommen. Das daraus entstandene Handelsnetzwerk macht es ungleich schwerer, die Bedürfnisse zu erfüllen: Es gibt mehrfache Auslieferungsprozesse, unterschiedliche Lieferanten, mehrere Datawarehouses und Service Provider sowie zahlreiche direkte und indirekte Vertriebskanäle – beispielsweise online, über Partner, Versandkataloge, Shop-im-Shop-Systeme oder Franchisenehmer.

Handelsunternehmen stehen vor einem Dilemma: Zum einen ist die Ausweitung der Vertriebskanäle essenziell, um Marktanteile zu behaupten und auszubauen. Gemäß einer Untersuchung von Forrester Research sind 65 Prozent der Konsumenten Multi Channel Shopper, die laut den Marktforschern von McKinsey 20 bis 25 Prozent mehr Umsatz als der durchschnittliche Kunde generieren.

Zum anderen jedoch verschlechtert sich die Visibilität der Wertschöpfungskette, je größer das Handelsnetzwerk wird und je mehr Parteien und Verkaufskanäle angeschlossen sind. Deutlich wird die fehlende Visibilität, wenn es um Lagerbestände geht: Hat ein Hersteller beispielsweise zu wenig Material auf Lager, wenn der Händler mit einem Großauftrag kommt, entstehen Fehlmengen. Zu große Lagermengen wiederum binden Kapital. Hier hat der feh-

lende Zugang zu geschäftskritischer Information direkte Auswirkungen auf die Gewinnsituation.

MEC-Lösungen für die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit helfen Unternehmen, mehr Transparenz in ihre Wertschöpfungskette zu bringen. Sie lassen Systeme miteinander kommunizieren und sorgen dafür, dass die Informationen allen Beteiligten zur Verfügung stehen. So weiß ein Lieferant beispielsweise, welche Bestellungen im System des Händlers eingebucht werden, und der Händler, über welche Lieferkapazitäten sein Lieferant verfügt. Da je nach Größe der Community mehrere Hundert bis Tausend Anwendungen involviert sind, machen Punkt-zu-Punkt-Schnittstellen wenig Sinn. MEC-Lösungen bieten einen anderen Ansatz: Sie sitzen zwischen den Anwendungen und übersetzen die Datenlieferungen. Anstatt Schnittstellen zwischen den Lösungen zu programmieren, ist jede Anwendung via Adapter mit der Plattform verbunden. Diese fungiert als Datendrehscheibe: Die Daten werden in ein universelles Format transformiert und so zwischen den Teilsystemen übersetzt. Auf diese Weise arbeiten alle internen Systeme mit denen externer Partner nahtlos zusammen.

Ein MEC-Ansatz erlaubt es, Wachstums- und Ertragsziele schneller zu realisieren, da Geschäftsprozesse zwischen Partnern einer Wertschöpfungskette schneller und fehlerfrei verwaltet werden können. ■

Karin Porwoll, Sterling Commerce .