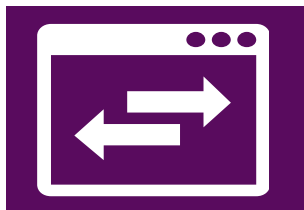


B2B

STUDIE ZUR MODERNISIERUNG VON INTEGRATIONSMODELLEN 7 ERKENNTNISSE



Die weltweite Umfrage von Ovum auf dem Middleware-Markt trägt die Meinungen von Wirtschaftsverbänden, Experten und Prozessverantwortlichen sowie von Unternehmens- und Lösungsarchitekten zusammen. Sie liefert einen umfassenden Überblick über die Prioritäten und Trends in Unternehmen bei der Modernisierung ihrer B2B-Integrationsinfrastruktur. **Folgende Erkenntnisse können wir daraus mitnehmen.**



□ EINS

EDI allein reicht nicht aus. Digital agierende Unternehmen müssen heute eine bessere Interaktionsumgebung gewährleisten und Endverbrauchern attraktive Apps über mobile Plattformen und APIs zur Verfügung stellen, die durchgehend Leistung in Echtzeit liefern. Traditionelle EDI-Lösungen werden diesen Anforderungen nicht gerecht. Wer wettbewerbsfähig bleiben möchte, muss seine EDI-Infrastruktur weiterentwickeln und mobile Funktionen integrieren.

□ ZWEI

Eine effektive Infrastruktur muss fünf wichtige Eigenschaften erfüllen.

Für eine moderne B2B-Integration zur Unterstützung des digitalen Business ist neben Flexibilität, Skalierbarkeit, Sicherheit und Transparenz auch ein hohes Maß an Schnelligkeit unerlässlich. Das heißt, es müssen zahlreiche Silos im Bereich Datenintegration abgebaut werden. Zudem müssen sich Unternehmen heute schnell und problemlos an neue Gegebenheiten anpassen können: Nur wer die sich stetig ändernden Erwartungen von Endverbrauchern und Partnern erfüllt und gesetzliche Vorschriften einhält, kann im Wettbewerb bestehen.



□ DREI

Sie können niemals zu viele Informationen haben. Die heutige Datenflut ermöglicht nicht nur umfassende Transparenz, sondern auch Analysen und Prognosen, auf deren Grundlage Unternehmen fundiertere Entscheidungen treffen können. Diese operationale Intelligenz macht B2B-Prozesse sicherer und erleichtert die proaktive Erkennung und Lösung von Problemen im Bereich der Integrationsinfrastruktur.

□ VIER

Shared Services sind die neue Norm. Cloudbasierte B2B-Integrationsdienste bieten eine flexible Infrastruktur, Hochverfügbarkeit, eine schnelle Wiederaufnahme des Betriebs nach Störfällen und kalkulierbare Kosten. Ein cloudbasiertes Shared-Services-Modell stützt sich jedoch zusätzlich auf externe Mitarbeiter, Prozesse und Fachkompetenz, was im Vergleich zu internen Strategien einen geringeren finanziellen Aufwand und eine bessere Performance mit sich bringt.



FÜNF □

Die Cloud muss geschützt werden.

Ein verantwortungsbewusster Umgang mit Datensicherheit und Privatsphäre bei cloudbasierten B2B-Integrationsdiensten wird immer wichtiger, und Unternehmen sollten mithilfe externer Anbieter und Service Provider eine ganzheitliche Risikobewertung durchführen. Die Sichtweise wird sich dadurch vermutlich ändern.



□ SECHS

Kombination ist der Schlüssel. Die alleinige Nutzung einer EDI- oder API-Strategie ist bei der B2B-Integration heute nicht mehr praktikabel. APIs ermöglichen Funktionen, die mit einem reinen EDI-Ansatz kaum realisierbar sind. Eine Kombination aus beiden Modellen gewährleistet eine sichere und agile B2B-Integration im Unternehmen und fördert digitale Geschäftsvorhaben.

□ SIEBEN

Unterm Strich: Es geht um Gewinn.

Die Modernisierung der B2B-Integrationsinfrastruktur birgt zwar Kosten und Mühen, ist aber der einzige Weg zu besseren Ergebnissen. Veraltete Strukturen laufen unter Umständen auf vertane Geschäftschancen, Kundenfluktuation und Verstöße gegen SLAs und gesetzliche Vorschriften hinaus. IT-Teams müssen in einem überzeugenden Business Case Faktoren und Indikatoren zusammentragen, die den potenziellen Wert einer Modernisierung für das Unternehmen verdeutlichen.

