

Handwerk, Dienstleistung und Internet

Die Zeichen stehen auf eCommerce

Michael Stamm*

Kein anderes Medium ist so rasant gewachsen wie das Internet. Dennoch hat die Geschäftsabwicklung über „das Netz“ bei weitem noch nicht alle Branchen und Nutzergruppen erfaßt. Wie der Handwerker es für seine Zwecke nutzen kann, zeigt der Autor im folgenden Artikel.

Aufträge aus dem Internet“ war das Thema einer gemeinsamen Veranstaltung der Innung SHK Berlin und des Kompetenzzentrums „eCOMM Berlin-Brandenburg“ im Bildungs- und Technologiezentrum der Handwerkskammer Berlin, die sich mit der elektronischen Ausschreibung und Vergabe von Bauleistungen beschäftigte. Das „Papierzeitalter“ geht seinem Ende entgegen, die Zeichen stehen auf eCommerce. Im Rahmen der Initiative „Elektronischer

* Michael Stamm, Projektleiter des „Kompetenzzentrums für den elektronischen Geschäftsverkehr eCOMM Berlin-Brandenburg“, SB Technologiestiftung Innovationsagentur Berlin GmbH, Fasanenstraße 85, 10623 Berlin, Telefon (0 30) 46 30 24 14, Telefax (0 30) 46 30 24 44, eMail: stamm@technologiestiftung-berlin.de

Geschäftsverkehr“ hat das Bundeswirtschaftsministerium regionale Kompetenzzentren benannt, die kleine und mittlere Unternehmen über die Möglichkeiten von eCommerce beraten. Zu diesem Kreis gehört das eCOMM Berlin-Brandenburg, das unter anderem von den beiderseitigen Technologie- und Innovationsagenturen, Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern getragen wird. Anliegen ist, die Akzeptanz der neuen Technologien, die Qualifikation der Nutzer und die Infrastrukturentwicklung von mittelständischen Unternehmen zu verbessern. Für den Einstieg der Handwerksbetriebe ins Internet sprechen handfeste Gründe. Wer die Klaviatur des Internets beherrscht, kommt schneller und direkter zum Zuge, ganz zu schweigen von den Einsparpotentialen, die sich daraus ergeben. Bei der Berliner Informationsveranstaltung stellten sich Datenbankbetreiber aus Leipzig, Berlin und Rostock vor. Es reicht von der Recherche geplanter Bauvorhaben über die Dokumentation öffentlicher Ausschreibungen bis zur Bereitstellung des Leistungsverzeichnisses. Der Dialog zwischen den Kommunikationsfachleuten und dem Auditorium zeugte einerseits vom Interesse und Wissensdurst der SHK-Handwerker. Andererseits machte er deutlich, daß es noch jede Menge Vorbe-

halte und Ängste gibt. Mit Nachdruck wurde gefordert, von den Beratungsangeboten Gebrauch zu machen, um die Schwellenangst zu überwinden. An zehn im Foyer aufgestellten Personalcomputern hatten die Teilnehmer Gelegenheit, ins Internet zu gehen.

Wie lange noch Dornröschenschlaf?

Laut der jüngsten GFK Studie besitzen bereits 16 Millionen in Deutschland lebende Menschen im Alter zwischen 14 und 69 Jahren einen Zugang zum Internet. Und die Anzahl der Nutzer wird sich voraussichtlich bis zum Ende dieses Jahres verdoppeln. Kein anderes Medium ist damit so rasant gewachsen wie das Internet. Schlagwörter wie eCommerce oder eBusiness (s. Kasten) lassen die Börsenwerte von Internetfirmen und Anbietern von Informationstechnologien (IT-Branche) innerhalb kürzester Zeit in atemberaubende Höhen schnellen und – wieder abstürzen. Doch weder Höhenflug noch Kursabsturz zeigen einen eindeutigen Weg in die Zukunft. Sicher scheint nur: Das größte Risiko der Informationsgesellschaft ist es, deren Chancen nicht zu nutzen! Dennoch hat die Geschäftsabwicklung über das Internet bei weitem noch nicht alle Branchen und Nutzergruppen

erfaßt. Es ist eine alte Weisheit: Neue Angebote müssen deutliche Vorteile gegenüber den existierenden Angeboten bieten, wie zusätzlichen Produktnutzen, Geld- bzw. Zeitersparnis oder völlig neue Anwendungen im Hinblick auf die Geschäftsabwicklung. Die auffällige Zu-



Siegfried Ulrich von der HWK Berlin forderte dazu auf, sich über die Nutzung der vielfältigen Weiterbildungsangebote für das Internet „fit“ zu machen

rückhaltung von Handwerk und Baubranche vermittelt den Eindruck, daß sie die durch das Internet zu erzielenden Vorteile ignorieren. Es ist jedoch abzusehen, daß technologische Veränderungen und Umschichtungen der Märkte auch die Handwerks- und Baubetriebe aus dem Dornröschenschlaf reißen werden.

Zauberwort Branchenportal

Das Zauberwort heißt „Branchenportal“. Für das Handwerk und die Baubranche steht dabei die elektronische Ausschreibung und Vergabe von Bauleistungen

eCommerce

Der in diesem Artikel benutzte Begriff „eCommerce“ bezeichnet das ausschließliche Verkaufen und Handeln über das Internet. Im Sinne von elektronischem Geschäftsverkehr schließt er beispielsweise auch das Versenden und Empfangen elektronischer Post (eMail), oder die Produktsuche bzw. den Preisvergleich über das Internet mit ein. Er bezieht sich somit auch auf interne Unternehmensabläufe, die mittels Internet-Technologien abgewickelt werden. Etwa gleichbedeutend wird auch der von IBM eingeführte Begriff des „eBusiness“ verstanden.

an erster Stelle. Handwerker und Baubetriebe können unter ihren speziellen Leistungsschwerpunkten in den Online-Datenbanken nach Ausschreibungen recherchieren, sodann „online“ entscheiden, ob sie an einer Ausschreibung teilnehmen wollen, die Verdingungsunterlagen sofort „downloaden“ und anschließend ihr Angebot direkt mit Hilfe des Computer erstellen. Zusätzliches Service bieten die Such- und Filterfunktionen. Das mühsame Suchen in den schriftlichen Verzeichnissen gehört endlich der Vergangenheit an. Denn die meisten Online-Datenbanken zur Ausschreibungsvergabe ermöglichen durch selbst einstellbare Suchfunktionen, die Angebote zu filtern, die für den eigenen Betrieb interessant sind. Etwa die Voreinstellung nach dem eigenen Gewerk, dem maximalen oder minimalen Auftragsvolumen oder einfach nur dem Postleitzahlengebiet. Über die Vielfalt der Kombinationen entscheidet der Anwender.

Man findet somit schneller, was man sucht und es entfallen lange Postlaufzeiten bei der Anforderung und Abgabe der Unterlagen ebenso wie die lästige Eingabe des Zahlenwerkes und der Zeichnungen in den Computer, um die Angebote zu bearbeiten und zu kalkulieren. Die Akzeptanz der Datenbanken steht und fällt jedoch mit der Aktualität und der Vollständigkeit der dar-

in enthaltenen Ausschreibungen. Die öffentliche Hand stellt einen großen Teil der Nachfrage im Bauwesen und ist von daher ein wichtiger Partner.

Ausschreibung im Netz

Das Argument, daß sich die öffentliche Hand an den Online-Ausschreibungen nicht beteiligt, kann man seit Anfang Mai gestrost zum alten Eisen legen. Denn das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung hat mit einem Berliner Internet-Unternehmen einen Test zur elektronischen Versendung von Ausschreibungsunterlagen vereinbart. Der Test sieht die Veröffentlichung von Ausschreibungen und den kostenlosen Versand der Verdingungsunterlagen im Rahmen der novellierten VOB vor. Der Testbetrieb soll zum einen dazu dienen, die Auftragsvergabe der öffentlichen Hand auch via Internet bekannt und somit für alle einfach zugänglich zu machen. Und zum anderen werden zusätzliche Erkenntnisse erwartet, wie zukünftig durch rechtssichere Verfahrensweisen Optimierungspotentiale bei öffentlichen Bauausschreibungen ausgeschöpft werden können. Damit ist von staatlicher Seite der Startschuß gegeben, zu den Teilen der privaten Bauwirtschaft aufzuschließen, welche die effiziente



Nur wenige der Teilnehmer machten Gebrauch vom Internetangebot und begaben sich auf die Datenautobahn

Vergabe von Bauleistungen schon jetzt praktizieren. Werden bisher ganze Aktenordner per Post verschickt, so genügt in Zukunft ein Mausklick. Allerdings ist eine Angebotsabgabe während des Testbetriebs des Bundesamtes nur in schriftlicher Form rechtsverbindlich. Der Aufwand sinkt sowohl bei den Vergabestellen, als auch bei den kalkulierenden Baufirmen, um voraussichtlich 50 %.

Marktplätze der Zukunft

Damit aber ist die elektronische Ausschreibung und Vergabe von Bauleistungen noch lange nicht das Ende der Entwicklung von attraktiven Angeboten für den Handwerks- und Baubereich im Internet. Überall tüfteln Branchenkenner mit entsprechendem Insider- und Internet-Know-how an spezifischen Lösungen für bestimmte Handwerksbereiche. Es ist vorauszusehen, daß die Unternehmen jeder Branche in Zukunft auf jeweils zwei bis drei nationale Portale im Internet zugreifen können, die mehr als nur wichtige Informationen und Trends zum Marktgeschehen anbieten. Diese Portale werden sich schnell zu Marktplätzen entwickeln, auf denen alle Produk-

te zu transparenten Preisen und Lieferbedingungen angeboten werden. Das werden typische Handelswaren und Werkzeuge ebenso sein wie Nischenprodukte für spezielle Problemlösungen. Der Handwerker kann entscheiden, ob er nach dem besten Preis oder nach der schnellsten Verfügbarkeit der Ware einkauft. Natürlich muß jeder einzelne Handwerksbetrieb lernen, diese neuen Möglichkeiten zu nutzen. Nur wenige sind jedoch in der Lage, diese Entwicklung neben dem drängendem Tagesgeschäft allein im Auge zu behalten. Deshalb hat die Bundesregierung Anlaufstellen geschaffen, die zu solchen wie auch zu anderen Themen rund um den elektronischen Geschäftsverkehr kostenlose Informationen und Beratungen anbieten.

Für den elektronischen Geschäftsverkehr stehen den Betrieben insgesamt 24 Kompetenzzentren in den Regionen zur Seite. Diese haben die Aufgabe, die Handwerksunternehmer bei ihren individuellen Problemen zu unterstützen und ihnen Starthilfe zu geben. Weitere Informationen und die Anschriften der anderen Kompetenzzentren erhalten Sie bei: GMD-Forschungszentrum Informationstechnik GmbH, Projektträger Fachinformation, 64293 Darmstadt, Telefon (0 61 51) 86 97 26, Telefax (0 61 51) 86 97 40 oder im Internet unter der Adresse <http://www.ec-net.de>. □



Zahlreiche Experten standen den SHK-Handwerkern Rede und Antwort (I. Michael Stamm)