



eB2YOU or 4YOU?

Ulrich Bauer

Montag Morgen, 7 Uhr 28: Ich schalte meinen Computer ein, tippe mein Passwort und möchte meine E-Mails lesen. Doch bevor es soweit ist, muss ich entscheiden, ob ich zuerst die Chinesischen Schriftzeichen und dann das neueste Antivirusprogramm herunterladen will. Schließlich lande ich doch noch bei meinen E-Mails und kämpfe mich durch 27 seit Freitag eingegangene Mails durch. Aufmerksam lese ich die beiden Viruswarnungen zuerst und stelle fest, dass das gerade heruntergeladene Virusprogramm (angeblich) beide nicht erkennen kann. Also lese ich die restlichen Mails besonders vorsichtig, finde zwar keinen der beiden genannten Viren, aber der Virusscanner wird bei einem Attachment fündig. Glück gehabt! Nach Beantwortung einiger Mails, Ausdruck und Löschung bzw. Speicherung der restlichen klicke ich mich auf Letsbuyit.com, um nachzusehen, auf welchem Preis der elektronische Organizer, den ich erstehen möchte, sich derzeit eingependelt hat. Mittlerweile ist es 8.22 ATS 7.400,— ist der Preis derzeit, der beste Preis mit ATS 7.200,— scheint erreichbar zu sein. Der Vergleich mit anderen E-Handelsplätzen bestätigt mir meine Einschätzung. Also gebe ich eine Order auf. Ein „klassisches“ B2C-Geschäft. Ich bin zufrieden. Auch wenn beim Wechseln auf eine andere Seite ein Werbebanner mit verlockenden neuen Adressen und Versprechungen auftaucht.

So ähnlich geht es wohl auch anderen Internet-Nutzern – auch Professionellen. Entziehen können wir uns der E-Community wohl alle nicht mehr – sei es aus Notwendigkeit oder Faszination. Die Frage, ob E-Business gleich einer „Naturkatastrophe“ über die User „hereinbricht“ oder wirklich „für sie“ neue Dimensionen in Sachen „Wahl-

möglichkeiten“ eröffnet, wird unter diesem Gesichtspunkt obsolet.

Ohne E-Business geht also nichts mehr! W. Mayerhofer beschreibt in seinem Beitragsteil, was darunter grundsätzlich zu verstehen ist.

M. Gabriel geht der Frage nach Anspruch und Wirklichkeit auf den Grund und unterscheidet dabei 3 Phasen. Die erste, emotionale Phase mit neuen Ideen und Überkapitalisierung ist weitgehend abgeschlossen. Wir befinden uns derzeit, wie der Blick auf die Börsen bestätigt, in der Selektionsphase und werden in Phase 3 eine elementare organisatorische Veränderung des Marktes mit einer Verschmelzung von Old und New Economy erleben, wobei die New Economy den Führungsanspruch beibehält.

Sehr ähnlich sieht V. Preveden die Situation in seinem Beitrag, der sich mit dem Erfolg von Internet-Start-ups beschäftigt. Nur Start Ups mit klaren Unternehmungsmodellen haben dabei längerfristig Chancen. Der Autor erläutert die dafür erforderlichen wesentlichen Erfolgsfaktoren.

Das Autorenduo Tipotsch/Schnitzer stellt ein E-Business-Framework für ein erfolgreiches E-Business-Development von Team4e.com vor und beschreibt die beiden Module „E-Business Model“ und „Value Capture and Funding“, die als Basis für den Aufbau von E-Business dienen.

W. D. Buchinger greift die Funktion des Beschaffungswesens heraus und zeigt dessen neue Bedeutung aufgrund des E-Business auf. Dabei wird sich der „Einkauf“ zum „Integrator im E-Space“ entwickeln. Österreich hat aber diesbezüglich noch erheblichen Nachholbedarf. Setzen hierzulande rund 40 % der Unternehmungen E-Procurement ein, beträgt dieser Prozentsatz in Deutschland bereits 85 %! Ebenso sieht er Nachholbedarf für die diesbezügliche Ausbildung an den

klassischen Universitäten. Zur Ehrenrettung dieser Institutionen sei erwähnt, dass das Thema E-Business sowohl in der Grazer Wirtschaftsingenieurausbildung einen festen Platz einnimmt als auch auf der Universität Graz, wo gerade zusammen mit der Wirtschaft und dem Land Steiermark ein E-Business-Kompetenzzentrum eingerichtet wurde.

Dem Thema „Lernen“ widmet auch M. Morscher seinen Beitrag. Der Focus liegt auf E-Learning im virtuellen Schulungsraum mit Online-Präsentation und Echtzeitkommunikation, besonders geeignet für externe A&WB. Gerade lebenslanges Lernen erfährt dabei nach Meinung des Autors eine neue Dimension und bildet eine tragende Säule für effektives E-Business. Aber auch weit über E-Business hinaus werden die Kommunikationstechnologien neue „Lerndimensionen“ eröffnen. Lassen wir uns also überraschen!

Die nächsten TOP-Themen sind:
Heft 1/2001: Personal- und Organisationsentwicklung

Heft 2/2001: Unternehmungskulturmanagement

PS: Zufällig bekomme ich am Dienstag Abend beim Leeren des Briefkastens den Prospekt einer großen Computerhandelskette in die Hände und traue kaum meinen Augen: dasselbe Organizersmodell um ATS 6.980,— ! Erleichtert stelle ich kurz nach Mitternacht fest, dass ich mit meinem abgegebenen Angebot nicht zum Zug gekommen bin. Dank Internet kann ich also doch noch ruhig schlafen.

Ich wünsche Ihnen ein friedvolles Weihnachtsfest und einen guten Rutsch ins (endgültig) dritte Jahrtausend!

Ihr
Ulrich Bauer