

E-Business

Einführung

In einer Welt, in der sich die politischen, ökonomischen und technologischen Grenzen radikal verschieben, wurde das Internet zum Synonym für eine neue Welt und für die New Economy. Das Internet ist der Katalysator dieser Veränderungen und bereits weit über die technologischen Grenzen hinaus der Veränderungsmotor der Wirtschaft und des Welthandels geworden.

Geprägt durch diese radikalen Veränderungen durchläuft jedes Unternehmen, welches im E-Business eine Rolle spielen möchte, einen Entwicklungsprozess vom einfachen Verkauf im Internet über die Reorganisation seiner Organisationsstruktur und die Umsetzung der Prinzipien des E-Business bis hin zur Entwicklung eines E-Enterprise. Die Begriffe E-Commerce und E-Business werden innerhalb dieses Entwicklungsprozesses zwar oft synonym benutzt, jedoch unterscheiden sie sich voneinander.

E-Commerce

E-Commerce bezieht sich auf den Einkauf und Verkauf von Waren und Dienstleistungen über das Internet oder genauer das WWW (World Wide Web). Hier steht vor allen Dingen der Verkauf von Produkten an den Endverbraucher über einen Onlineshop im Mittelpunkt. Die Entwicklung von E-Commerce über E-Business bis hin zum E-Enterprise vollzieht sich in mehreren Phasen.

E-Business

Im Unterschied zum E-Commerce ist eine E-Business-Strategie wesentlich komplexer, schließt die gesamte Geschäftsprozesskette eines Unternehmens ein und betrifft

dabei vor allem den elektronischen Einkauf und Verkauf sowie die Optimierung der Logistik. Die Ausweitung von E-Commerce hin zum E-Business liegt vor allem im Aufsetzen neuer Geschäftsmodelle wie elektronische Marktplätze, Portale oder Auktionen sowie einer unternehmensweiten, globalen E-Business-Strategie.

E-Business beinhaltet jede Art von geschäftlicher Transaktion, bei der die Beteiligten auf elektronischem Wege miteinander verkehren. Die Transaktionen finden auf Basis verteilter Kommunikationsnetzwerke statt:

- innerhalb von Unternehmen: [Business to Employee – B2E](#),
- zwischen Unternehmen: [Business to Business – B2B](#),
- zwischen Unternehmen und privaten Endverbrauchern: [Business to Consumer – B2C](#) und
- zwischen öffentlichen Einrichtungen und privaten Endverbrauchern bzw. Unternehmen: [Administration to Consumer – A2C](#) bzw. Administration to Business – A2B

Die vier beteiligten Parteien dieser Aufzählung (Unternehmen, Endverbraucher, öffentliche Einrichtungen und Mitarbeiter) ermöglichen die vollständige Auflistung verschiedener Kombinationsmöglichkeiten im E-Business. Sie sind in der folgenden Tabelle, gemäß der oben genannten Definitionen, in einer X2Y-Schreibweise aufgeführt, wobei X und Y die beiden beteiligten Parteien und die "2" als Kurzschreibweise für "to" stehen.

X2Y	ADMINISTRATION	BUSINESS	CONSUMER	EMPLOYEE
ADMINISTRATION	A2A	A2B	A2C	-
BUSINESS	B2A	B2B	B2C	B2E
CONSUMER	C2A	C2B	C2C	-

Weiterführende Informationen zu den Themen E-Business und E-Commerce bietet das [Electronic Commerce InfoNet \(ECIN\)](#).