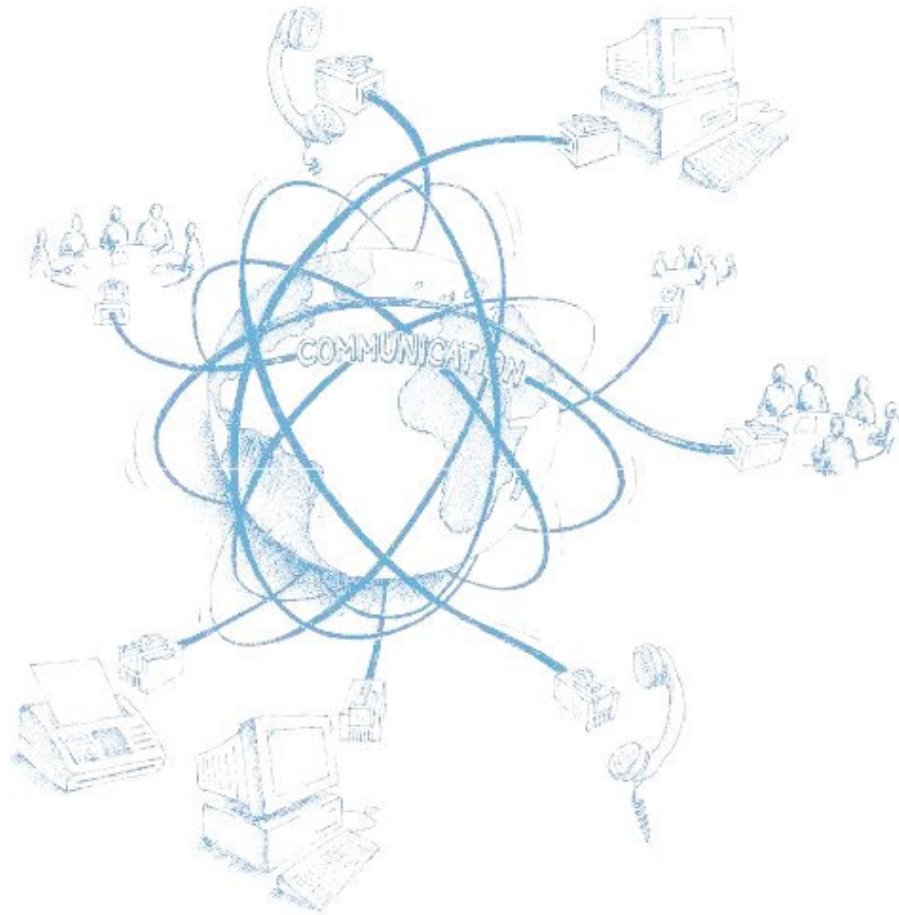


Optimierung der Geschäftsprozesse mittels B2B-Kommunikation und über das Internet



Business-to-Business-Communication

Stand: 23.01.2004

*jwConsulting GmbH
Caspar-David-Friedrichstr. 7
69190 Walldorf*

1. Was heißt *Business-to-Business*?

Business-to-Business

Als Business-to-Business, kurz B2B, bezeichnet man die Ausprägung von geschäftlichen Unternehmensbeziehungen innerhalb des Electronic Commerce (E-Commerce), die weitestgehend über das Medium Internet erfolgen. Dabei ist B2B der umsatzstärkste Bereich des E-Commerce.

2. Wozu *Business-to-Business*?

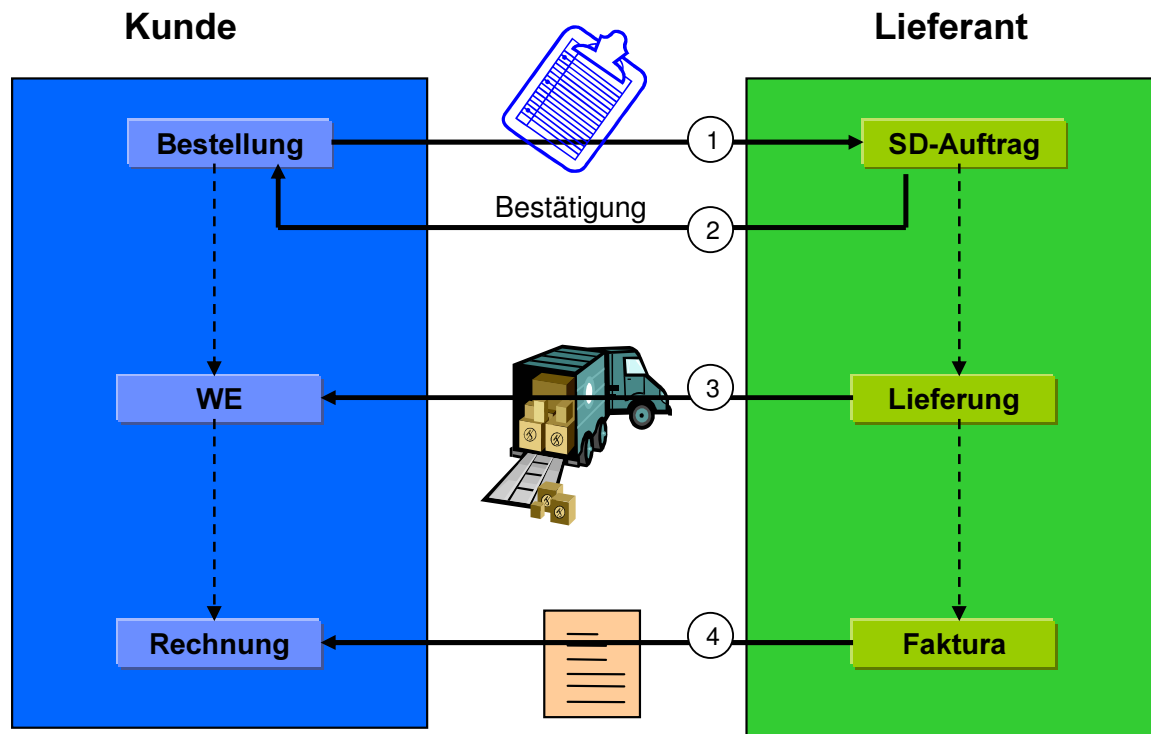
Business-to-Business

Das Internet hat sich innerhalb weniger Jahre zu einem eigenen Wirtschaftszweig entwickelt, in dem Milliardenbeträge umgesetzt werden. Es durchdringt in einem rasanten Tempo unser gesamtes Geschäftsleben.

Angesichts dieser Entwicklung ist die Einbeziehung des Internets und der damit möglichen Optimierung durch B2B-Kommunikation für Unternehmen nicht nur ratsam, sondern auch unabdingbar.

3. B2B Praxisbeispiel

Anhand eines einfachen Beispiels soll verdeutlicht werden, wie B2B in der Praxis angewendet werden kann.



- (1) Der Kunde bestellt beim Lieferanten Produkte oder Dienstleistungen. Die Bestellung wird als elektronisches Dokument übertragen. Im Lieferantensystem wird automatisch ein Auftrag angelegt. Es werden Verfügbarkeit, Termine etc. geprüft.
- (2) Die Bestellung wird durch ein elektronisches Dokument bestätigt.
- (3) Die Ware wird geliefert. Gegebenenfalls können Menge und Termine im Vorhinein durch ein Lieferavis elektronisch übermittelt werden.
- (4) Nach der Lieferung wird die Rechnung ebenfalls durch ein elektronisches Dokument übertragen.

3.1. Vorteile durch B2B

- Fehler die durch manuelles Bearbeiten, wie etwa bei Bestellung per Telefon, Fax oder Email, entstehen werden eliminiert.
- Kosten werden durch die Reduzierung der manuellen Bearbeitung auf Kunden- und Lieferantenseite gesenkt.
- Der gesamte Geschäftsprozess wird enorm beschleunigt.
- Es kann eine 24h Verfügbarkeit realisiert werden.
- Lagerhaltungskosten können gesenkt werden.

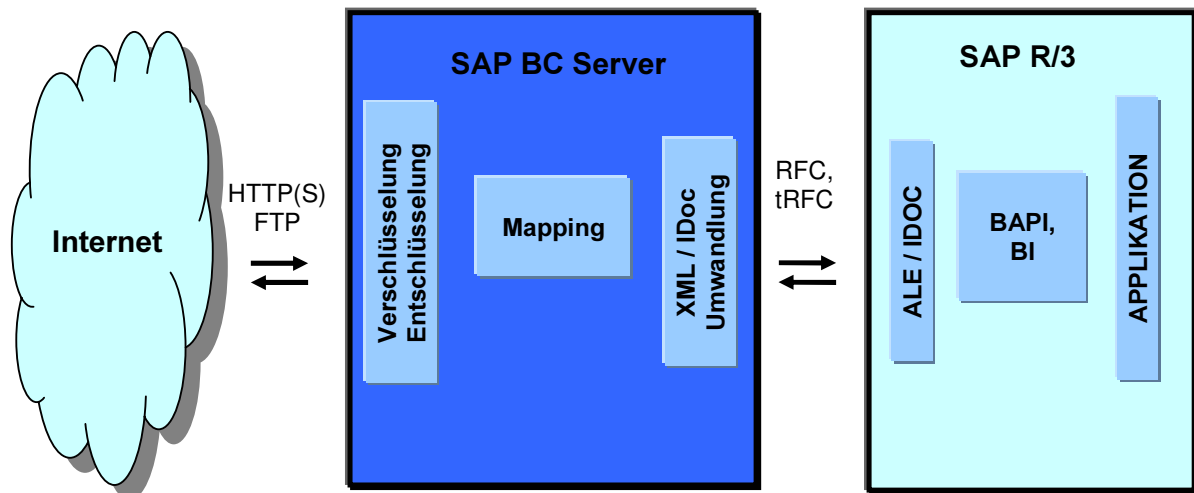
3.2. Nutzung von weltweit offenen Standards

Die Geschäftsdokumente werden in der Sprache XML (Extensible Markup Language) beschrieben. XML ist eine standardisierte, herstellerunabhängige und benutzerdefinierbare Dokumentensprache, die sich weltweit durchgesetzt hat.

XML gibt allerdings nur die Struktur und nicht die Semantik vor. Die Bedeutung der einzelnen XML-Tags wird durch weitere Standards wie z.B. openTrans™ und BMEcat™ definiert. Das openTrans stellt standardisierte Geschäftsdokumente zur Verfügung, wie Auftrag, Lieferschein, Rechnung etc., die zwischen Geschäftspartnern und elektronischen Marktplätzen ausgetauscht werden. BMEcat ist für den elektronischen Austausch von Produktdaten zwischen Lieferanten und zu beschaffenden Organisationen entwickelt worden. BMEcat und openTrans wurden vom Bundesverband für Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. herausgegeben.

3.3. Sichere Übertragungswege

Bei der Übermittlung der Geschäftsdokumente verwendet die jwConsulting GmbH bewährte und sichere Techniken, die gerade im SAP-Umfeld eine sehr wichtige Rolle spielen. Als ein Beispiel sei hier die Nutzung des SAP Business Connectors aufgeführt.

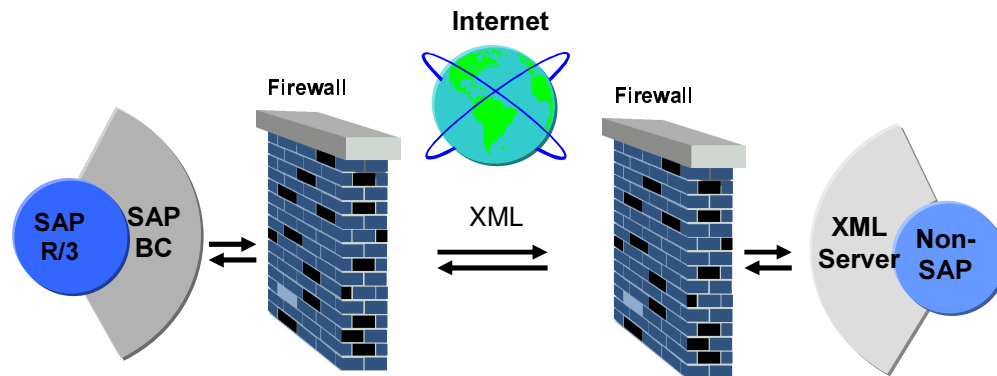


Aus der SAP-Applikation (beispielsweise Bestellung im Modul MM) werden Daten extrahiert, in ein IDoc (Intermediate Document) umgewandelt und mittels ALE (Application Link Enabling) zum SAP Business Connector übertragen.

Im Business Connector werden die Daten in ein XML umgewandelt. Abhängig vom Empfänger wird das XML entsprechend strukturiert. Dieses XML wird verschlüsselt (mit 128 bzw. 256 bit) und über das Internet an den Empfänger übertragen.

Der Empfang eines Dokuments läuft analog, nur in umgekehrter Richtung. Im SAP werden die Daten mittels BAPI (Business Application Programming Interface) oder Batch Input in der jeweiligen Applikation verbucht (z.B. Bestellbestätigung).

Statt des SAP Business Connectors kann natürlich auch ein anderes Serverprogramm die Funktionen übernehmen. Da die Daten als XML übertragen werden, muss das Partnersystem nicht zwangsläufig SAP sein. Es muss lediglich einen Adapter geben, der die XML-Strukturen in die Strukturen des Back End Systems transformiert.



4. Datenmapping

Bei der B2B Kommunikation ist es notwendig, dass sich die Partnersysteme auf bestimmte Begriffe einigen. Es muss zum Beispiel der Artikelnummer des Kunden die Artikelnummer des Lieferanten zugeordnet werden. Für dieses Datenmapping gibt es eine Vielzahl von Möglichkeiten:

- Nutzung von Katalogen (z.B. ABDA, BMEcat)
- Direkte Verknüpfung mit dem eigenen Materialstamm
- PZN (Pharma Zentral Nummer im Pharmaziebereich)
- EAN (Europäische Artikel Nummer)

4.1. Produktdatenkataloge

BMEcat und ABDA sind Beispiele für branchenspezifische Kataloge.

Im Bereich Pharmazie findet vorwiegend der ABDA-Katalog Verwendung und sei hier beispielhaft herausgegriffen. In diesem Katalog sind Daten zu ca. 300.000 deutschen und ausländischen Arzneimitteln enthalten. Zu den Produktdaten gehören u.a.:

- Pharmazentralnummer (packungs- und lieferantenabhängig)
- Handelsname
- Wirkstoff, Dosierung, Darreichungsform
- Packungsbeilage
- Preis
- Lieferanteninformationen (incl. Adresse, Telefon, Email usw.)

Durch den Einsatz von Katalogen werden maschinelle Bestellungen vereinfacht, da sie alle Produkt und Lieferanteninformationen enthalten. Sie erleichtern die Suche nach bestimmten Produkten z.B. über Barcode oder andere Verfahren. Durch Kataloge sind Substitutionen auf gelistete Artikel nach entsprechenden Regeln (wie z.B. Wirkstoff, Dosierung, Darreichungsform) möglich. Der SAP/R3 Materialstamm kann erheblich reduziert und somit die Kosten für die Pflege gesenkt werden.

5. Zusammenspiel mit weiteren **jw**Produkten

B2B Kommunikationen wurden durch **jw**Consulting in einer Vielzahl von Projekten erfolgreich umgesetzt. Diese Technologie ergänzt sich in hervorragender Weise mit weiteren jwProdukten, wie z.B.:

- **jw**Wirtschaftsabteilung™
- **jweb**Stationsanforderung Wirtschaftsgüter™
- **jw**Apotheke™
- **jweb**Stationsanforderung Arzneimittel™
- **jweb**Auftragslabor™

6. Fazit

Die Firma **jw**Consulting GmbH hat langjährige Erfahrung in der Integration von Produktdaten und der Synchronisation von Materialstämmen und Produktdaten zwischen R/3 und Webserver. B2B wurde in vielfältigster Weise eingesetzt.

Es hat sich gezeigt, dass durch den Einsatz von B2B die Geschäftsprozesse gestrafft und die Kosten gesenkt werden konnten (z.B. durch Reduzierung der manuellen Bearbeitung, Verringerung der Eingabefehler und durch Erreichen einer 24h Verfügbarkeit). Die Abwicklungen sind transparenter und können leichter gesteuert werden.

jwConsulting zeichnet sich besonders durch professionelle Beratung, Know How und Projektarbeit in der Chemie, Pharmazie und Medizin aus.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

URL : <http://www.jwconsulting.de>

Email: g.kolus@jwconsulting.de

Tel.: 09170 947310 (Herr Kolus).

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|---|
| 1. Was heißt Business-to-Business? | 2 |
| 2. Wozu Business-to-Business? | 2 |
| 3. B2B Praxisbeispiel | 3 |
| 3.1 Vorteile durch B2B | 3 |
| 3.2 Nutzung von weltweit offenen Standards | 4 |
| 3.3 Sichere Übertragungswege | 4 |
| 4. Datenmapping | 5 |
| 4.1 Produktdatenkataloge | 5 |
| 5. Zusammenspiel mit weiteren jwProdukten | 6 |
| 6. Fazit | 6 |

BMEcat und openTrans sind eingetragene Warenzeichen des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.

SAP, SAP R/3 sind eingetragenen Markenzeichen oder Markenzeichen der Firma SAP AG. jwConsulting ist unabhängig von SAP AG.

jwWirtschaftsabteilung, jwebStationsanforderung Wirtschaftsgüter, jwApotheke, jwebStationsanforderung Arzneimittel und jwebAuftragslabor sind eingetragene Markenzeichen oder Markenzeichen der Firma jwConsulting GmbH.