

Das World Wide Web wertet die Warenwirtschaft auf

Von Martin Vollmer

Umsätze im Internet

Angaben in Millionen Dollar

Jahr (*=geschätzt)

	1998	1999	2000
B2B	17	41	105
B2C	6,9	11,1	16,8

B2B=Business to Business

B2C=Business to Consumer



[Künstler Burgy Zapp](#)

Warenwirtschaftssysteme stehen hoch im Kurs. Nachdem Anfang der neunziger Jahre vor allem integrierte Systeme für kleine und mittlere Unternehmen, die Lösungen mit Branchenorientierung gesucht haben, die Verkaufszahlen für diese Unternehmenssoftware hoch gehalten haben, waren es zuletzt Jahr-2000-Projekte und die Notwendigkeit zur Euro-Integration, die den Softwarehäusern volle Auftragsbücher bescherten. Und jetzt wird durch electronic Commerce im World Wide Web ein weiterer Investitionsboom bei Handelssystemen und Warenwirtschaftslösungen losgetreten.

Das Internet offenbart sich als zusätzlicher Vertriebskanal für Handelsunternehmen. Auf mehr als 100 Millionen Dollar wird der Handelsumsatz, der im Jahr 2000 über das World Wide Web

abgewickelt wird, geschätzt. Dabei, so mutmaßen die Analysten von Goldman & Sachs, ist der Anteil am Geschäft mit dem Endverbraucher (Business to Consumer) mit rund 15 Prozent noch relativ gering. Relevant ist demnach der Handel zwischen Unternehmen (Business to Business). Und das, obwohl die Anzahl der Geschäftsanwender im Internet gegenüber den privat genutzten Internet-Anschlüssen verschwindend gering ist.

Die Erklärung liegt in den bei weitem höheren Umsätzen pro Transaktion, die zwischen fest etablierten Geschäftspartnern getroffen werden. So sind zum Beispiel die Beziehungen zwischen den Warenwirtschaftssystemen des Handels und den Vertriebsmodulen der ERP-Lösungen der Lieferanten ein entscheidendes Bindeglied, das über das Internet geschlossen wird.

This content is available for purchase. Please select from available options.

- [7 Euro/Monat NEWSabo digital - sofort zugreifen.](#)
- [13,5 Euro/Monat NEWSabo plus inklusive 5x Login & Print-Ausgabe - sofort zugreifen.](#)

[Login & Purchase](#)