

Münchener Kreis - Fachkonferenz

Web Services – Bausteine für das e-Business Optimierung des Einkaufsprozesses im Versandhaushandel durch Web Services

München, 27. Februar 2002



Inhaltsverzeichnis

- Die Otto-Handelsgruppe
- Die B2B-Projekte
- Entwicklung einer Doppelstrategie
- Rollout der eigenen Plattform
- Einsatz sinnvoller Web-Services
- Fazit

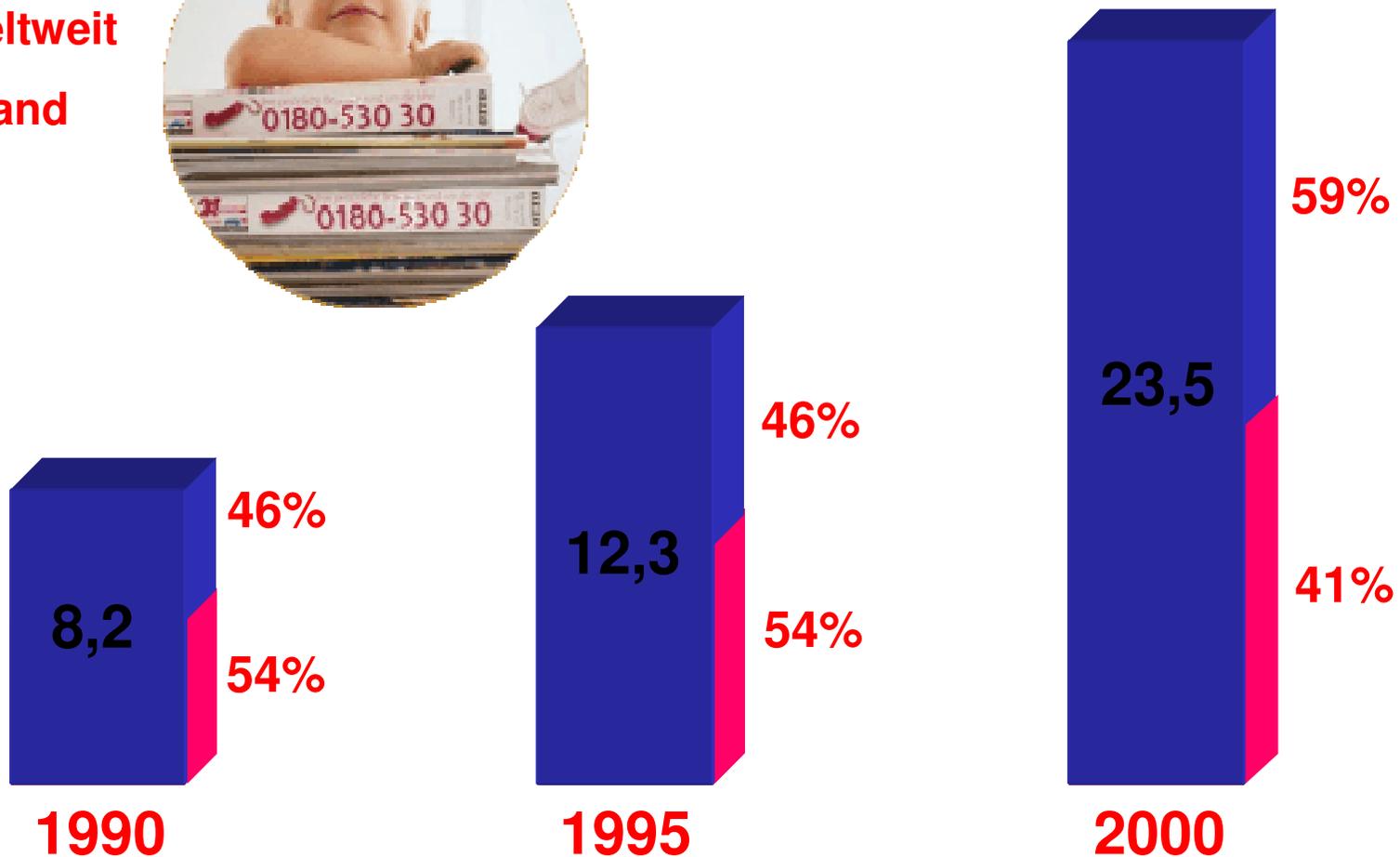


Die Umsätze der Otto Gruppe in Mrd €

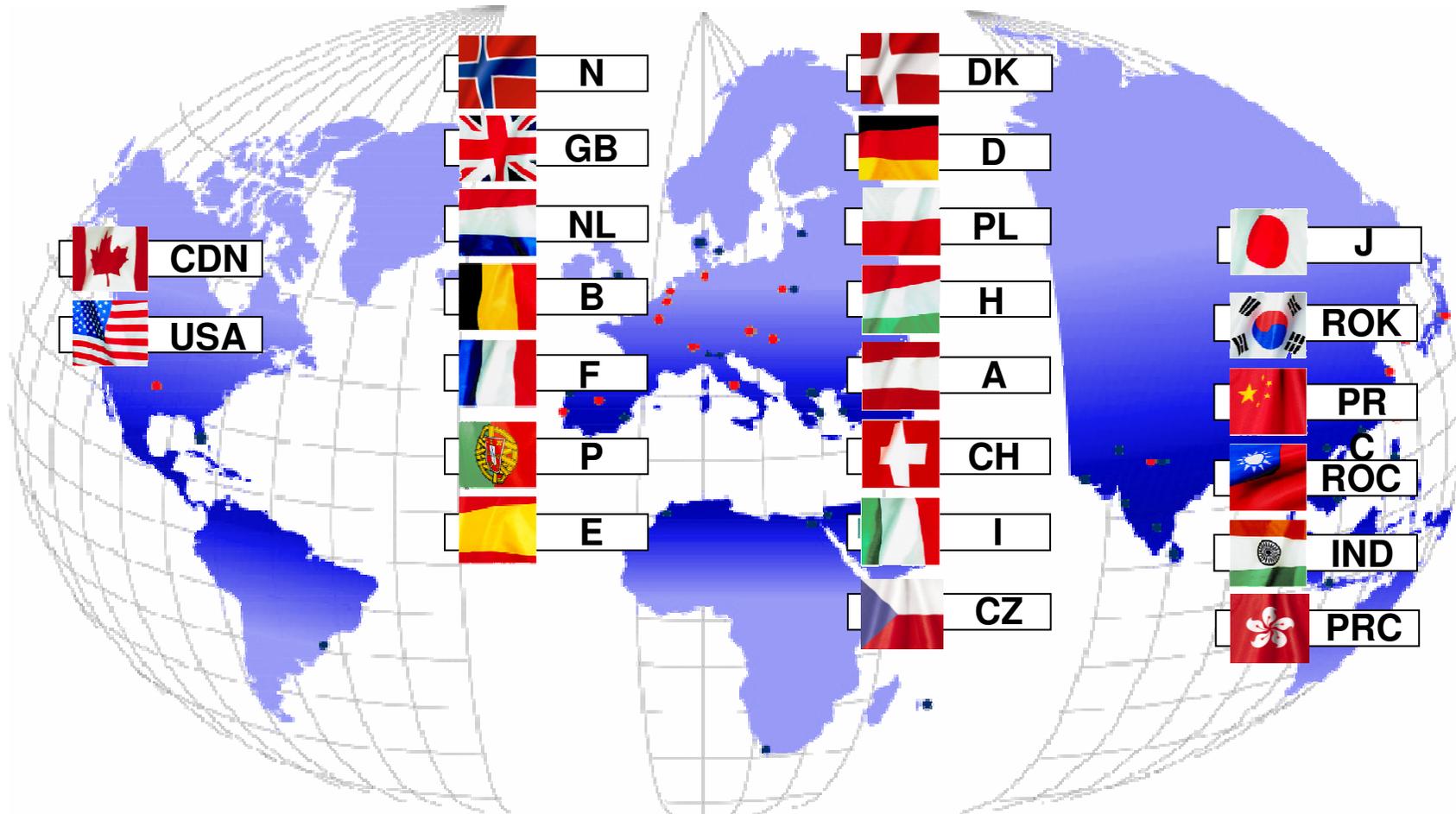


Weltweit

Inland

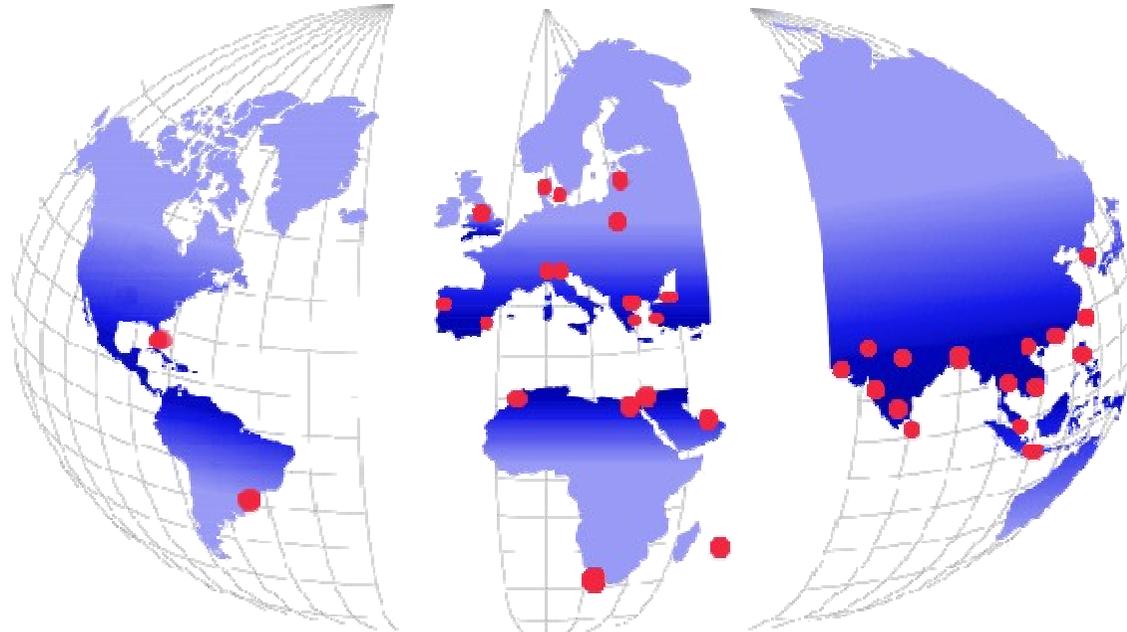


Otto ist in 23 Ländern mit 90 Unternehmen aktiv



Otto hat eine weltweite Einkaufsorganisation

**Alicante, Athen,
Bangalore,
Bangkok,
Blumenau,
Bombay,
Bukarest,
Casablanca,
Colombo,
Delhi, Dhaka,
Dubai, Hanoi,
Herning,
Ho Chi Minh Stadt,
Hongkong,
Istanbul, Izmir,
Jakarta, Kapstadt,**



**Karachi,
Kopenhagen,
London,
Mailand,
Manila,**

**Mauritius,
Miami,
Porto, Riga,
Seoul,
Singapur,**

**Taipeh,
Tel Aviv,
Thessaloniki,
Verona,
Warschau**

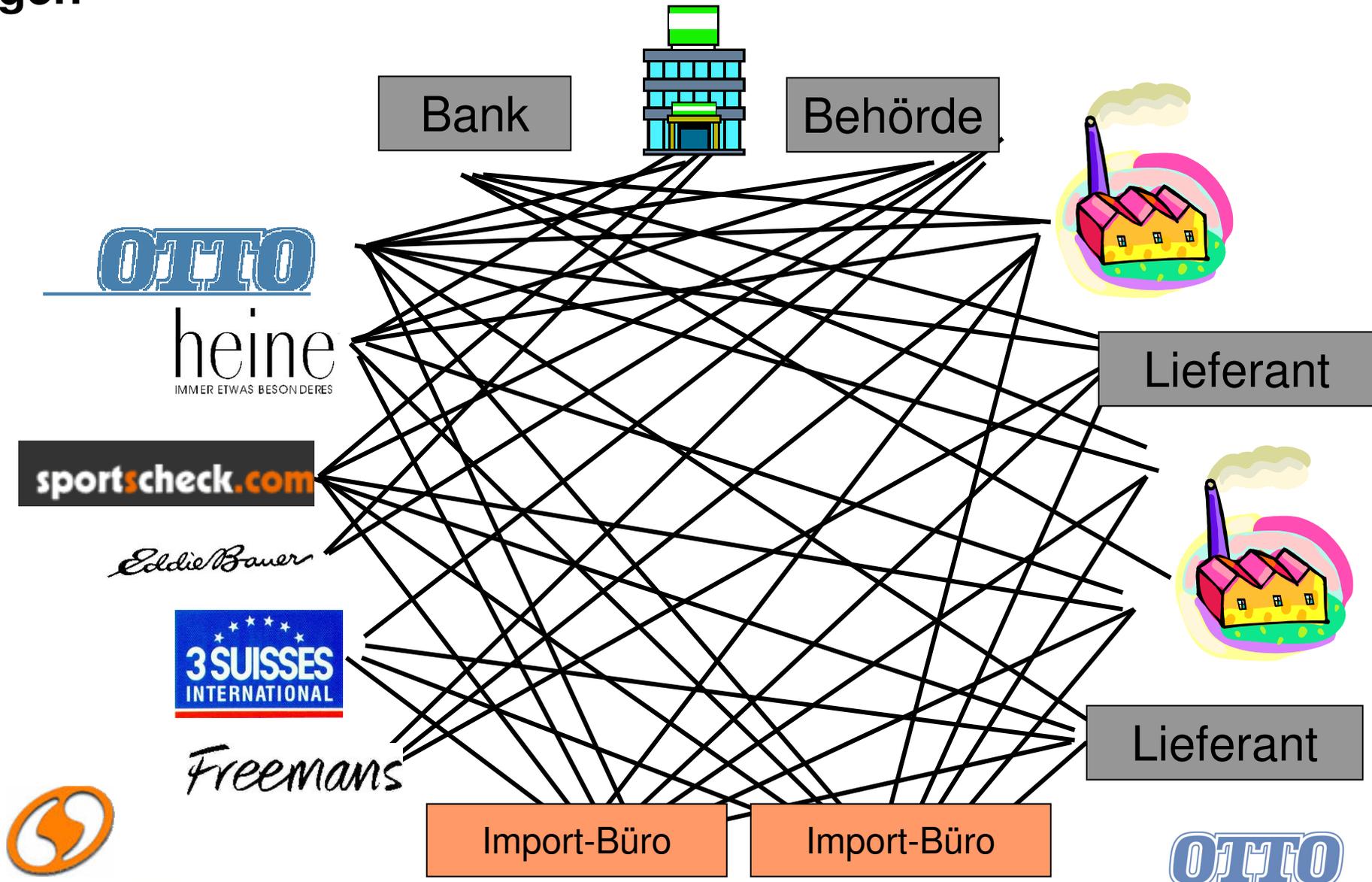


Inhaltsverzeichnis

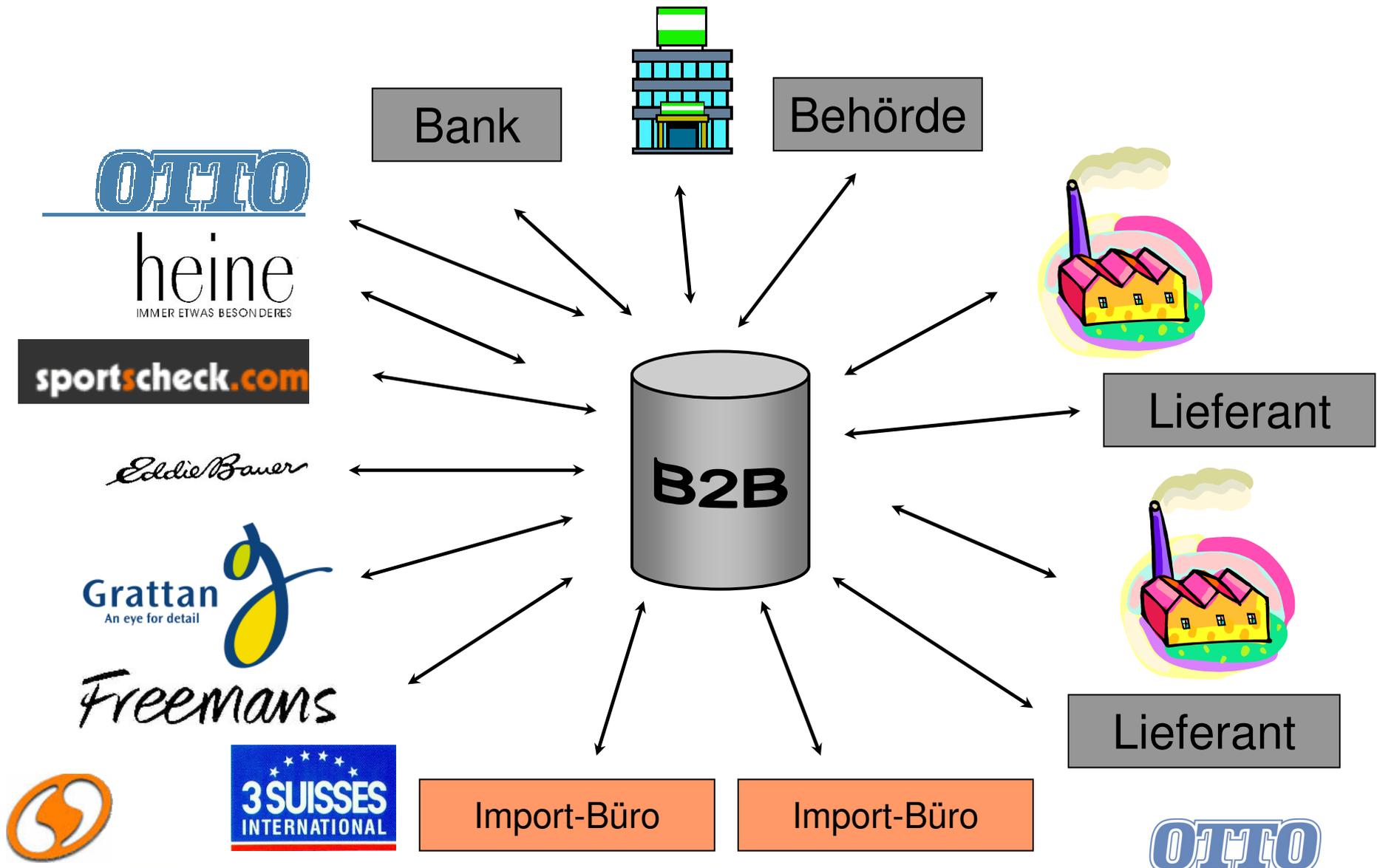
- Die Otto-Handelsgruppe
- **Die B2B-Projekte**
- Entwicklung einer Doppelstrategie
- Rollout der eigenen Plattform
- Einsatz sinnvoller Web-Services
- Fazit



Die Geschäftsprozesse sind bisher zumeist n : m Beziehungen

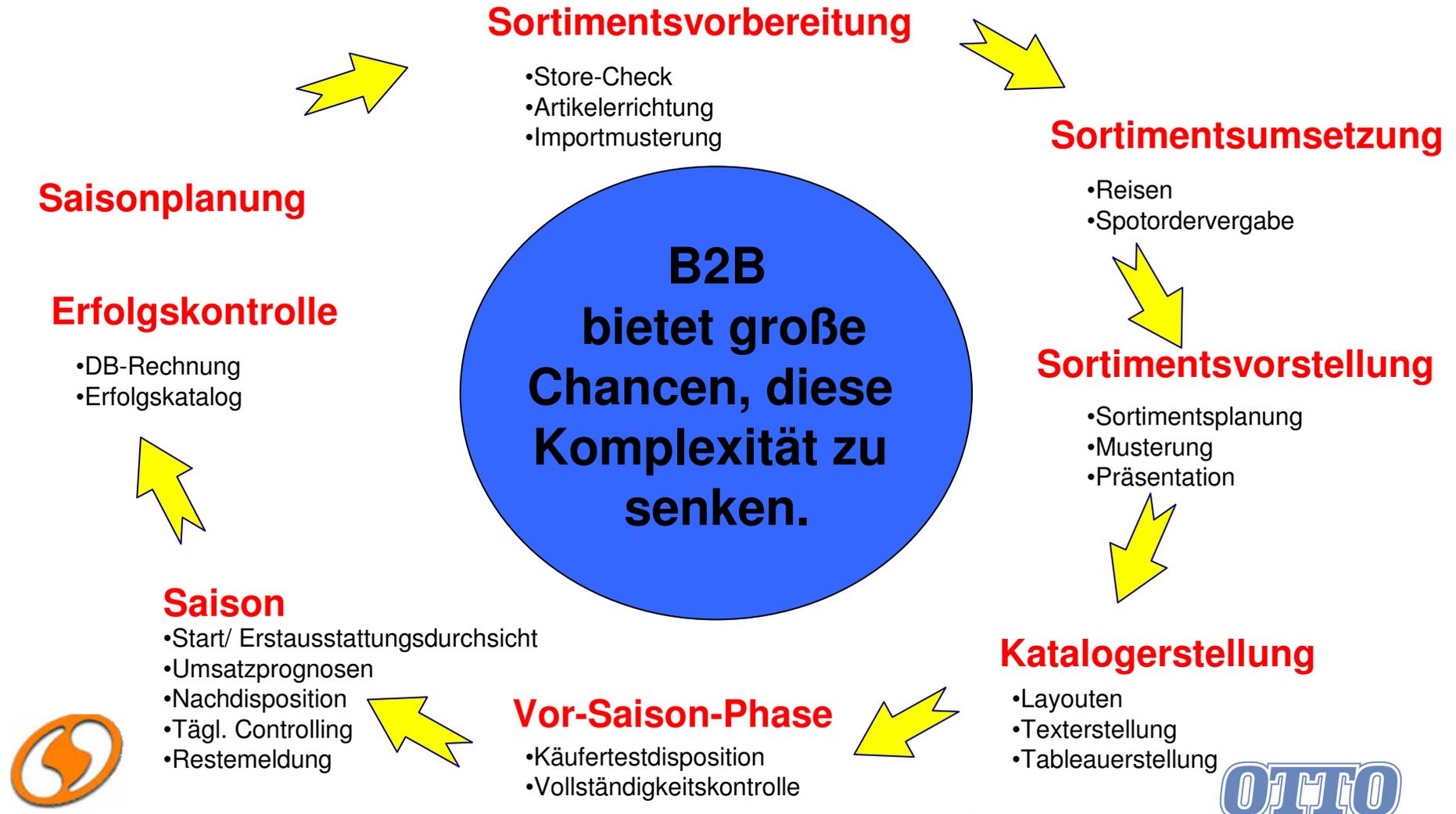


B2B verknüpft künftig zentral die Geschäftsprozesse



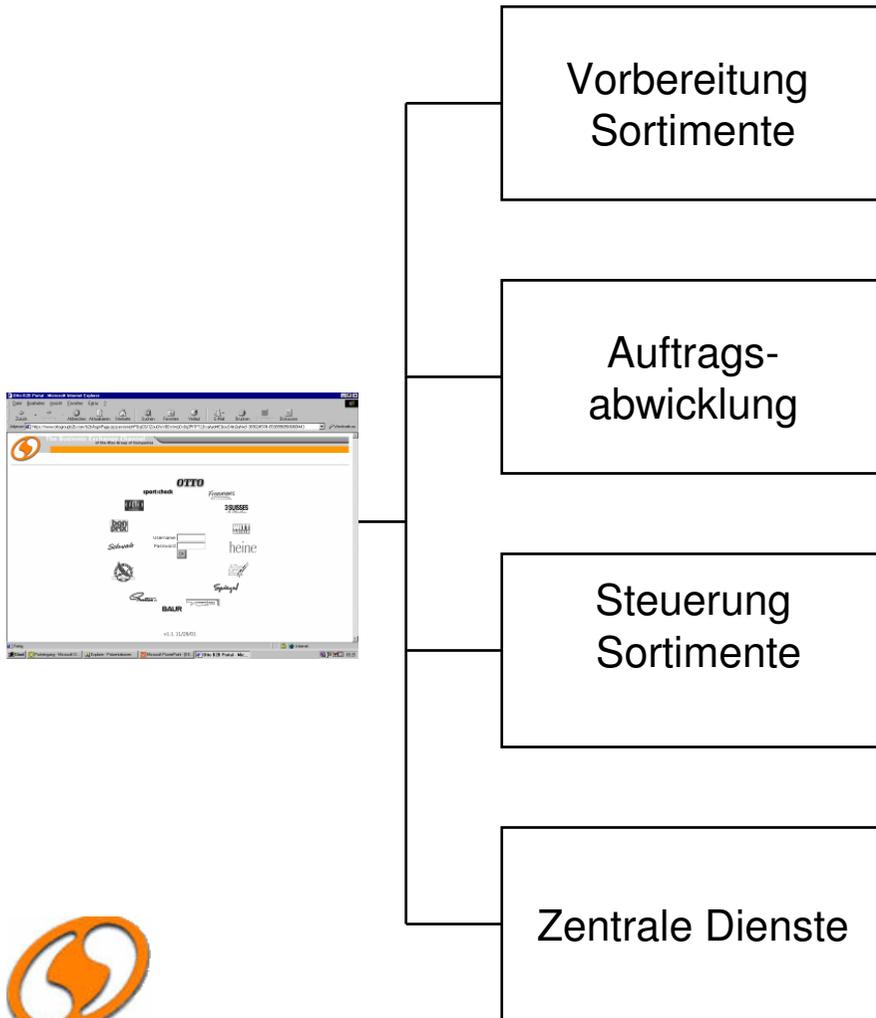
Der Versandhandel hat Erfahrungen mit Prozessketten in einem sehr komplexen Saisonverlauf

Prozesskette im Einkauf



Aus der Prozesskette wurde ein konzernweites B2B-Projekt mit mehreren Einzelprojekten aufgesetzt

Projektübersicht



- Artikelerrichtung durch Lieferanten
- EAN-Nummern Erfassung
- Unterstützung B2C-Geschäft
- Anfragen und Auktionen
- Elektronische Kataloge

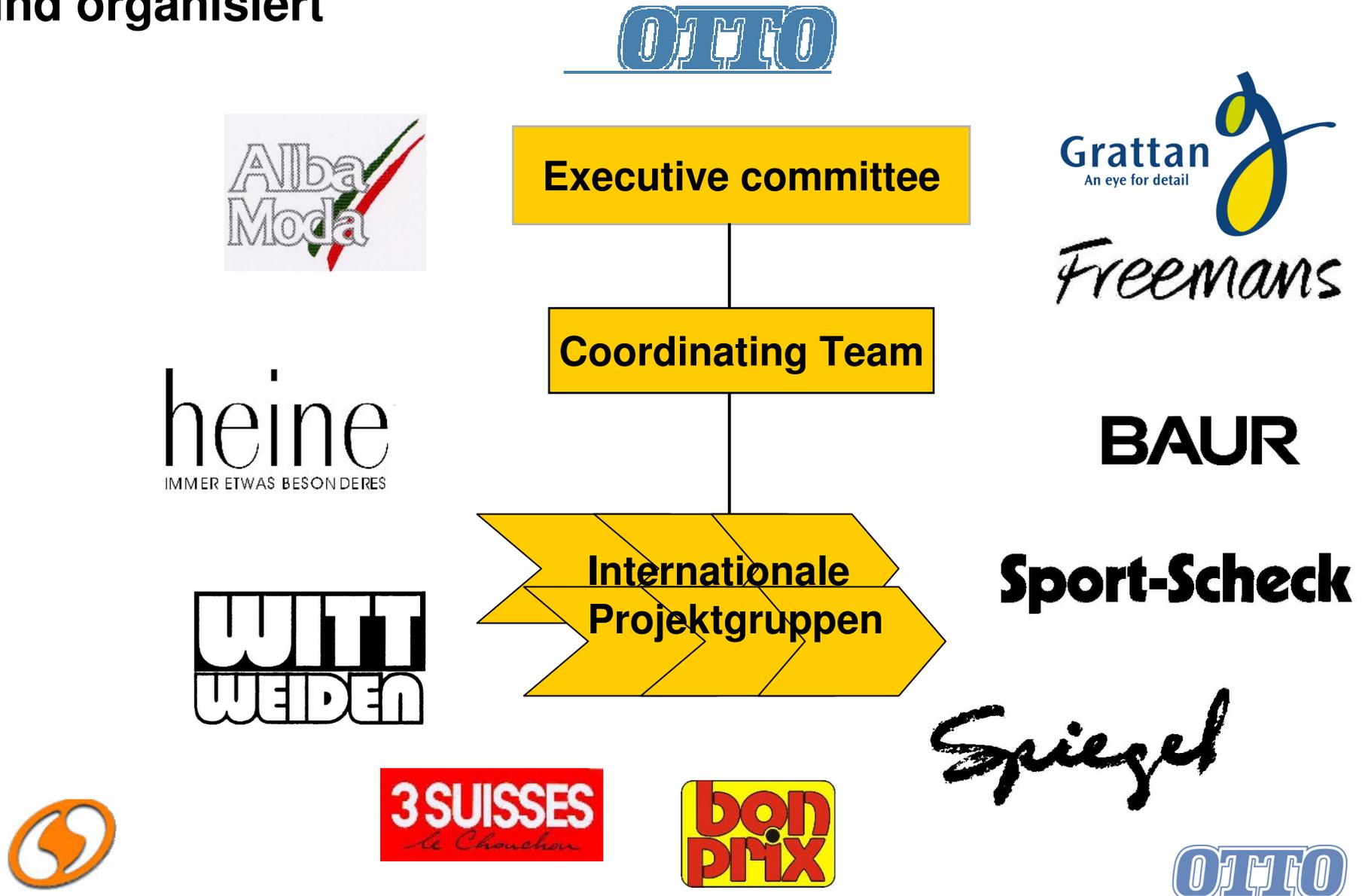
- Auftragsanfragen/Spotorder
- Platzierung und Bestätigung
- Auftragstracking
- Packliste/Lieferschein
- Rechnung

- Bereitstellung von Qualitätsdaten
- Bereitstellung von Dispositionsdaten
- CPFR (Tools zur gemeinsamen Planung)

- Aufbau und Betrieb eines Servers
- Zugriffs- und Datensicherheit
- Informationsseiten für Lieferanten



Von Beginn an wurde das B2B-Projekt international etabliert und organisiert



Inhaltsverzeichnis

- Die Otto-Handelsgruppe
- Die B2B-Projekte
- **Entwicklung einer Doppelstrategie**
- Rollout der eigenen Plattform
- Einsatz sinnvoller Web-Services
- Fazit



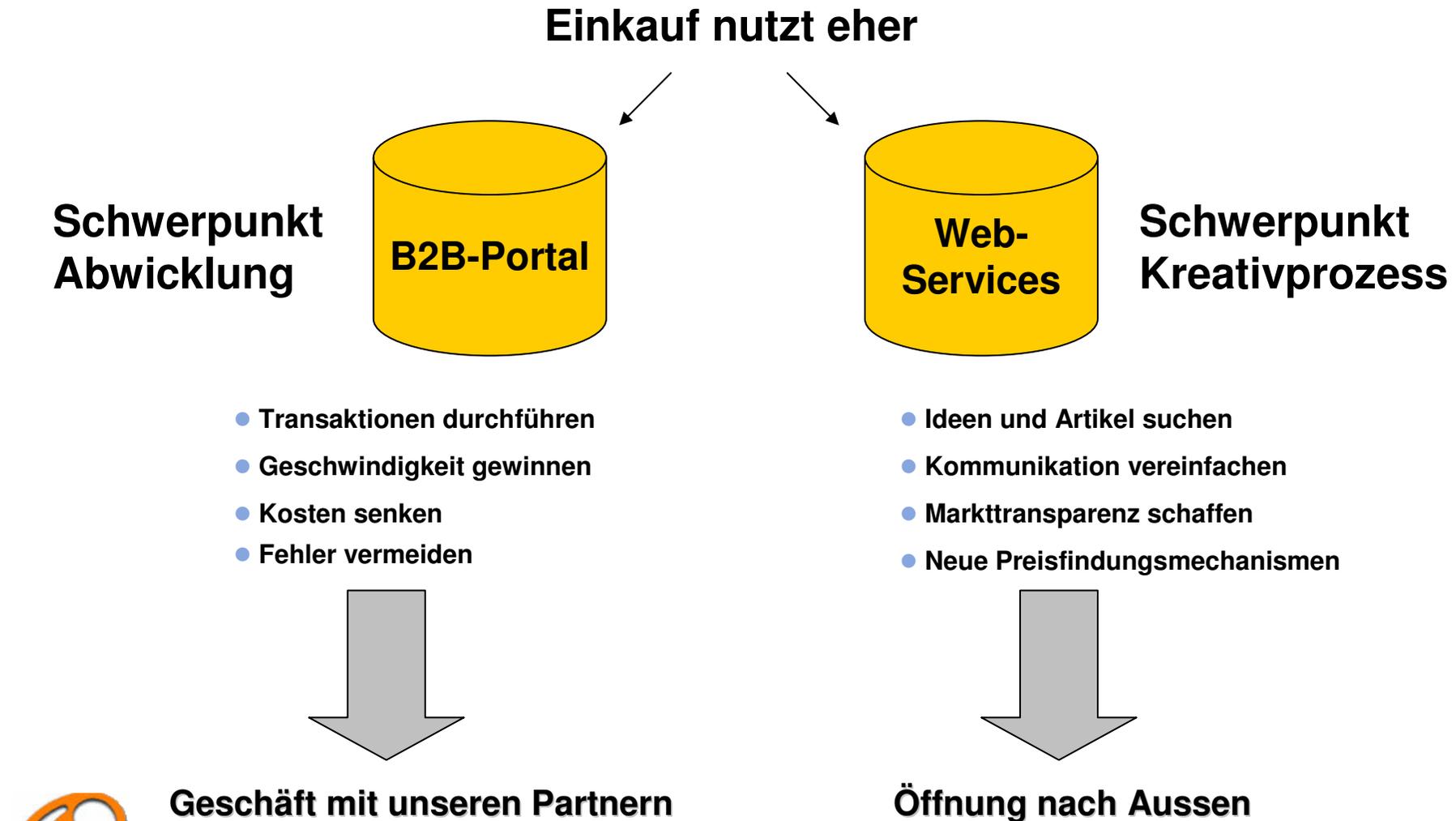
Die Doppelstrategie beinhaltet neben der Entwicklung eines eigenen B2B-Portals die Ergänzung durch Web-Services

- **Web-Services durch externe Marktplätze (WWRE)**
 - Ein externer Marktplatz ist zunächst weniger für Transaktionen mit bekannten Partnern geeignet.
 - Informationen sind von externen Marktplätzen oft schwer zu bekommen.
 - Nötige Produkte und Datenstandards sind oft noch in der Entwicklung.
- **Web-Services durch externe Dienstleister**
 - Der Markt bietet ein breitgefächertes Angebot an Lösungen an.
 - Zu lösende Probleme sind fast immer die fehlende ERP-Anbindung und der oft zu große Funktionsumfang, der zu Akzeptanzproblemen führt.
 - Die direkte Nutzung durch den Einkauf ist damit oft nicht praktikabel, es sind zu große Hürden zu überwinden.

Um schnell Erfolge mit beiderseitigem Mehrwert zu erzielen, hat es sich als sinnvoll erwiesen, zunächst Projekte auf dem eigenen B2B-Portal vorzuziehen, parallel aber die Entwicklungen Externer zu verfolgen



Die Doppelstrategie ruht auf den Säulen B2B-Portal und Web-Services



Inhaltsverzeichnis

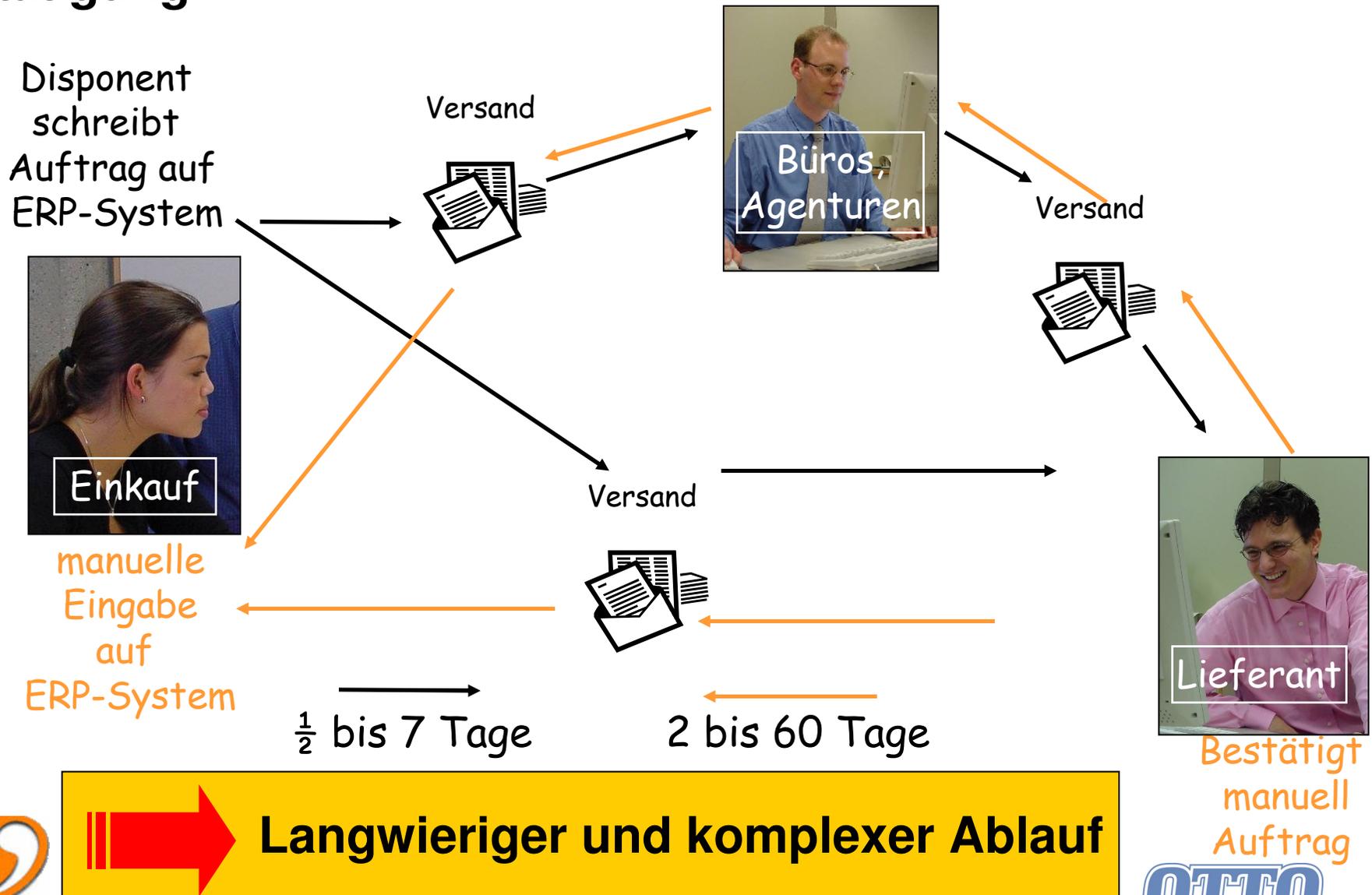
- Die Otto-Handelsgruppe
- Die B2B-Projekte
- Entwicklung einer Doppelstrategie
- **Rollout der eigenen Plattform**
- Einsatz sinnvoller Web-Services
- Fazit



Beispiel: Abwicklung Aufträge bietet eine lückenlose Auftrags- und Warenverfolgung



Beispiel: Bisheriger Ablauf für Auftragsplatzierung und Bestätigung



Beispiel: Neuer B2B Ablauf für Auftragsplatzierung und Bestätigung

Disponent schreibt Auftrag auf EK-Rechner



Büros,
Agenturen

sieht Auftrag



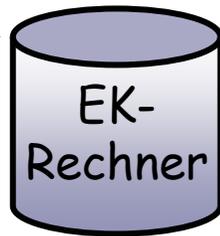
Lieferant



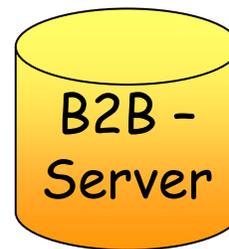
Einkauf

bearbeiten und bestätigen auf EK-Rechner

Zugriff
jederzeit



Übertragung
jede 1/2 Stunde
Übertragung
jede 1/2 Stunde



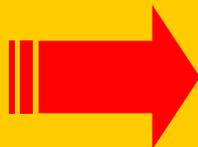
Zugriff
jederzeit

Zugriff
jederzeit

bestätigt per Mausklick den Auftrag (ggf. mit Änderungen)

1/2 Std. bis 1 Tag

1 Std. bis 3 Tage



Deutliche Beschleunigung erreicht



Von der Theorie zur Praxis, das B2B-Portal

Otto B2B Portal - Microsoft Internet Explorer

Adresse: <https://www.ottogroup.de/displayPurchaseOrderList.do>

The Business Exchange Channel
of the Otto Group of Companies

NEWS SEARCH COMMUNITY CONTACT HELP SITEMAP

order processing assortment preparation assortment controlling company information workstation

User : gustav.gans v 0.12 01/02/02

Purchase Order List

Home / Order Processing - Overview / Purchase Order List [logoff](#)

You have 90 unread data records in the purchase order list!

begin of list 1-10 | **11-20** next last

choose action for selected orders ... ok orders per side 10

all on this page

	no.	type	date of order	delivery date	quantity	supplier code	buyer			
<input type="checkbox"/>	✓ 15773	Auftrag	15/05/2001	10/07/2001	520 pieces	87612	OTTO 47.6	✓	→	☰
<input type="checkbox"/>	✓ 15728	Auftrag	02/05/2001	15/06/2001	380 pieces	87612	OTTO 47.6	✓	→	☰
<input type="checkbox"/>	✓ 22289	Auftrag	25/04/2001	31/05/2001	620 pieces	87612	OTTO 43.0	✓	→	☰
<input type="checkbox"/>	✓ 15722	Auftrag	19/04/2001	12/06/2001	1060 pieces	87612	OTTO 47.6	✓	→	☰
<input type="checkbox"/>	✓ 15700	Auftrag	09/04/2001	05/06/2001	880 pieces	87612	OTTO 47.6	✓	→	☰
<input type="checkbox"/>	✓ 15692	Auftrag	05/04/2001	25/05/2001	1490 pieces	87612	OTTO 47.0	✓	→	☰
<input type="checkbox"/>	✗ 15685	Auftrag	27/03/2001	15/05/2001	1430 pieces	87612	OTTO 47.6	✓	→	☰
<input type="checkbox"/>	✓ 22062	Auftrag	12/03/2001	04/05/2001	1370 pieces	87612	OTTO 43.2	✓	→	☰
<input type="checkbox"/>	✓ 22061	Auftrag	12/03/2001	27/04/2001	790 pieces	87612	OTTO 43.2	✓	→	☰
<input type="checkbox"/>	✓ 22039	Auftrag	07/03/2001	20/04/2001	1320 pieces	87612	OTTO 43.0	✓	→	☰

choose action for selected orders ... ok orders per side 10

begin of list 1-10 | **11-20** next last

Start Posteingang - Microsoft O... Otto B2B Portal - Mic... Microsoft PowerPoint - [Pr... 14:58



Inhaltsverzeichnis

- Die Otto-Handelsgruppe
- Die B2B-Projekte
- Entwicklung einer Doppelstrategie
- Rollout der eigenen Plattform
- **Einsatz sinnvoller Web-Services**
- Fazit



Sinnvoller Einsatz von Web-Services als Ergänzung des eigenen B2B-Portals in Kreativprozess



- **Nutzung von Anfragen und Auktionen**
 - Ziel: Realisierung von günstigeren Einstandspreisen
 - Tests bestätigen das von vielen genannte Potenzial
 - Verschiedene Tools sind in Prüfung
 - Die optimale Vorgehensweise ist noch festzulegen
- **Einsatz von elektronischen (Lieferanten-)Katalogen**
 - Ziel: Reduzierung des Mustervolumens
 - Aktuell im Test bei einer Konzernfirma
 - Lieferanteneigene oder länderspezifische Plattformen finden keine Akzeptanz im Einkauf
 - Sinnvoller Einsatz nur bei kompletter Zusammenfügung auf einer Plattform möglich, Marktlösungen leiden unter fehlenden Datenstandardisierungen und Klassifizierungen (weltweite Suche nach einem T-Shirt, Qualität x Gramm ist nicht möglich)
 - In der Priorität zurückgestellt, bis vernünftige Marktlösungen vorhanden sind



Test von Anfragen und Auktionen auf der eigenen Plattform

Untitled Document - Microsoft Internet Explorer

Datei Bearbeiten Ansicht Favoriten Extras ?

Zurück Vorwärts Abbrechen Aktualisieren Startseite Suchen Favoriten Verlauf E-Mail Drucken Bearbeiten Diskussion

Adresse M:\B2B\Dummy\b2b_otto_de (FACHBEREICH)\assortment_preparation\Chatroom_dummy\Dummy_chat_frame.htm

The Business Exchange Channel
of the Otto Group of Companies

Kontakt Hilfe Benutzerprofil

Auftragsabwicklung abmelden

Gebot abgeben ?

Home / Vorbereitung Sortimente / Preisanfrage / Gebot abgeben

Die Anfrage läuft noch bis zum 25.01.2002

Produktbeschreibung: Jacke BK532

Musterbeschreibung
Rahmenbedingungen
Foto 1
Foto 2

[21.11.2001 13:11:53] **lieferant0815**: 5,5 €
 [21.11.2001 13:11:48] **lieferant1234**: 5,65 €
 [21.11.2001 13:11:40] **lieferant4711**: 5,9 €
 [21.11.2001 13:11:32] **lieferant1234**: 6,0 €
 [21.11.2001 13:11:23] **lieferant0815**: 6,25 €
 [21.11.2001 13:11:13] **lieferant4711**: 6,5 €
 [21.11.2001 13:10:39] **lieferant0815**: 7 €
 [21.11.2001 13:07:35] **lieferant1234**: 7,15 €
 [21.11.2001 13:06:51] **lieferant4711**: 8

Item 587404 - green

Größe:	92	98	104	110	116	122	128	134	140	Summe
Anzahl:	70	95	115	120	165	110	115	105	105	1000
Liefertermin:	31.03.2002									

Talk to us, lieferant1234!

Preis (€)

Lead time

Kommentare

Talk Clear Logout Refresh

Bestes Gebot:

1	lieferant0815 : 5,5 €	Weight 95g/m ² ; 100% PA milky coated 210T	[21.11.2001 13:11:53]
2	lieferant1234 : 5,65 €		[21.11.2001 13:11:48]
3	lieferant4711 : 5,9 €		[21.11.2001 13:11:40]

Fertig Lokales Intranet



Sinnvoller Einsatz von Web-Services als Ergänzung des eigenen B2B-Portals im Abwicklungsprozess



- **Artikelstammdaten**
 - Ziel: Einsparung doppelter Datenerfassung
 - Übernahme der Stammdaten direkt aus den ERP-Systemen der Lieferanten
 - Gespräche mit externen Anbietern zum Aufbau einer Maschine zu Maschine Kommunikation
- **Logistik und Abwicklungsdaten**
 - Ziel: Kurzfristige Reaktion bei Verzögerungen im Beschaffungsprozess ermöglichen
 - Für Transparenz in der gesamten Prozesskette sind Daten aus verschiedenen Quellen zusammenzufügen, zu filtern und für die Beschaffung aufzubereiten.
 - Als eine Datenbasis dient eine Software für Tracking + Tracing, welche von allen Seespediteuren im Fernostgeschäft eingesetzt wird
- **Austausch von Handelsdokumenten**
 - Ziel: Gesicherter Dokumentenaustausch
 - Kooperation mit Bolero.net
- **CPFR**
 - Marktbeobachtung der Entwicklungen zu CPFR (gemeinschaftliche Planung, Prognose und Wiederbeschaffung)



Inhaltsverzeichnis

- Die Otto-Handelsgruppe
- Die B2B-Projekte
- Entwicklung einer Doppelstrategie
- Rollout der eigenen Plattform
- Einsatz sinnvoller Web-Services
- Fazit



Bewertung von Web-Services für den Otto Versand

- **Der Einsatz kompletter Lösungen, wie vor allem von den Marktplätzen angeboten, ist für den Otto Versand aktuell nicht sinnvoll.**
- **Einzelne Web Services sind eine sinnvolle Ergänzung für die eigenen eCommerce Strategien. Speziell für neue Prozesse, wo wenig eigene Erfahrungen vorliegen, ist ein Zukauf oft sinnvoll.**
- **Zu klären ist die Anpassung an die individuellen Geschäftsabläufe. Auch die Integration in die eigenen ERP-Systeme ist zu lösen.**
- **Eine Akzeptanz des Einkaufs für separate Systeme mit umständlicher Bedienung und Dateneingabe ist nicht vorhanden.**





Vielen Dank!

München, 27. Februar 2002



B2B-Projekt

