

Neue Wege für die Marktplätze der businessMart AG.



Überblick

■ Die Aufgabe

Schaffung einer skalierbaren, offenen Plattform für einen elektronischen B2B Marktplatz.

■ Die Lösung

Mit der IBM WebSphere Familie konnte eine stabile, robuste und sichere Plattform gefunden werden, die Basis eines konsequenten Umbaus zur serviceorientierten Architektur wurde.

■ Die Vorteile

Die wichtigsten Portalfunktionen können direkt in der Software der Portalnutzer verwendet werden. Der Arbeitsaufwand von unklaren Bestellpositionen wird dank Echtzeit-Korrekturmöglichkeiten minimiert.

Jung und erfolgreich.

Die businessMart AG wurde im Februar 2000 gegründet und beschäftigt in der Zwischenzeit 28 Mitarbeiter. businessMart konzipiert und verwirklicht elektronische Marktplätze und e-Business-Systeme für Handel, Industrie und Handwerk in Branchen mit katalogbasierten Artikeln. Mit der konsequenten Orientierung an den Branchenprozessen ihrer Kunden und der tiefgehenden Integration der EDV-Systeme der Lieferanten und Besteller werden messbare Verbesserungen und Einsparungen erzielt. Das breite Leistungsspektrum von businessMart reicht von der Konzeption über Technikbausteine und den Betrieb bis hin zur Gründung von unabhängigen, branchengeführten Portalbetriebergesellschaften. Mittlerweile wickelt businessMart die Bestellprozesse von über 60 Lieferanten mit fast 3000 Bestellern und mehr als 25000 Aufträgen pro Tag ab. businessMart betreibt bisher 2 Branchenportale, weitere Projekte sind in Vorbereitung.

Bessere Integration – aber wie?

Stetiges Wachstum der Handelsportale bescherte der businessMart AG ein erhöhtes Transaktionsaufkommen und einen deutlichen Zuwachs an Teilnehmern. Entsprechend mussten ständig mehr Fremd-Systeme an das Handelsportal angebunden werden. Der entscheidende Technologie-Vorsprung, die tiefgreifende Verknüpfung der EDV-Systeme von Lieferanten und Bestellern in das Portal, sollte weiter ausgebaut und wesentlich wirtschaftlicher umgesetzt werden können. businessMart machte sich auf die Suche nach einer Lösung, die das Schnittstellenmanagement deutlich vereinfacht und eine zuverlässige, flexible sowie einfach steuerbare Plattform für den Austausch von Geschäftsprozess-Informationen bereit stellt.

Umstellung der Architektur.

businessMart konzipierte eine Service Orientierte Architektur (SOA) und implementierte sie im gesamten Handelsportal. Die Technologiekomponenten wurden dabei in eigenständige Einzelmodule, sog. „Services“ entzerrt. Damit müssen Geschäftsprozesse nicht mehr über den Engpass eines Portalzentrums geführt werden, sondern können parallel in den verteilten Modulen verarbeitet werden. Die Architektur verwendet IBM Middleware, um die Kundensysteme mit den vorhandenen Anwendungen zu verbinden. Dabei wird eine zentrale Schnittstelle für sämtliche Portalkomponenten eingesetzt. Die Nutzung der Komponenten-Architektur ermöglicht eine deutlich schnellere Entwicklung.

Nun können die EDV-Systeme neuer Kunden genauso schnell wie eigene Module eingebunden werden. So entstanden effiziente und wieder verwendbare Anwendungsmodule. Eine deutlich wirtschaftlichere Softwarewartung und -pflege ist das Resultat. Zusätzlich wird über den konsequenten Einsatz von Fall-Back-Regelungen sicher gestellt, dass die Systemstabilität bei Ausfall einer (Fremd-) Komponente nicht gefährdet wird.

Der Vorteil der neuen Lösung.

Der entscheidende Mehrwert entsteht für die Kunden der businessMart AG jedoch durch die nun uneingeschränkte Übertragbarkeit von einzelnen Portaldienstleistungen in fremde Software-Systeme: Über Webservice-Schnittstellen können nun die wichtigsten Portal-Funktionen auch direkt in der gewohnten Software der Besteller genutzt werden: Zum Abruf von Produktdetails mit Bildern, Explosionszeichnungen, Bedienungsanleitungen oder gar Lieferrecherchen muss der Besteller seine eigene Warenwirtschafts-EDV nicht mehr verlassen. Diese Portalservices werden nahtlos in die Software eingebunden und online aus dem Portal zugespielt. Die Kunden von businessMart profitieren durch schnellere und umfangreichere Eingriffsmöglichkeiten: Zeitaufwändige, manuelle Informationsprozesse wurden digitalisiert und sind damit wirtschaftlicher geworden.

Bei der Integration der unterschiedlichen Back-End-Systeme des Kunden besteht auch die Möglichkeit die verschiedensten SAP Systeme einzubinden. Dies ermöglicht den beteiligten Marktplatzteilnehmern den Informationsfluss zu vereinfachen, sowie ihre Umsätze durch den Marktplatz zu erhöhen und Beschaffungskosten zu senken.

Als Deckungsbeitrags-Killer im E-Business gelten unklare Bestellpositio-

nen, die händische Rückfragen per Telefon und Verärgerungen durch Zeitverlust erzeugen. Speziell diese Arbeitsschritte können nun deutlich effizienter durch das Portal verarbeitet werden: Erkennt das System eine veraltete Artikelnummer, eine unklare Angabe einer Verpackungseinheit oder gar einen Formatfehler, wird der Lieferant oder der Besteller in Echtzeit kontaktiert. Er selbst kann das Problem sofort direkt im Portal durch eine Korrektur oder die Erstellung einer Konvertierungsregel beseitigen.

Die Technik hinter dem Portal.

Um die Integrationsplattform umzusetzen, wurde die robuste WebSphere Basis verwendet. Es kommen dabei die folgenden Komponenten zum Einsatz:

- *IBM WebSphere Application Server V5.1 wird als J2EE Application Server in Verbindung mit IBM WebSphere Business Integration Server Foundation V5.1 als Integration Server unter SUSE LINUX Enterprise Edition V8.1 verwendet, der gleichzeitig die Prozesse mit dem Business Process Choreographer unter BPEL (Business Process Execution Language) ausführt und Web Services zur Verfügung stellt.*
- *IBM WebSphere MQ V5.3 unterstützt die Nachrichtenübertragung zwischen dem Portal und den verschiedenen Systemen der Kunden.*
- *IBM DB2 fungiert als SQL-Datenbank für die Business Process Engine und die WebServices des Application Servers.*
- *IBM WebSphere Studio Application Developer - Integration Edition V5.1 bietet eine robuste eclipse basierende Entwicklungsumgebung.*

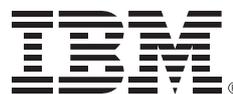
Für die Zukunft bestens gerüstet.

Mit der Verlagerung der Portalfunktionen in die Systeme der Besteller und Lieferanten wurde der erste Schritt zu einer Ausweitung des Geschäfts-

dells eingeleitet. Unternehmen werden in Zukunft ihre Bestellinformationen nicht mehr nur über Verbindungen austauschen, sondern sie teilen sich Applikationen und greifen gegenseitig direkt auf IT-Services zu. Ein Handelsportal muss hier die Rolle des Schnittstellenmanagements übernehmen, um die Komplexität für die Marktpartner akzeptabel zu halten. Auf der Suche nach einer moderneren Technologiebasis hat businessMart damit gleichzeitig auch einen Motor für einen Evolutions-schritt gefunden.

Weitere Informationen

www.businessmart.de



IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Vulkanstrasse 106
8010 Zürich
ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie unter:
ibm.com

IBM, das IBM Logo, das e-Logo und ibm.com sind eingetragene Marken der IBM Corporation. On Demand Business und das On Demand Business Logo sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Servicennamen können Marken anderer Hersteller sein.

Diese Erfolgsgeschichte verdeutlicht, wie ein bestimmter IBM Kunde Technologien/Services von IBM und/oder einem IBM Business Partner einsetzt. Die hier beschriebenen Resultate und Vorteile wurden von zahlreichen Faktoren beeinflusst. IBM übernimmt keine Gewährleistung dafür, dass in anderen Kundensituationen ein vergleichbares Ergebnis erreicht werden kann. Alle hierin enthaltenen Informationen wurden vom jeweiligen Kunden und/oder IBM Business Partner bereitgestellt. IBM übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit dieser Informationen.

© Copyright IBM Corporation 2006
Alle Rechte vorbehalten.