

Ralf Wölfle, Leiter Kompetenzzentrum IT-Management FHBB/IAB

E-BUSINESS: ALLTAG

INTERVIEW: ROSMARIE GERBER

«E-Business ist nicht mehr elitär. E-Business ist Alltag», sagt Ralf Wölfle. «Grossunternehmen sparen bei der elektronischen Rechnungskontrolle, die Rechnungssteller können ihre Effizienz nicht nennenswert steigern.»

Rosmarie Gerber: Herr Wölfle, der E-Business-Hype ist vorbei und Ihr Institut ruft die Entscheidungsträger und Entscheidungsträgerinnen zum experience Event. Nehmen wir das als Demonstration antizyklischen Verhaltens?

Ralf Wölfle: Der Hype ist tatsächlich vorbei und ich gebe gerne zu, die Leute sind wie besessen in

diesen Markt eingestiegen. Das ist seit einigen Jahren vorbei. Antizyklisch könnte aber auch besagen, dass der Markt derzeit von konjunkturellen Höhen und Tiefen bestimmt wird. Das ist nicht so. Heute wird ökonomisch mit diesem Thema umgegangen. Die Firmen überlegen sich präzise, welchen Nutzen kann mir welches E-Business-Instrument bringen. Sie entwickeln Konzepte, machen eine Kalkulation und was sich rechnet wird realisiert.

Sprechen Sie nun über eine innovative Elite oder über die Mehrheit der Firmen in der Schweiz?

Nein, E-Business ist nicht mehr elitär. Das wird jetzt langsam zum Allgemeingut. Aber der Erfahrungshintergrund des E-Business ist nicht endlos. Wer jetzt investiert, zeigt Innovationsbereitschaft und Mut, das ist verbunden mit der Wahl eines eigenen Weges. Das zeichnet die Akteure vor den Firmen aus, die abwarten. Aber es sind längst keine Pioniere mehr.

Und wie werden die Zögerer bestraft?

Es ist klug abzuwarten, wenn man Risiken vermeiden kann. Es ist allerdings unklug abzuwarten, wenn man Entwicklungen in einem Markt verpasst. Neue Formen der Gestaltung von Geschäftsprozessen verändern Märkte. Das ist immer auch eine Chance.

Eine sehr diplomatische Antwort. Kann man Integrationsprozesse heute so übernehmen, dass sie mit Sicherheit markttauglich sind?

Ihre Frage ist sehr abstrakt. Wer auf einen elektronischen Marktplatz setzt, der geht heute hohe Risiken ein. In wenigen Branchen sind Marktplätze wirklich etabliert. Möchte man dagegen einen standardisierten Geschäftsprozess wie die elektronische Rechnung

integrieren, kann man davon ausgehen, dass die Risiken und Chancen kalkulierbar sind. Viele grosse Rechnungsempfänger treiben diesen Prozess voran. Der elektro-

E-Business löst auch bei KMU Investitionen in Milliardenhöhe aus.

nische Rechnungsaustausch wird in fünf Jahren Alltag sein.

Coop will innerhalb von zwei Jahren einen Grossteil seiner Rechnungen elektronisch erhalten. Wird das funktionieren?

Viele Firmen investieren vorweg

in die elektronische Rechnungsstellung. Sie zeichnet sich durch ein grosses Volumen aus. Die Rechnung ist vom Inhalt her klar definiert, die rechtlichen Rahmenbedingungen stehen mit dem Inkrafttreten des Gesetzes über die elektronische Signatur. Drei Dienstleister sind in der Lage, die inhaltlichen und rechtlichen Anforderungen umzusetzen.

Wer genau?

Swisscom-IT-Services, PayNet und PostFinance.

Welche Folgen hat diese Innovation für Zulieferer, die in den meisten Fällen kleine und mittlere Betriebe sein werden?

Wir haben die Schlagzeile mit



Ralf Wölfle, Leiter Kompetenzzentrum IT-Management & E-Business an der Fachhochschule beider Basel, Institut für angewandte Betriebsökonomie

Coop gelesen. Es hätten auch andere Grossunternehmen genannt werden können. Grossunternehmen haben ein Interesse, häufig auftretende manuelle Prozesse durch elektronische zu ersetzen. Die Rechnungskontrolle gehört dazu, Rechnungsempfänger sparen hier Prozesskosten ein. Die Rechnungssteller können dagegen mit dem elektronischen Rechnungsaustausch ihre Effizienz nicht nennenswert steigern. Das Verhältnis ist in diesem Fall unausgewogen.

Das heisst, KMU müssen zusätzlichen Aufwand, zusätzliche Kosten in Kauf nehmen.

Ja. Die Rechnungssteller müssen eingespielte Geschäftsprozesse ändern und zunächst einen Umstellungsaufwand bewältigen.

Sie sagen «zunächst». Was kommt dazu?

Wenn sich die Zulieferer sperren würden, könnte das die Effizienz der ganzen Branche mindern. Wenn eine Branche auf Effizienzsteigerungen verzichtet, wird sie anfällig für Neueindringlinge im Markt. Im Einzelhandel wären das beispielsweise Aldi und Lidl, die stark auf effiziente Geschäftsprozesse setzen. Demnach müssen also auch die Zulieferer von Coop ein Interesse am elektronischen Rechnungsaustausch haben.

Also haben KMU keine andere Wahl, als einzusteigen?

Bei Integrationsprojekten ist oft ein gewisser Druck im Spiel. Es ist üblich, dass der Stärkere im Markt seine Wünsche anmeldet. Ich denke vor dreissig Jahren mussten sich KMU überlegen, ob sich die Anschaffung eines Faxgerätes rechnet. Wir sprechen über eine Entwicklung, der man sich einfach stellen muss.

Und wer drei grosse Betriebe beliefert, muss sich auf drei Systeme einlassen?

Zum jetzigen Zeitpunkt ist zu befürchten, dass der Zulieferer drei unterschiedlichen Anforderungen gerecht werden muss, die er nicht über eine Schnittstelle erfüllen kann. Unsere Initiative swiss Digin versucht, hier mehr Einheitlichkeit zu schaffen. Auch die Anbieter behaupten, ihre Systeme untereinander kompatibel machen zu wollen. Bislang ist das noch nicht der Fall. Hier ist etwas Druck der Rechnungssteller und Rechnungsempfänger gefragt, damit die Entwicklung beschleunigt wird.

Die angestrebte Vernetzung von Geschäftsprozessen wird erneute Investitionen auslösen. Können Sie für den helvetischen Markt einen Betrag nennen?

Die Rechnungssteller müssen Geschäftsprozesse ändern und zunächst einen Umstellungsaufwand bewältigen.

Richtig. Software muss in kürzeren Intervallen aktualisiert oder ausgetauscht werden.

Richtig. Software muss in kürzeren Intervallen aktualisiert oder ausgetauscht werden.

Also massive Kosten. Können Sie die beziffern?

Schweizer KMU beziehen im Jahr für zwei Milliarden Franken Business Software, wie wir über eine Marktstudie ermittelt haben. Ich kann keine Summe nennen, aber ein erheblicher Anteil daran ist auf

Bedürfnisse der Daten- und Prozessintegration zurückzuführen. E-Business löst auch bei KMU Investitionen in Milliardenhöhe aus.

Damit dürfte die Existenz Ihres Institutes auf längere Zeit gesichert sein.

Wir verkaufen keine Business-Software. Wir sind lediglich ein Mittler und versuchen, Orientierung zu schaffen.

Viel Bescheidenheit. Innerhalb der Schweiz hat Ihr Institut

Neue Formen der Gestaltung von Geschäftsprozessen verändern Märkte. Das ist auch eine Chance.

sicher Leitfunktionen im Markt. Können Sie Ihre Tätigkeit kurz umschreiben?

Wir tragen dazu bei, dass am Schweizer Markt das Know how verfügbar wird, um E-Business in den Unternehmen einzuführen und auch tatsächlich zu profitieren. Wir sind in der Schweizer Hochschullandschaft das Institut, das sich am konkretesten auf diese Thematik fokussiert hat. Wir sind nicht die einzigen, aber sicher relevant.

Zurück zu Ihrem Event im September. Welche Botschaft nimmt der Fachmann, die Fachfrau eines KMU nach diesem Tag in Basel nach Hause.

Die Botschaft ist: Geschäftsprozesse können über die Grenzen der eigenen Organisation hinaus integriert werden. Daraus resultieren Nutzenpotenziale, die wir an konkreten Beispielen demonstrieren werden. Damit unterstreichen wir den Stellenwert, den Informations- und Kommunikationstechnologie im unternehmerischen Gestaltungsprozess einnehmen.

INTEGRIERTE GESCHÄFTSPROZESSE MIT BUSINESS SOFTWARE: 20. SEPTEMBER 2005 IN BASEL



Veranstalterin: Fachhochschule beider Basel FHBB, Basel
 Weitere Informationen und Online-Anmeldung unter: www.experience2005.fhbb.ch

09:30 Uhr Begrüssung und Keynote

ERP-basierte E-Shops

Die Verschmelzung von Business Software und E-Commerce.

10:15 Uhr Session 1

- Waser Bürocenter AG/Polynorm Software AG E-Shop für den professionellen Einkäufer von Büromaterial mit individueller Unterstützung der Systeme des Einkäufers (Buy-Side).
- Geschenkidee.ch/insign E-Shop für die Hilfe bei der Suche nach Geschenkideen inkl. Geburtstagserinnerungen, Lifestyle etc.

Supply Chain Management

Integrierte Logistikprozesse im Lebensmittelhandel.

10:15 Uhr Session 2

- Fresh und Frozen Food AG/Abacus Research AG B2B-Integration im Lebensmittelhandel, u.a. mit Migros und Coop. Austausch einer grossen Anzahl von Geschäftsdokumenten zwischen den beteiligten ERP-Systemen.
- Pasta Premium AG/Informing AG Unterstützung unterschiedlicher Logistikprozesse für die Kundensegmente Grossverteiler und Gastro/Einzelhandel. Outsourcing der Feinkommissionierung.

12:00 Uhr Networking Lunch

Logistiknetzwerke und Plattformen

Elektronische Koordination und Integration von zwischenbetrieblichen Prozessen.

13:15 Uhr Session 3

- Novarei AG/Ramco Systems Ltd. Materialwirtschaft- und Logistik-Komplettdienstleistung für Krankenhäuser.
- fenaco/BISON Schweiz AG Der Agrar- und Lebensmittelkonzern wickelt konzern-eigene und externe Logistikprozesse über ein elektronisches Liefernetzwerk ab.

Integriertes Service-Management

Elektronische Unterstützung von Service-Prozessen im Maschinen- und Anlagenbau.

13:15 Uhr Session 4

- Bystronic Maschinen AG/itelligence AG Betriebszuverlässigkeit von Fertigungsanlagen durch professionelles Service-Management mit schneller Ersatzteilversorgung.
- Sixmadun AG/syflex ag Mobile Servicelösung für 150 Mitarbeiter im Kundendienst für Heizungsanlagen.

15:30 Uhr Zusammenfassung

