

Gefördert durch das



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

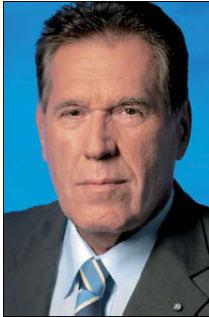
PROZEUS
PROZESSE und STANDARDS



PROZEUS Monitoring “eBusiness-Standards im Mittelstand” 2007

PROZEUS – eBusiness-Praxis für den Mittelstand

eBusiness-Standards im Mittelstand – Wettbewerbsfaktoren in der globalen Wirtschaft



Die Fähigkeit, Geschäftsprozesse elektronisch abzuwickeln, ist ein entscheidender Erfolgsfaktor zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit

deutscher Unternehmen. Insbesondere im Zeichen der Globalisierung stellt eBusiness gerade für kleine und mittlere Unternehmen eine Chance dar, diese Herausforderungen zu meistern und Geschäftsmöglichkeiten im In- und Ausland zu realisieren.

Dabei sorgen eBusiness-Standards dafür, dass Unternehmensprozesse automatisiert, ohne Medienbrüche und damit schnell, effizient und Kosten sparend ablaufen können. Nach wie vor gibt es jedoch eine Vielzahl von eBusiness-Standards.

Das führt insbesondere bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zu Unsicherheit und zu einer abwartenden Haltung.

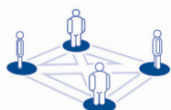
Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie hat sich deshalb die Aufgabe gestellt, die Nutzung von eBusiness-Standards in Deutschland zu beschleunigen und dabei mit der Initiative „PROZEUS – Prozesse und Standards“ vor allem KMU Hilfestellung zu geben. Inzwischen stehen zahlreiche Informationen und Anwendungsbeispiele sowie Broschüren und Merkblätter zum Thema eBusiness-Standards auf der Transferplattform www.prozeus.de kostenfrei zum Herunterladen bereit. Das Angebot wird in den nächsten Jahren praxisgerecht weiter ausgebaut.

Nutzen Sie das Angebot von PROZEUS für die Vorbereitung Ihrer strategischen unternehmerischen Entscheidungen! Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei Ihren eBusiness-Aktivitäten.

Ihr

Michael Glos

Bundesminister für Wirtschaft und Technologie



PROZEUS Monitoring „eBusiness-Standards im Mittelstand“ 2007

Einleitung

Ausgangslage

eBusiness einführen – aber wie? Unternehmensprozesse optimieren – aber wo? eBusiness-Standards einsetzen – aber welche? Für viele kleine und mittlere Unternehmen sind das wichtige Fragestellungen, auf die die eBusiness-Initiative PROZEUS seit mehreren Jahren Antworten gibt. Dabei stehen praxisorientierter Einsatz und wirtschaftlicher Nutzen immer im Vordergrund. PROZEUS lebt davon, kleinen und mittleren Unternehmen genau die Informationen über eBusiness und eBusiness-Standards zu geben, die sie benötigen. Um das Informationsangebot von PROZEUS weiter zu optimieren, wurde 2005 und 2006 eine Online-Befragung zum Thema „eBusiness-Standards im Mittelstand“ durchgeführt. Damit sollten detaillierte Informationen über den tatsächlichen Einsatz von eBusiness und eBusiness-Standards erhoben werden. Mit der jährlichen Durchführung der Umfrage sollen die Entwicklungen des Standard-Einsatzes langfristig beobachtet werden. Ziel ist es, die Bedeutung von eBusiness-Standards hervorzuheben und den Einsatz der Standards in der Wirtschaft zu stärken.

Definition „eBusiness“

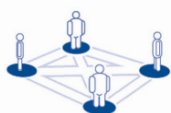
Unter eBusiness wird die Anbahnung und Abwicklung von geschäftlichen Transaktionen auf elektronischem Wege verstanden. Die reine Verlagerung des Briefverkehrs auf eMail-Verkehr wird nicht als eBusiness gewertet.

Definition „KMU“

Kleine und Mittlere Unternehmen nach EU-Definition sind Unternehmen mit weniger als 250 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. EUR oder einer Jahresbilanzsumme von höchstens 43 Mio. EUR, ohne Konzernüberbau (EU-Definition EU L 124/36 vom 20.05.2003).

Definition „eBusiness-Standard“

eBusiness-Standards legen Datenformate fest, die dem Informationsaustausch innerhalb und zwischen Unternehmen zugrunde liegen. Allgemein kann zwischen technischen und fachlichen Standards unterschieden werden. Beispiele für technische Standards sind Transportprotokolle (HTTP, FTP) oder Sicherheitsstandards (SSL). Fachliche Standards sind für die geschäftliche Komponente der Datenübertragung verantwortlich (Beispiele sind Identifikationsstandards oder Klassifikationsstandards). Im Folgenden werden unter „eBusiness-Standards“ fachliche Standards verstanden.



Untersuchungsmethodik

Die Umfrage wurde bislang zweimal online auf www.prozeus.de durchgeführt – vom 01.06.2005 bis 30.09.2005 sowie vom 15.09.2006 bis 01.02.2007. Durch die rein online-basierte Durchführung der Befragung auf der Internetseite von PROZEUS sind die Umfragen nicht repräsentativ, da nur eBusiness-Interessierte und Nutzer der PROZEUS-Website damit angesprochen wurden. Es wurden keine Unternehmen direkt zur Teilnahme aufgefordert, sondern verschiedene Verbreitungskanäle zur Streuung der Information genutzt. Dazu wurden bei Kooperationspartnern Verlinkungen auf www.prozeus.de geschaltet (z. B. durch das Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr www.ec-net.de auf den Internetseiten von 19 Kompetenzzentren) und zahlreiche Newsletterbeiträge veröffentlicht (z. B. BME-net, CEBIT Mittelstand, Competence Site, Computerwoche Mittelstand, IHK Köln, Impulse Online u.a.).

Um die Ergebnisse der beiden Befragungen vergleichen zu können, wurde der Fragebogen aus dem Jahr 2005 für 2006 weitgehend übernommen. Zukünftig wird aus den jährlichen

Erhebungen ein Monitoring verfasst, das eine in die Zukunft gerichtete Langzeitbeobachtung darstellt.

An den Umfragen haben insgesamt über 700 Unternehmen teilgenommen. Zielgruppe waren kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die bereits eBusiness einsetzen oder dies für die Zukunft planen. Aus den befragten Unternehmen haben in beiden Untersuchungen vorzugsweise Mitarbeiter der Geschäftsführung, der IT-Abteilung und des Vertriebs den Fragebogen ausgefüllt (siehe Abbildung 1).

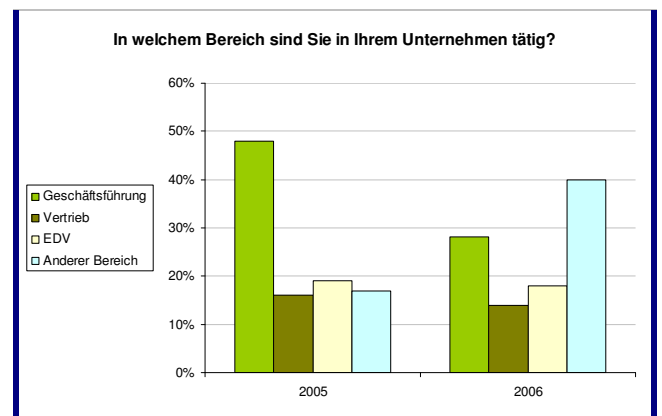


Abbildung 1: Unternehmensbereiche der Befragten (2005: n = 231, 2006: n = 176)

Das Projekt PROZEUS

PROZEUS unterstützt die eBusiness-Kompetenz von kleinen und mittleren Unternehmen durch integrierte **PROZEsse** und etablierte **Standards**. Die nicht Profit orientierte Initiative PROZEUS wird betrieben von GS1 Germany, dem Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum für unternehmensübergreifende Geschäftsabläufe, und IW Consult, Tochterunternehmen des Wirtschaftsforschungsinstitutes Institut der deutschen Wirtschaft Köln. PROZEUS wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gefördert. Mit umfassenden Informationsmaterialien wendet sich PROZEUS an Entscheider in den Unternehmen, um sie für das Thema eBusiness-Standards zu sensibilisieren und entsprechende Aktivitäten anzustoßen.

Teil A: Struktur der befragten Unternehmen

Für die Untersuchung war interessant, aus welchen Branchen die Teilnehmer stammen und welche Unternehmensgrößen vertreten sind. Auch die Internationalität der Geschäftsbeziehungen der Teilnehmer wurde für die Auswertung der Befragungen betrachtet.

Mehr als drei Viertel der Teilnehmer kommen aus der Zielgruppe KMU.

Die befragten Unternehmen entsprechen in beiden Umfragen zu rund drei Vierteln der Zielgruppe KMU (siehe Abbildung 2). 78 Prozent (2005) bzw. 75 Prozent (2006) der Teilnehmer sind KMU mit bis zu 250 Mitarbeitern. Rund ein Viertel der befragten Unternehmen beschäftigen mehr als 250 Mitarbeiter.

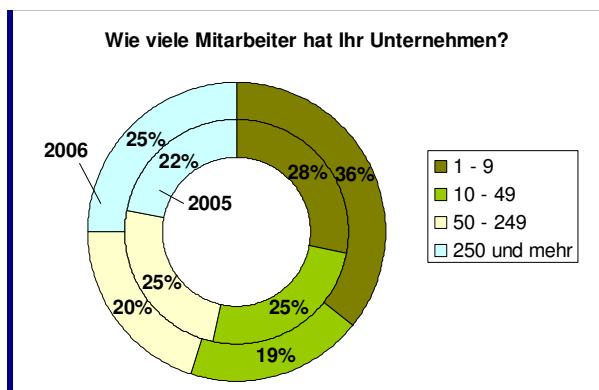


Abbildung 2: Unternehmensgröße
(2005: n = 236, 2006: n = 207)

Auch im Hinblick auf die Jahresumsätze der Unternehmen bewegt sich der Großteil der Teilnehmer im Bereich der Zielgruppe. 2005 erwirtschaften 83 Prozent der Unternehmen weniger als 50 Mio. EUR Jahresumsatz, 2006 sind es 79 Prozent (siehe Abbildung 3).

Umsatz des Vorjahres	2005	2006
< 100.000 EUR	25%	25%
100.000 bis < 1 Mio. EUR	14%	21%
1 bis < 10 Mio. EUR	29%	18%
10 bis < 50 Mio. EUR	15%	15%
> 50 Mio. EUR	17%	21%

Abbildung 3: Umsätze 2005/2006
(2005: n = 235, 2006: n = 192)

Ein Drittel der Teilnehmer ist weltweit tätig.

Unverändert gegenüber dem Vorjahr ist weniger als die Hälfte der Unternehmen (45 Prozent) auch 2006 vorwiegend in Deutschland tätig. Im Zeitalter der wirtschaftlichen Globalisierung agiert ein Viertel der Teilnehmer europaweit. Sogar 30 Prozent der Unternehmen sind weltweit tätig (siehe Abbildung 4).

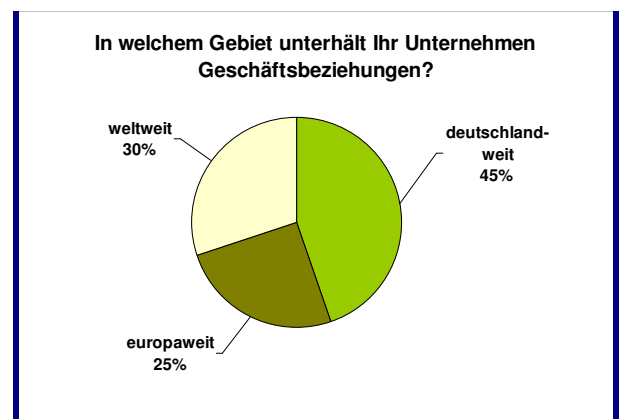


Abbildung 4: Internationalität der Geschäftsbeziehungen
(2005: n = 233, 2006: n = 190)

Die meisten Teilnehmer kommen aus den Branchen unternehmensnahe Dienstleistungen, Elektro und Handel.

Elektrobranche (2005: 11 Prozent, 2006: 7 Prozent) und des Handels (2005: 9 Prozent, 2006: 14 Prozent) am höchsten.

Die befragten Unternehmen sind in unterschiedlichen Branchen tätig (siehe Abbildung 5). In beiden Untersuchungen war der Anteil der unternehmensnahen Dienstleistungen (2005: 30 Prozent, 2006: 22 Prozent), der

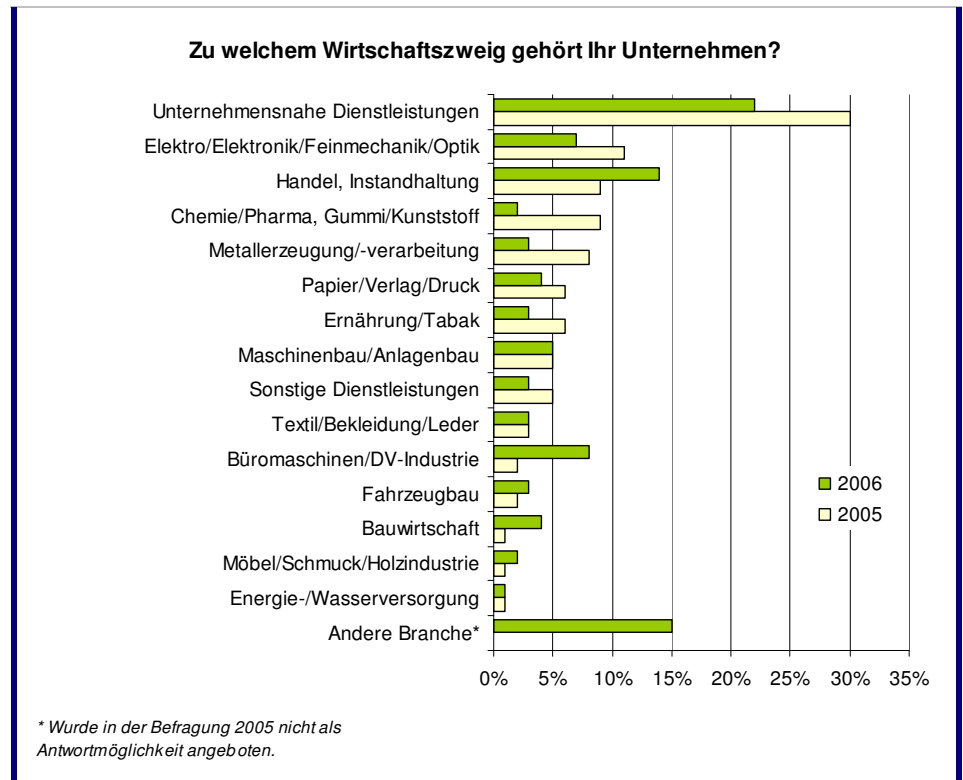
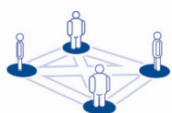


Abbildung 5: Branchenverteilung (2005: n = 238, 2006: n = 178)



Teil B: Einsatz von eBusiness

Im Folgenden wurden Zusammenhänge von Unternehmensgröße, Branche und eBusiness-Aktivitäten betrachtet sowie die am häufigsten eingesetzten eBusiness-Lösungen identifiziert. Bei Teilnehmern, die kein eBusiness einsetzen, wurden die Hauptargumente ermittelt, die gegen den Einsatz von eBusiness sprechen.

Größere Unternehmen setzen stärker auf eBusiness.

Zielgruppe der Online-Umfrage sind eBusiness-Anwender und -Interessierte. Dies spiegelt sich auch in den Ergebnissen wider: 83 Prozent der Teilnehmer (2005: 88 Prozent) setzen eBusiness ein oder planen dies in der Zukunft. Nur 17 Prozent (2005: 12 Prozent) der Unternehmen setzen weder jetzt noch zukünftig eBusiness ein (siehe Abbildung 6).

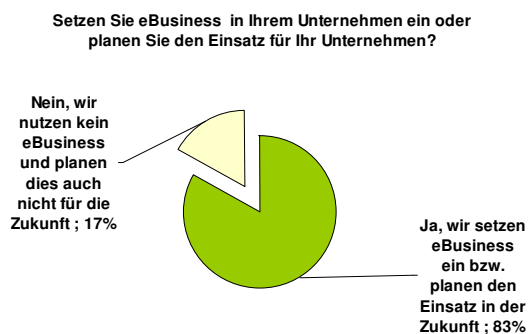


Abbildung 6: Einsatz/-planung von eBusiness (2006: n = 172)

Eine Auswertung der KMU und der größeren Unternehmen im Hinblick auf den Einsatz von eBusiness zeigt (siehe Abbildung 7), dass von den Unternehmen, die eBusiness einsetzen oder den Einsatz planen, knapp 80 Prozent (2005: 84 Prozent, 2006: 77 Prozent) KMU sind. Bei größeren Unternehmen ist der Anteil derjenigen, die eBusiness einsetzen oder dies planen mit 88 Prozent (2005) und 96 Prozent (2006) weitaus höher.

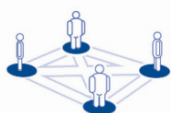
Einsatz eBusiness / Einsatzplanung bei Unternehmen mit...	2005	2006
1 - 249 Mitarbeiter	84%	77%
500 Mitarbeiter und mehr	88%	96%

Abbildung 7: eBusiness in KMU u. größeren Unternehmen (2005: n = 74, 2006: n = 172)

Es ist erstaunlich, dass der Einsatz von eBusiness bei kleineren Unternehmen offenbar rückläufig ist, wogegen größere Unternehmen die Vorteile von eBusiness erkannt haben. Hier besteht die Gefahr, dass kleine Unternehmen die Chancen von eBusiness nicht erkennen und somit den Anschluss gegenüber größeren Unternehmen verlieren, die wertvolle Wettbewerbsvorteile durch eBusiness und damit einhergehende Prozessverbesserungen gewinnen. Die langfristige Entwicklung des eBusiness-Einsatzs in kleineren Unternehmen sollte daher im Fokus bleiben.

eBusiness-Einsatz ist in allen Branchen gleichermaßen verteilt.

Bei einer Betrachtung des eBusiness-Einsatzes im Hinblick auf die Branche lässt sich kein Zusammenhang herstellen. Der eBusiness-Einsatz ist in allen Branchen annähernd gleich hoch (siehe Abbildung 8). Es scheint in keiner Branche ein besonderer Druck zu existieren, der Unternehmen zwingt, eBusiness-fähig zu sein.



Umgekehrt heißt das aber auch, dass das Thema eBusiness in allen Branchen eine Rolle spielt, da auch ohne Druck der Einsatz von eBusiness hoch ist.

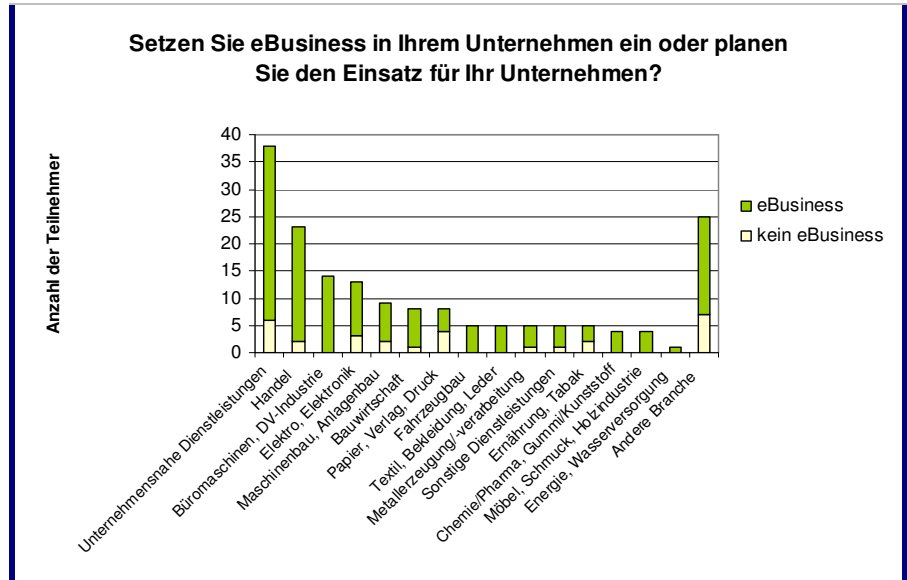


Abbildung 8: Einsatz von eBusiness je Branche (2006: n = 172)

Hauptargument gegen eBusiness: Geschäftspartner setzen kein eBusiness ein.

Von den Unternehmen, die kein eBusiness einsetzen und dies auch für die nächsten Jahre nicht planen, wurden aus zehn möglichen Gründen die drei wichtigsten erfragt, die gegen den Einsatz von eBusiness sprechen.

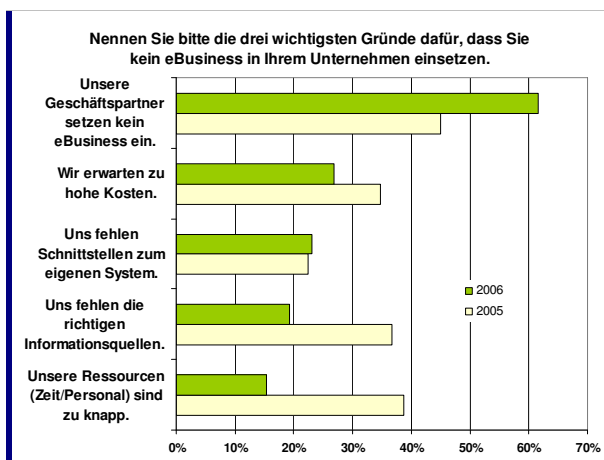
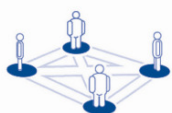


Abbildung 9: Gründe gegen eBusiness (2005: n = 49, 2006: n = 26)

Wie die Abbildung 9 verdeutlicht ist der Hauptgrund dafür, dass Unternehmen kein eBusiness einsetzen, in beiden Untersuchungen der fehlende eBusiness-Einsatz bei Geschäftspartnern (2005: 45 Prozent, 2006: 62 Prozent). Erst wenn Kunden oder Lieferanten über eBusiness an die Prozesse des Unternehmens angebunden werden, können Einspareffekte durch eBusiness effizient ausgeschöpft werden.

Um eBusiness-Projekte durchzuführen werden Kapazitäten benötigt, die KMU nicht leicht aus dem Tagesgeschäft herausnehmen können. Während 2005 noch 39 Prozent der Befragten fehlende Ressourcen als zweitgrößtes Hindernis sehen, hat sich 2006 die Lage verändert. Nur noch 15 Prozent der Unternehmen geben als Grund gegen eBusiness zu knappe Ressourcen an. Vermutlich sind durch die bessere Konjunktur personelle Ressourcen aufgestockt worden. Als drittes Hindernis gaben 2005 noch 37 Prozent der Unternehmen an, dass ihnen



die richtigen Informationsquellen fehlen. Möglicherweise hat auch PROZEUS dazu beigetragen, die richtigen Informationen für KMU bereitzustellen, denn 2006 sehen nur noch 19 Prozent dies als Hinderungsgrund. Knapp ein Drittel der Unternehmen sieht in beiden Umfragen die Gefahr von zu hohen Kosten und weniger als ein Viertel der Befragten befürchtet Schnittstellenprobleme zu bestehenden Systemen.

Des Weiteren bestand 2006 erstmals die Möglichkeit, Gründe für eine Entscheidung gegen eBusiness anzugeben. Darauf haben 27 Teilnehmer geantwortet, deren Argumente gegen eBusiness sich wie folgt zusammenfassen lassen (siehe Abbildung 10):

	Anteil
Nicht notwendig, kein Bedarf	56%
Nicht sinnvoll (Produkte, Prozesse nicht für eBusiness geeignet)	22%
Nicht gewollt, da andere Strategie	15%
Fehlender Nutzen	7%

Abbildung 10: Gründe gegen eBusiness (2006: n = 27)

Elektronischer Datenaustausch und CRM sind bei rund 80 Prozent der Teilnehmer im Einsatz / in Planung.

Bei denjenigen Teilnehmern, die eBusiness in ihrem Unternehmen einsetzen, wurden die eingesetzten Anwendungen abgefragt (siehe Abbildung 11). Spitzenreiter bei den eingesetzten eBusiness-Anwendungen ist bei über der Hälfte der eBusiness einsetzenden Teilnehmer der elektronische Datenaustausch. Weitere 25 Prozent der Unternehmen planen den Austausch von elektronischen Rechnungen oder Bestellungen in der Zukunft. Circa jedes fünfte Unternehmen, das eBusiness nutzt, wird elekt-

ronischen Datenaustausch zukünftig aber nicht einsetzen.

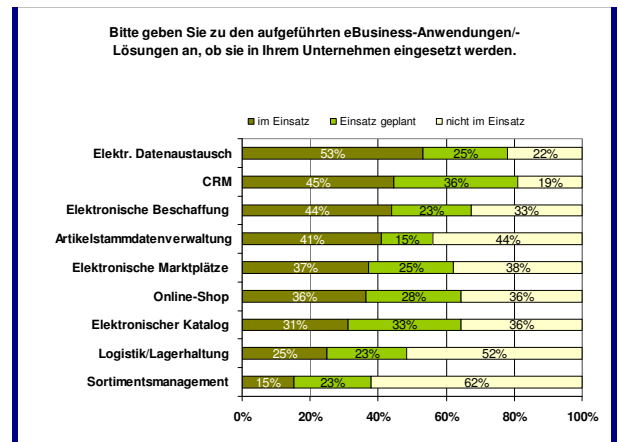
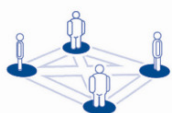


Abbildung 11: Einsatz von eBusiness-Lösungen (2006: n = 132)

An zweiter Stelle folgt das Kundenbeziehungsmanagement (CRM): 45 Prozent der eBusiness-Nutzer setzen CRM bereits ein, weitere 36 Prozent planen dies in der Zukunft. Nur 19 Prozent der eBusiness-Tätigen geben an, CRM weder heute noch in Zukunft einzusetzen.

Die dritthäufigste Nutzung von eBusiness findet im Bereich der Beschaffung statt. 44 Prozent der eBusiness-Nutzer geben an, bereits eProcurement zu betreiben, 23 Prozent planen es in der Zukunft. Rund ein Drittel von ihnen setzt auch zukünftig auf herkömmliche Beschaffungswege.

Schlusslichter bilden eBusiness in Logistik oder Lagerhaltung sowie Sortimentsmanagement. Mehr als die Hälfte der Befragten, die eBusiness nutzen, planen den weiteren Einsatz von eBusiness in Logistik oder Lagerhaltung weder heute noch in Zukunft.



Online-Shops werden am häufigsten in größeren Unternehmen eingesetzt, CRM verstärkt bei mittleren Unternehmen.

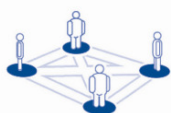
Es zeigt sich ein stärkerer Einsatz von einzelnen eBusiness-Lösungen im Hinblick auf unterschiedliche Unternehmensgrößen. So wird CRM besonders häufig von mittleren Unternehmen mit 10 bis 99 Mitarbeitern bevorzugt. Online-Shops nutzen dagegen häufig größere Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern. Elektronischer Datenaustausch wird eher von mittleren (10 bis 99 Mitarbeiter) und größeren Unternehmen (über 500 Mitarbeiter) eingesetzt (ohne Abbildung).

Elektronische Marktplätze werden besonders häufig in der Bauwirtschaft genutzt.

Bei einzelnen Branchen zeigt sich ein wesentlicher Einsatz von bestimmten eBusiness-Lösungen (siehe Abbildung 12). In der Büromaschinen und DV-Industrie sowie in Betrieben, die unternehmensnahe Dienstleistungen anbieten, wird häufiger CRM und elektronischer Datenaustausch eingesetzt. Elektronische Kataloge werden vermehrt in der Elektrobranche und im Maschinenbau genutzt. In der Bauwirtschaft werden besonders häufig elektronische Marktplätze und eProcurement genutzt. Der Handel setzt stärker auf elektronischen Datenaustausch, was durch den bereits etablierten Einsatz von EDIFACT bzw. EAN-COM-Nachrichten schlüssig ist.

	CRM	elektr. Beschaffung	elektr. Marktplätze	elektr. Datenaustausch	elektr. Katalog
Büromaschinen, DV-Industrie	x			x	
Elektro, Elektronik	x	x			x
Unternehmensnahe Dienstleistungen	x			x	
Bauwirtschaft		x	x		
Maschinenbau, Anlagenbau		x		x	x
Handel				x	

Abbildung 12: Höherer Einsatz von eBusiness-Anwendungen innerhalb verschiedener Branchen



Teil C: Einsatz von eBusiness-Standards

Der tatsächliche und zukünftig geplante Einsatz von eBusiness-Standards ist ein wesentlicher Bestandteil der Untersuchung. Es wurden daher Zusammenhänge von Unternehmensgröße, Branche und Standardeinsatz betrachtet.

eBusiness-Standards werden noch immer sehr zurückhaltend eingesetzt. Am häufigsten sind eCl@ss, BMEcat und EANCOM im Einsatz.

Bei der Frage nach dem Einsatz von eBusiness-Standards wurden große Lücken deutlich. Sämtliche eBusiness-Standards werden von mehr als 70 Prozent der Befragten weder heute eingesetzt noch zukünftig eingeplant. Von dem (geringen) Anteil der Befragten, die eBusiness-Standards einsetzen, zeigt sich ein Zusammenhang zwischen einzelnen Branchen und dem Einsatz von Klassifikationsstandards, Katalogaustauschformaten und Transaktionsstandards (siehe Abbildung 14). So werden Klassifikationsstandards in Handel und Maschinen-/Anlagenbau durchschnittlich häufiger eingesetzt als in anderen Branchen. Katalogaustauschformate werden verstärkt in den Branchen Bauwirtschaft, Elektro/Elektronik, Handel und Maschinen- und Anlagenbau eingesetzt. Transaktionsstandards nutzen Bauwirtschaft und DV-Industrie deutlicher.

Klassifikationsstandards: Stärkerer Einsatz von eCl@ss in der Elektro/Elektronikbranche.

Im Bereich der Klassifikation kommt eCl@ss am häufigsten zum Einsatz (siehe Abbildung 13): 31 Prozent der Teilnehmer setzen 2006 eCl@ss ein oder planen den Einsatz zukünftig. Alle anderen Klassifikationsstandards werden deutlich weniger nachgefragt. Das Schlusslicht bildet GPC: nur 10 Prozent der Unternehmen setzen GPC bislang ein oder planen den Einsatz.

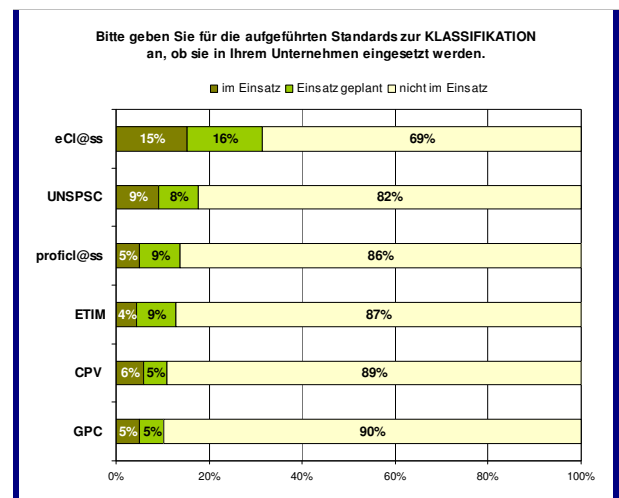
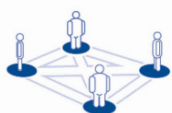


Abbildung 13: Einsatz von Klassifikationsstandards (2006: n = 119)

	Bauwirtschaft	Büromaschinen, DV-Industrie	Elektro, Elektronik	Handel	Maschinenbau, Anlagenbau
Klassifikationsstandards				X	X
Katalogaustauschformate	X		X	X	X
Transaktionsstandards	X	X			

Abbildung 14: Stärkerer Einsatz von eBusiness-Standards in einzelnen Branchen



Im Hinblick auf den Einsatz der Klassifikationsstandards in einzelnen Branchen zeigt sich ein stärkerer Einsatz von eCI@ss in der Elektro- und Elektronik-Branche (ohne Abbildung).

Katalogaustauschformate: Größere Unternehmen setzen verstärkt auf BMEcat.

Bei der Einsatzstärke der Katalogaustauschformaten ergibt sich ein ähnliches Bild wie bei den Klassifikationsstandards (siehe Abbildung 15): Selbst das am häufigsten eingesetzte Katalogaustauschformat wird von nur von rund einem Fünftel der Unternehmen genutzt. Von 116 Befragten setzen 2006 lediglich 21 Prozent BMEcat ein, weitere 10 Prozent planen den Einsatz. Andere Katalogaustauschformate wie Datanorm oder PRICAT werden von über 80 Prozent der Teilnehmer weder heute noch zukünftig eingesetzt. Im Hinblick auf den Einsatz von Katalogaustauschformaten in einzelnen Branchen ist kein eindeutiger Zusammenhang feststellbar. Allerdings setzen insbesondere größere Unternehmen (100 bis 499 Mitarbeiter) häufiger auf BMEcat (ohne Abbildung).

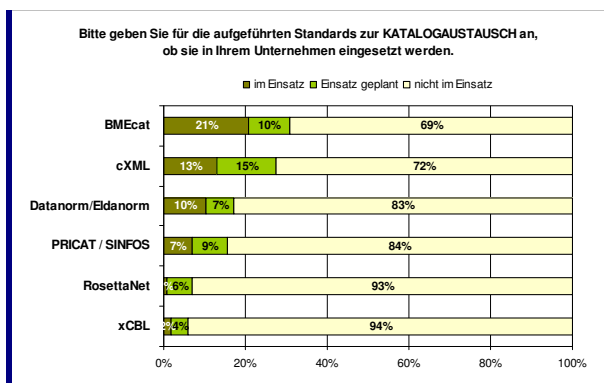


Abbildung 15: Einsatz von Katalogaustauschformaten (2006: n = 116)

Transaktionsstandards: Baubranche setzt auf open TRANS und UBL, Elektro auf EDIFICE.

Im Bereich der Transaktionsstandards (siehe Abbildung 16) ist EANCOM bei 17 Prozent der Unternehmen 2006 im Einsatz sowie bei weiteren 6 Prozent geplant und ist damit Spitzenreiter im Bereich der Transaktionsstandards. Alle anderen Transaktionsstandards werden von mehr als 80 Prozent der Befragten nicht eingesetzt. Im Hinblick auf den Einsatz der Transaktionsstandards in einzelnen Branchen zeigt sich ein stärkerer Einsatz von openTRANS und UBL in der Baubranche sowie EDIFICE in der Elektro/Elektronik-Branche (ohne Abbildung).

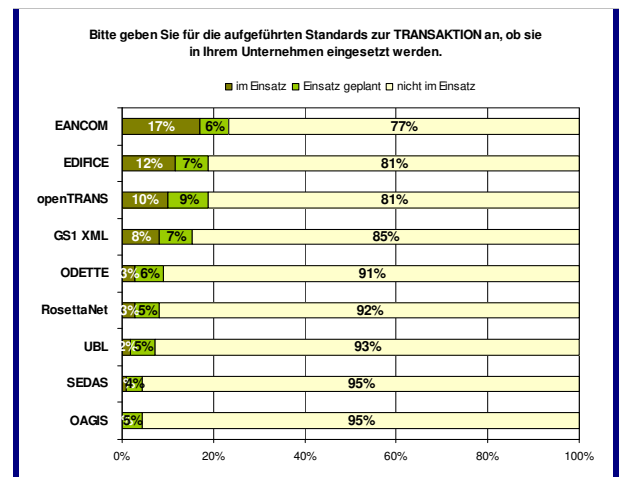
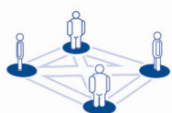


Abbildung 16: Einsatz von Transaktionsstandards (2006: n = 111)



Teil D: Nutzen von eBusiness-Standards

Vorteile und Nutzen von eBusiness-Standards stellen wichtige Gründe für den Standardeinsatz dar. Die entscheidenden Nutzenaspekte für verschiedene Nutzergruppen, Branchen und Unternehmensgrößen wurden daher näher betrachtet.

Sehr hohe Zustimmung bei den Vorteilen von eBusiness-Standards.

Die Teilnehmer, die eBusiness einsetzen oder dies für die Zukunft planen, wurden gebeten, zu verschiedenen Aussagen über Nutzen und Vorteile von eBusiness-Standards ihre Meinung abzugeben. Ergebnis: Die Unternehmen haben klar erkannt, dass eBusiness-Standards für sie nützlich sind. Zum Teil stimmen deutlich über 80 Prozent der Unternehmen sämtlichen Aussagen über Nutzen und Vorteil von eBusiness-Standards voll oder zum Teil zu (siehe Abbildung 18). Dabei ist zu beobachten, dass die Zustimmung im Vorjahr mit durchschnittlich 76 Prozent deutlich niedriger ausfiel. Die Zahl der Unsicheren („weiß nicht“) ist ebenfalls erheblich zurückgegangen – auf rund 10 Prozent der Befragten. Somit scheinen Informationsdefizite ausgeglichen worden zu sein.

eBusiness-Standards bringen mehr Transparenz, optimieren Prozesse und sichern die Datenqualität.

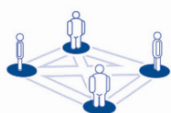
Die Rangfolge der Vorteile von eBusiness-Standards hat sich gegenüber dem Vorjahr kaum verändert (siehe Abbildung 17): eBusiness-Standards bringen Transparenz und optimieren Prozesse – dem stimmen rund 90

Prozent der Unternehmen zu. Außerdem sichern sie die Datenqualität und reduzieren Fehlerquellen. Darüber, ob eBusiness-Standards tatsächlich Kosten senken oder bestehende Geschäftsbeziehungen verbessern, bestand 2005 keine klare Meinung: Rund ein Viertel der Unternehmen konnte dies nicht klar beurteilen („weiß nicht“ antworteten 22 Prozent bezogen auf die Kosten und 16 Prozent auf Geschäftsbeziehungen).

eBusiness-Standards...	Stimme voll oder zum Teil zu	
	2005	2006
... optimieren Prozesse.	87%	92%
... bringen mehr Transparenz.	82%	87%
... sichern die Datenqualität.	82%	87%
... reduzieren Fehlerquellen.	80%	87%
... verbessern bestehende Geschäftsbeziehungen.	69%	86%
... senken Kosten.	72%	84%
... schaffen Wettbewerbsvorteile.	72%	83%
... steigern die Kundenbindung.	67%	79%

Abbildung 17: Zustimmung Vorteile Standards (2005: n = 114, 2006: n = 107)

Im Folgejahr ist dieser Anteil für beide Aussagen auf 7 Prozent gesunken. Dass Standards die Kundenbindung steigern und Wettbewerbsvorteile verschaffen, verneinen 10 Prozent der Unternehmen 2006 (2005: 6 Prozent), während weitere ca. 10 Prozent der Unternehmen diesbezüglich noch unsicher sind – im Vorjahr war noch rund ein Viertel der Unternehmen unsicher.



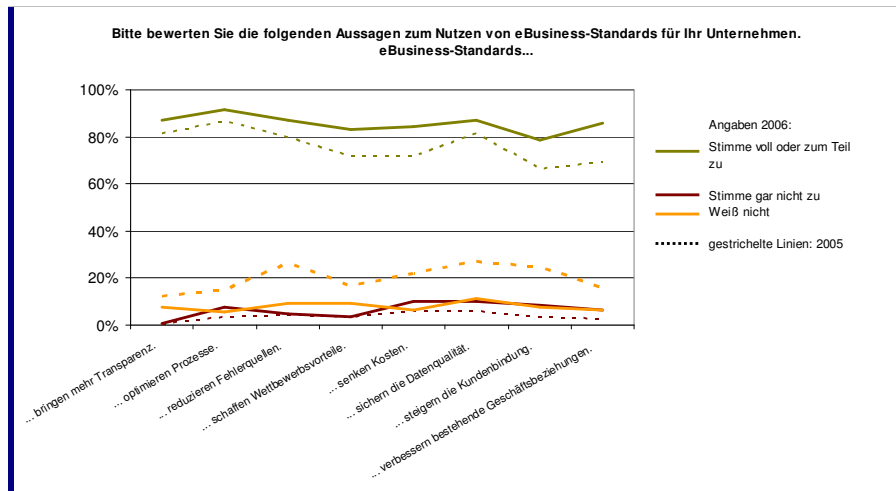


Abbildung 18: Nutzen von eBusiness-Standards (2005: n = 114, 2006: n = 107)

Wie bereits erläutert setzen die befragten Unternehmen insgesamt wenig eBusiness-Standards ein. Am häufigsten wurde eCl@ss, BMEcat und EANCOM genannt, weshalb im Folgenden diejenigen Teilnehmer betrachtet werden, die einen dieser drei Standards einsetzen. **Bei der Betrachtung der folgenden Ergebnisse muss berücksichtigt werden, dass diese durch die geringe Teilnehmerzahl nicht repräsentativ sind.**

Im Durchschnitt stimmen 85 Prozent der eCl@ss-Nutzer den Vorteilen von eBusiness-Standards zu.

Von denjenigen Teilnehmern, die eCl@ss einsetzen, stimmen im Durchschnitt über 85 Prozent der Unternehmen den Aussagen über die Vorteile von eBusiness-Standards zu (volle oder teilweise Zustimmung). Sogar 95 Prozent der Unternehmen stimmen zu, dass Standards Prozesse optimieren und Geschäftsabläufe beschleunigen (siehe Abbildung 19). Nur 6 Prozent der Unternehmen widersprechen diesen Aussagen. Auch wenn sich die Teilnehmer in einigen Punkten nicht ganz sicher sind, inwieweit sie dem Nutzen von eBusiness-Standards zustimmen (Angabe „weiß nicht“),

so sind sie sich doch einig, dass eBusiness-Standards Nutzen bringen. Die Hälfte der zu bewertenden Vorteile (Aussagen zu Sicherung der Datenqualität, Beschleunigung von Geschäftsabläufen, Prozessoptimierung, Fehlerreduzierung und Verbesserung von Geschäftsbeziehungen) werden von keinem Teilnehmer abgelehnt.

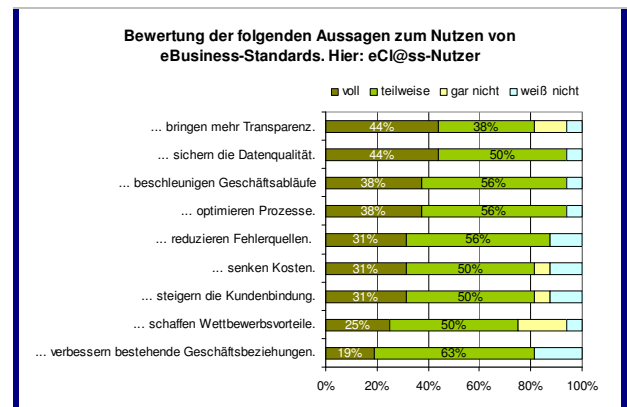
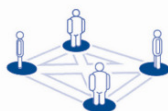


Abbildung 19: Vorteile von eBusiness-Standards bei eCl@ss-Nutzern (2006: n = 16)

Über 90 Prozent der BMEcat-Nutzer bewerten die Vorteile von eBusiness-Standards positiv.

Bei den Unternehmen, die BMEcat bereits einsetzen, sind die Aussagen noch deutlicher (siehe Abbildung 20): im Durchschnitt stimmen 92 Prozent der Unternehmen den Vorteilen



von eBusiness-Standards zu (volle oder teilweise Zustimmung). Einige Bewertungen sind besonders eindeutig: sämtliche Unternehmen stimmen zu, dass eBusiness-Standards Geschäftsabläufe beschleunigen und Prozesse optimieren. Kein BMEcat-Nutzer widerspricht dieser Aussage oder ist sich dessen unsicher. 90 Prozent der Unternehmen stimmen zu, dass Standards die Datenqualität sichern. Die Bewertung der Vorteile von eBusiness-Standards wird von den BMEcat-Nutzern am positivsten bewertet.

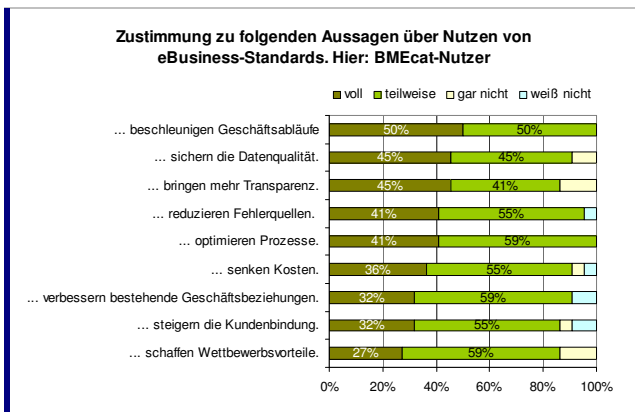


Abbildung 20: Vorteile von eBusiness-Standards bei BMEcat-Nutzern (2006: n = 22)

Bei rund 87 Prozent der EANCOM-Nutzer finden die Vorteile von eBusiness-Standards hohe Zustimmung.

Im Durchschnitt bewerten die EANCOM-Nutzer die Vorteile von eBusiness-Standards ähnlich positiv wie eCI@ss-Nutzer (siehe Abbildung 21). Im Mittel stimmen 87 Prozent den Vorteilen von eBusiness-Standards voll oder teilweise zu. Auch hier sind sich alle Unternehmen einig, dass Standards Prozesse optimieren. Auffällig hoch ist die Zustimmung bei der Datenqualitätssicherung und der Reduzierung von Übertragungsfehlern: über 60 Prozent der EANCOM-Nutzer sehen hier klare Vorteile. Ob eBusiness-Standards bestehende

Geschäftsbeziehungen verbessern, Kosten senken, die Kundenbeziehungen verbessern oder Wettbewerbsvorteile schaffen, wird von den EANCOM-Nutzern eher kritisch gesehen und stößt nur auf teilweise Zustimmung.

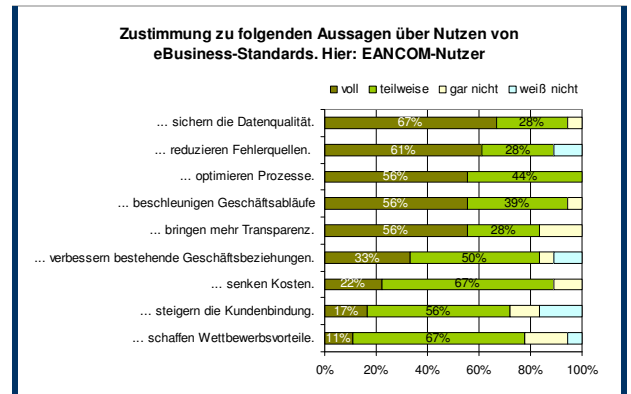
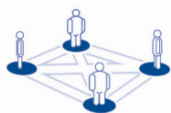


Abbildung 21: Vorteile von eBusiness-Standards bei EANCOM-Nutzern (2006: n = 18)

Nutzen von eBusiness-Standards wird in allen Branchen bestätigt.

Die Vorteile von eBusiness-Standards werden in allen Branchen positiv bewertet. In einzelnen Branchen ist jedoch die Zustimmung zu bestimmten Nutzensaussagen über eBusiness-Standards leicht stärker ausgeprägt, was die Abbildung 22 verdeutlicht. So sieht die Bauwirtschaft etwas stärkere Vorteile bei der Beschleunigung von Geschäftsprozessen, gesicherter Datenqualität und Kostensenkung durch eBusiness-Standards. Die Büromaschinen und DV-Industrie sieht vor allem Vorteile in beschleunigten Geschäftsprozessen und mehr Transparenz durch eBusiness-Standards.

Auch die Elektro / Elektronik-Branche wertet Transparenzsteigerung als Vorteil, ebenso wie die Verringerung von Fehlerquellen durch eBusiness-Standards. Im Handel werden verstärkt Vorteile durch eBusiness-Standards in Prozessoptimierung, Fehlerquellenreduzierung



und Datenqualitätssicherung gesehen. Maschinen- und Anlagenbau sehen neben Prozessbeschleunigung auch eine Steigerung der

Kundenbindung als einen Vorteil von eBusiness-Standards.

eBusiness-Standards...	Bauwirtschaft	Büromaschinen, DV-Industrie	Elektro, Elektronik	Handel	Maschinenbau, Anlagenbau
... beschleunigen Geschäftsprozesse	x	x			x
... optimieren Prozesse.				x	
... reduzieren Fehlerquellen.			x	x	
... sichern die Datenqualität.	x			x	
... bringen mehr Transparenz.		x	x		
... steigern die Kundenbindung.					x
... senken Kosten.	x				

Abbildung 22: Volle Zustimmung zu Aussagen über Nutzen von eBusiness-Standards nach Branchen

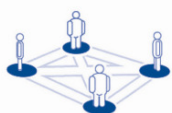
Größere Unternehmen sehen deutlich stärkeren Nutzen als KMU.

Bei der Betrachtung der Nutzenbewertung im Zusammenhang mit Unternehmensgrößen zeigt sich, dass besonders größere Unternehmen (mit mehr als 500 Mitarbeitern) prozessualen Nutzensaussagen stärker zustimmen als kleinere Unternehmen. Insbesondere die folgenden Aussagen finden häufige Zustimmung bei großen Unternehmen:

eBusiness-Standards...

- ... beschleunigen Geschäftsabläufe
- ... bringen mehr Transparenz.
- ... optimieren Prozesse.
- ... reduzieren Fehlerquellen.

Hier zeigt sich, dass besonders die Unternehmen, die mit höherer Komplexität und in stärkerer Intensität eBusiness betreiben, Prozessnutzen stärker gewichten als kleine Unternehmen, deren eBusiness-Aktivitäten in der Regel weniger komplex und von geringerem (Daten-) Umfang sind.



Teil E: Schwierigkeiten beim Einsatz von eBusiness-Standards

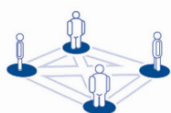
Da eBusiness-Standards noch immer sehr zögerlich eingesetzt werden, waren für die Untersuchung die Probleme und Hindernisse beim Standardeinsatz besonders bedeutend.

Die Schwierigkeiten beim Einsatz von eBusiness-Standards haben sich konkretisiert.

Die Teilnehmer wurden gebeten, verschiedene Aussagen über Schwierigkeiten beim Einsatz von eBusiness-Standards zu bewerten. Das Ergebnis ist in Abbildung 23 dargestellt: Analog zum Nutzen von eBusiness-Standards haben sich die Teilnehmer gegenüber dem Vorjahr eine klarere Meinung über die Schwierigkeiten mit eBusiness-Standards gebildet. So ist die Zahl der Unentschlossenen („weiß nicht“) von rund einem Drittel in 2005 auf ca. 10 Prozent in 2006 gesunken. Insgesamt hat sich die Verteilung der Befürworter und Ablehner verschoben: im Vorjahr haben im Mittel 60 Prozent der Unternehmen den Aussagen zu Schwierigkeiten mit eBusiness-Standards zugestimmt – im Jahr 2006 ist dieser Anteil auf 65 Prozent gestiegen. Gleichzeitig haben im Vorjahr im Durchschnitt 12 Prozent die Aussagen abgelehnt (sie haben also keine Schwierigkeiten mit eBusiness-Standards); im Folgejahr ist dieser Anteil auf knapp ein Drittel (26 Prozent) gestiegen.

Größte Schwierigkeit: 85 Prozent der Unternehmen klagen über zu knappe Ressourcen.

Die größte Schwierigkeit der Unternehmen liegt in den Ressourcen: sowohl knappe zeitliche als auch personelle Ressourcen stellten 2006 für 85 Prozent (2005: 73 Prozent) der Unternehmen die größte Herausforderung dar. Während im Vorjahr fehlende Schnittstellen zum eigenen System (z. B. ERP-System) mit 67 Prozent den zweitgrößten Hinderungsgrund bildeten (2006: 62 Prozent), war 2006 der Kostenfaktor noch entscheidender: 70 Prozent der Unternehmen erwarteten zu hohe Kosten, um eBusiness-Standards in ihren Unternehmen einzuführen (2005: 64 Prozent). Bei rund zwei Dritteln der Unternehmen waren die fehlenden eBusiness-Aktivitäten der Geschäftspartner (siehe auch Abbildung 9) wichtiger Hinderungsgrund (2005: 64 Prozent, 2006: 66 Prozent). 2006 scheint die Zahl der eBusiness-fähigen Geschäftspartner trotz allem gestiegen zu sein: knapp jedes fünfte Unternehmen (2006: 19 Prozent) verneint den fehlenden eBusiness-Einsatz bei Geschäftspartnern. Im Vorjahr hatten nur 7 Prozent der Unternehmen eBusiness-fähige Geschäftspartner.



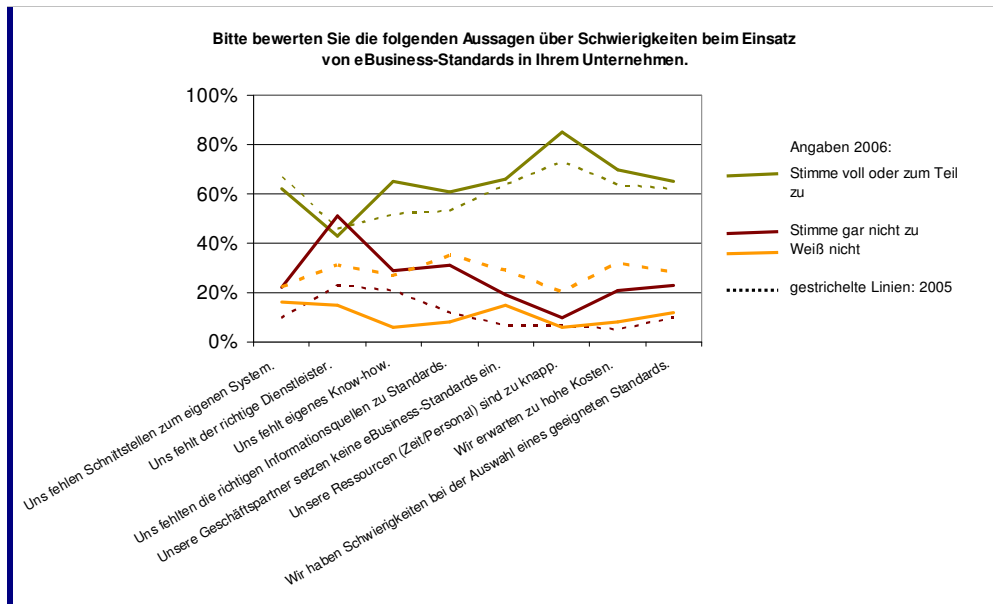


Abbildung 23: Schwierigkeiten beim Einsatz von eBusiness-Standards (2005: n = 107, 2006: n = 103)

Kein Problem: über die Hälfte der Unternehmen hat 2006 den richtigen Dienstleister gefunden – im Vorjahr war es nur ca. jedes fünfte Unternehmen.

Der deutlichste Trend gegenüber dem Vorjahr ist die Aussage zu IT-Dienstleistern: während 2005 nur rund jedes fünfte Unternehmen den für die eigenen geplanten Aktivitäten geeigneten IT-Dienstleister gefunden hatte, ist dieser Anteil 2006 auf über die Hälfte der Unternehmen gestiegen (2005: 23 Prozent, 2006: 51 Prozent).

Noch immer Handlungsbedarf: Über 60 Prozent der Teilnehmer haben Schwierigkeiten bei der Auswahl eines geeigneten Standards.

In beiden Erhebungen bestätigen mehr als 60 Prozent der Teilnehmer die Aussage, dass es Schwierigkeiten bei der Auswahl des für sie

geeigneten Standards gibt (2005: 62 Prozent, 2006: 65 Prozent). Ebenso besteht noch Handlungsbedarf bei adäquaten Informationsquellen zu Standards: rund 60 Prozent der Teilnehmer fehlen Informationsquellen über Standards (2005: 53 Prozent, 2006: 61 Prozent). Trotzdem ist die Anzahl derer gestiegen, die keine Probleme mit Standard-Information und -Auswahl haben: Während 2005 nur 10 Prozent problemlos Standards ausgewählt haben, ist der Anteil 2006 auf 26 Prozent gestiegen.

Trotz aller Schwierigkeiten: das Vertrauen in Standards ist bei über 90 Prozent der Teilnehmer gegeben.

In der Erhebung 2006 wurden erstmals zwei weitere Themen angesprochen, die von den Unternehmen beurteilt werden sollten: zum einen eine Aussage zum Vertrauen in Standards und zum anderen eine Aussage zum Einsatz eigener Systeme und Standards, also proprietärer Lösungen (siehe Abbildung 24).

Mehr als die Hälfte der Unternehmen (53 Prozent) bestätigt das Vertrauen in Standards vollkommen. Rund ein Fünftel der Unternehmen setzt bedingt Vertrauen in Standards und nur 8 Prozent der Teilnehmer fehlt dieses Vertrauen ganz.

Der Anteil der proprietären Lösungen ist wie erwartet hoch: fast 60 Prozent der Teilnehmer bestätigen (volle und teilweise Zustimmung), eigene Systeme und Standards einzusetzen.

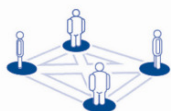
Knapp ein Drittel setzt dagegen auf Standards im eigentlichen Sinne.

Bei der Betrachtung von branchenbezogenen Schwierigkeiten mit eBusiness-Standards bestätigt sich das verhältnismäßig hohe Vertrauen in Standards: in allen Branchen ist es gleichermaßen ausgeprägt. Dem Mangel an geeigneten Dienstleistern wird ebenfalls branchenübergreifend häufig widersprochen.

2006	Stimme voll zu	Stimme zum Teil zu	Stimme gar nicht zu	Weiß nicht
Wir haben kein Vertrauen in Standards.*	8%	22%	53%	17%
Wir nutzen eigene Systeme bzw. Standards*	24%	33%	30%	12%

Abbildung 24: Einsatz eigener Systeme und fehlendes Vertrauen in Standards (n = 103)

* wurde 2005 nicht abgefragt



Zusammenfassung

Beide Erhebungen haben gezeigt, dass viele kleine und mittlere Unternehmen den Schritt ins eBusiness zwar gewagt haben, aber noch immer sehr zögerlich auf eBusiness-Standards setzen. Dabei sind den Teilnehmern die Vorteile und Nutzenpotenziale von eBusiness-Standards stärker bewusst als im Vorjahr. Die Schwierigkeiten haben sich gegenüber 2005 konkretisiert: größtes Handicap der KMU ist die geringe Personaldecke, die in erster Linie für das operative Geschäft und weniger für langfristige Prozessoptimierungen eingesetzt wird. Auffällig ist der Rückgang von

Schwierigkeiten bei der Dienstleisterauswahl gegenüber 2005. Mehr als die Hälfte der Unternehmen hatte 2006 keine Schwierigkeiten mehr, den für sie richtigen IT-Dienstleister zu finden. Trotzdem fiel fast zwei Dritteln der Unternehmen die Auswahl des geeigneten Standards schwer. Hier zeigt sich Handlungsbedarf: nicht die KMU allein müssen sich mit der Thematik der eBusiness-Standards auseinandersetzen, vielmehr sollten IT-Dienstleister verstärkt Wissen über eBusiness-Standards aufbauen und KMU bei der Auswahl unterstützen.

Die wichtigsten Ergebnisse aus der Befragung sind:

Allgemein

- **Größere Unternehmen setzen stärker auf eBusiness.**
- **eBusiness-Einsatz ist in allen Branchen gleichermaßen verteilt.**
- **Hauptargument gegen eBusiness: Geschäftspartner setzen kein eBusiness ein.**

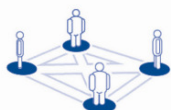
- **Katalogaustauschformate: Größere Unternehmen setzen verstärkt auf BMEcat.**
- **Transaktionsstandards: Baubranche setzt auf openTRANS und UBL, Elektro auf EDIFICE.**

eBusiness-Standards

- **eBusiness-Standards werden noch immer sehr zurückhaltend eingesetzt. Am häufigsten sind eCI@ss, BMEcat und EANCOM im Einsatz.**
- **Klassifikationsstandards: Stärkerer Einsatz von eCI@ss in der Elektro/Elektronikbranche.**

Nutzen von eBusiness-Standards

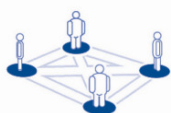
- **Sehr hohe Zustimmung bei den Vorteilen von eBusiness-Standards.**
- **eBusiness-Standards bringen mehr Transparenz, optimieren Prozesse und sichern die Datenqualität.**
- **Im Durchschnitt stimmen 85 Prozent der eCI@ss-Nutzer den Vorteilen von eBusiness-Standards zu.**



- Über 90 Prozent der BMEcat-Nutzer bewerten die Vorteile von eBusiness-Standards positiv.
- Bei rund 87 Prozent der EANCOM-Nutzer finden die Vorteile von eBusiness-Standards hohe Zustimmung.
- Nutzen von eBusiness-Standards wird in allen Branchen bestätigt.
- Größere Unternehmen sehen deutlich stärkeren Nutzen als KMU.
- Größte Schwierigkeit: 85 Prozent der Unternehmen klagen über zu knappe Ressourcen.
- Kein Problem: über die Hälfte der Unternehmen hat 2006 den richtigen Dienstleister gefunden – im Vorjahr war es nur ca. jedes fünfte Unternehmen.
- Noch immer Handlungsbedarf: Über 60 Prozent der Teilnehmer haben Schwierigkeiten bei der Auswahl eines geeigneten Standards.
- Trotz aller Schwierigkeiten: das Vertrauen in Standards ist bei über 90 Prozent der Teilnehmer gegeben.

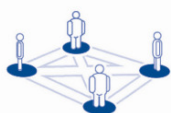
Schwierigkeiten mit eBusiness-Standards

- Die Schwierigkeiten beim Einsatz von eBusiness-Standards haben sich konkretisiert.



Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Unternehmensbereiche der Befragten.....	4
Abbildung 2: Unternehmensgröße.....	5
Abbildung 3: Umsätze 2005/2006	5
Abbildung 4: Internationalität der Geschäftsbeziehungen	5
Abbildung 5: Branchenverteilung.....	6
Abbildung 6: Einsatz/-planung von eBusiness	7
Abbildung 7: eBusiness in KMU u. größeren Unternehmen	7
Abbildung 8: Einsatz von eBusiness je Branche	8
Abbildung 9: Gründe gegen eBusiness	8
Abbildung 10: Gründe gegen eBusiness	9
Abbildung 11: Einsatz von eBusiness-Lösungen	9
Abbildung 12: Höherer Einsatz von eBusiness-Anwendungen innerhalb verschiedener Branchen	10
Abbildung 13: Einsatz von Klassifikationsstandards.....	11
Abbildung 14: Stärkerer Einsatz von eBusiness-Standards in einzelnen Branchen.....	11
Abbildung 15: Einsatz von Katalogaustauschformaten	12
Abbildung 16: Einsatz von Transaktionsstandards.....	12
Abbildung 17: Zustimmung Vorteile Standards	13
Abbildung 18: Nutzen von eBusiness-Standards	14
Abbildung 19: Vorteile von eBusiness-Standards bei eCl@ss-Nutzern.....	14
Abbildung 20: Vorteile von eBusiness-Standards bei BMEcat-Nutzern.....	15
Abbildung 21: Vorteile von eBusiness-Standards bei EANCOM-Nutzern	15
Abbildung 22: Volle Zustimmung zu Aussagen über Nutzen von eBusiness-Standards nach Branchen	16
Abbildung 23: Schwierigkeiten beim Einsatz von eBusiness-Standards	18
Abbildung 24: Einsatz eigener Systeme und fehlendes Vertrauen in Standards.....	19



**Herausgeber und
verantwortlich für den Inhalt:**



GS1 Germany GmbH

Maarweg 133
50825 Köln

Tel: 0221 947 14-0
Fax: 0221 947 14-90
E-Mail: prozeus@gs1-germany.de
http: www.gs1-germany.de



Institut der deutschen Wirtschaft Köln Consult
GmbH

Gustav-Heinemann-Ufer 84-88
50968 Köln

Tel.: 0221 49 81-834
Fax: 0221 49 81-856
eMail: prozeus@iwconsult.de
http: www.iwconsult.de

