



Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr



Dortmund, 20.04.2004

Grundlagen elektronischer Märkte

Christian Heegardt
begin, Hannover

gefördert durch das



Bundesministerium
für Wirtschaft und Arbeit



Elektronische Märkte als Koordinationsinstanzen

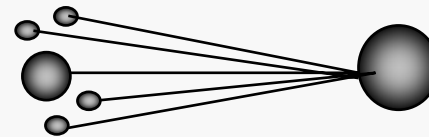
- Anforderungen an Märkte
 - Zusammenführung von Angebot und Nachfrage, um Transaktionen zu ermöglichen
 - Steigerung der Transparenz der Akteure, Bestände, Preise, Lieferkonditionen, etc.
 - Unterstützung von Transaktionen mit dem Ziel der Effizienzsteigerung
- Elektronische Märkte
 - Einsatz öffentlicher Netze (Internettechnologie)
 - Verbesserung der Transaktionen bei geringeren Kosten



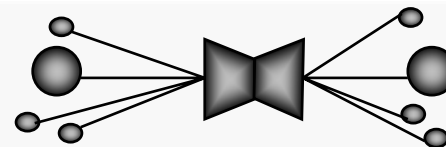
Klassifikation elektronischer Märkte

Anbieter-/ Nachfragerorientierung

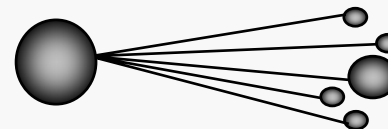
**E-Beschaffung
(E-Procurement)**



**Elektronischer
Marktplatz**



**E-Verkauf
(E-Shop)**





Klassifikation elektronischer Märkte

Klassifikationsdimensionen

Komplexität der Produkte

niedrig

mittel

hoch

Business Focus

Handel

Inhalte

Zusammen-
arbeit

Interaktion

B2B

B2C

B2A

C2C



Transaktionsphasen und ihre elektronische Unterstützung

Information

- Verzeichnis
- Produktkataloge
- Suchmaschinen
- Online-Experten
- Redaktionelle Beiträge
- Diskussionsforen
- ...

Vereinbarung

- Produktkonfiguratoren
- Angebotserstellung
- Bestellung
- Collaborative Planning
- Auktionen
- Verhandlungen
- ...

Durchführung

- Führung von Kreditorenkonten
- Kontraktverwaltung
- Auftragsüberwachung
- ...

Nachbereitung

- Reklamationen
- Bewertung der Transaktion
- Servicekontakte
- Elektronische Handbücher
- ...



Ziele der Nutzung elektronischer Märkte I

- Erhöhte Markttransparenz (Wer liefert was zu welchem Preis?)
 - Verkäufer: Absatzmarkt vergrößern - Umsatz vergrößern, Verhandlungsposition gegenüber Kunden verbessern
 - Einkäufer: Beschaffungsmarkt vergrößern - Einstandspreise senken, Qualität der eingekauften Güter verbessern
- Effizienz der Transaktionen verbessern
 - Prozesskosten für Ein- und Verkäufer senken
 - Transaktionen beschleunigen
 - Lagerbestände reduzieren



Ziele der Nutzung elektronischer Märkte II

- Risiken reduzieren - Flexibilität erhöhen
 - Verkäufer: Abhängigkeit von einzelnen Kunden beseitigen
 - Einkäufer: Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten beseitigen - Optionen schaffen
- Zusammenarbeit mit Transaktionspartnern verbessern
 - Gegenseitige Anforderungen und Rahmenbedingungen kennen
 - Synergien schaffen, gemeinsam Qualität verbessern und Kosten senken



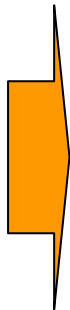
Elektronische Handelbarkeit von Gütern I

- Einfach handelbare Güter
 - Produkte und Dienstleistungen, die sich auf Grund ihrer geringen Komplexität oder auf Basis von Standardisierungen (DIN-Normen, Zeichnungen) eindeutig beschreiben lassen, z.B. Werkzeug, Büromittel, Hygieneartikel, Zeichnungsteile, Logistikdienstleistungen, Reinigungsdienstleistungen.
 - Wiederholungskäufe: Es kann eindeutig auf eine vergangene Transaktion verwiesen werden.



Elektronische Handelbarkeit von Gütern II

- Schwer handelbare Güter
 - Produkte, die auf Grund ihrer Komplexität nicht einfach beschrieben werden können sondern im engen Dialog realisiert werden, z.B. Produktionsstrassen.
 - Produkte, die „probiert“ werden müssen, z.B. Kleidung, Nahrungsmittel
 - Dienstleistungen, die wegen ihrer Komplexität nicht eindeutig beschrieben werden können, z.B. Beratungsdienstleistungen, Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen.
- Elektronische Unterstützung des Transaktionsprozesses in Teilen immer möglich, insbesondere in den Phasen Anbahnung und Nachbereitung!
- Standards vereinfachen den elektronischen Handel





Vielen Dank für die Aufmerksamkeit

Fragen?