

**Mattes, F.: Electronic Business-to-Business: E-Commerce mit Internet und EDI.
Schaeffer-Poeschel, Stuttgart, 1999**

Wie beurteilen Sie Gliederung, Inhalt und Nutzwert des Buches ?

Das Buch von Mattes erläutert eine Vielzahl von praktischen Aspekten des E-Commerce, vor allem im B2B-Geschäft. Der Inhalt vermittelt allgemeine Erkenntnisse für Praktiker und ist hauptsächlich von aktuellen Softwarelösungen und Implementierungen losgelöst, was eine gute Einführung in die Thematik ermöglicht. Jedes Kapitel beantwortet mehrere vorangestellte Fragestellungen, was jedoch zu einer teils unlogischen Gliederung führt.

Der Nutzwert des Buches ist für Praktiker als hoch einzustufen, da grundlegende Zusammenhänge herausgearbeitet und eine Vielzahl von Handlungsempfehlungen für evtl. eigene Aktivitäten im B2B-Bereich vermittelt werden. Leider wird alles andere als wissenschaftlich gearbeitet, was vor allem durch den weitgehenden Verzicht auf die verwendete und weiterführende Literatur und die Vielzahl an Spiegelstrichtexten verdeutlicht wird.

Wie lässt sich das Werk in den Literaturzusammenhang einordnen und welche vergleichbaren, alternativen oder ergänzenden Titel gibt es ?

Das Buch ordnet sich in eine Vielzahl von Literatur ein, welche zu diesem Thema geschrieben worden ist. Für die Ergänzung hinsichtlich wissenschaftlich fundierter Arbeitsweise bieten sich vor allem Österle, Winter (2000): „Business Engineering“ und Österle, Fleisch, Alt (2000): „Business Networking“ an, für stark technisch orientierte Fragen Daum/Scheller (2000): „Electronic Business“ und für einen noch weiter gefassten Überblick vor allem inklusive von Rechtsfragen Gora, Mann (1999): „Handbuch Electronic Commerce“.

Welchen Lesergruppen kann dieses Buch empfohlen werden ?

Das Buch kann ausschließlich Praktikern empfohlen werden, welche sich in das Thema einlesen wollen und Anhaltspunkte für weiterführende Zusammenhänge suchen. Zwar wird ein breites Erfahrungswissen vermittelt, jedoch ohne eine konzeptionelle und wissenschaftliche Arbeitsweise. Da wichtige Begriffe unerklärt verwendet werden, sollte der Leser ein Lexika der Wirtschaftsinformatik bzw. aktuellen Informatik zur Hand haben.

Wie es das Buch aufgebaut? Welchen Inhalt kann der Leser erwarten ?

Das Buch erarbeitet in einem Management Summary eingangs wichtige Zusammenhänge. Danach werden die Grundlagen des Electronic Commerce, vor allem aber B2B Commerce beschrieben. Im Weiteren werden Aspekte eines Engagements im B2B Commerce, z.B. geeignete Produkte, neue Geschäftsmodelle, z.B. E-Purchasing, und Bausteine, z.B. EDI, XML, herausgearbeitet. Darüber hinaus wird explizit SAP R/3 betrachtet und auf Anwendungsmöglichkeiten untersucht. In einem weiteren Kapitel wird auf die notwendige technische Infrastruktur eingegangen und zukünftige Trends im Electronic Commerce herausgearbeitet. Abschließend werden dem Leser Handlungsempfehlungen für die Implementierung und Betrieb von B2B E-Commerce Systemen gegeben (z.B. Erstellung eines Online-Shops, Extranet mit Schlüsselkunden, EDI und Management) und zur Vertiefung sieben Fallstudien präsentiert.

Christian Scheer (Chemnitz)