Desktop Purchasing System

**Hausarbeit**

des Studienganges TINF22

an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Ravensburg

von

Nicolas Koch

06.06.2024

Bearbeitungszeitraum 5 Wochen

Matrikelnummer, Kurs Matrikelnummer, Kurskürzel

Ausbildungsfirma Linde Engineering, Dresden

Gutachter der Dualen Hochschule Prof. Dr. Christoph Sandbrink

Erklärung

Ich versichere hiermit, dass ich meine Bachelorarbeit (bzw. Studien- und Projektarbeit) mit dem Thema: (…) selbstständig verfasst und keine anderen als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt habe.

Ich versichere zudem, dass die eingereichte elektronische Fassung mit der gedruckten Fassung übereinstimmt.\*

\* falls beide Fassungen gefordert sind

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
| Ort |  | Datum |  | Unterschrift |

Kurzzusammenfassung

In dieser Arbeit wird ein Thema im Rahmen des Kurses „Grundlagen des E-Business“ ausgearbeitet. Diese Arbeit besteht aus 2 Teilen. Der erste ist der Programmierteil in dem eine mögliche Implementation passend zum Thema erarbeitet wird. Der 2. Teil ist die schriftliche Ausarbeitung. Aufgrund des Praxisanteils wird dieser schriftliche Teil sich kürzer fassen und sich an dem stark an dem Praxisbeispiel orientieren. Deshalb stehen die Themen Business- und Marktanalyse, Anforderungen an die Software, IT-Architektur sowie ein Benutzerhandbuch im Vordergrund.

Inhaltsverzeichnis

[I. Abkürzungsverzeichnis 3](#_Toc167724882)

[II. Abbildungsverzeichnis 3](#_Toc167724883)

[1 Einleitung 4](#_Toc167724884)

[2 Hauptteil 6](#_Toc167724885)

[2.1 Analyse 6](#_Toc167724886)

[2.2 Anforderungen 6](#_Toc167724887)

[2.3 IT-Architektur 6](#_Toc167724888)

[2.4 Benutzerhandbuch 6](#_Toc167724889)

[3 Fazit und Ausblick 7](#_Toc167724890)

[4 Literaturverzeichnis 7](#_Toc167724891)

1. Abkürzungsverzeichnis
2. Abbildungsverzeichnis

**Es konnten keine Einträge für ein Abbildungsverzeichnis gefunden werden.**

# Einleitung

Im Zeitalter der Digitalisierung vereinfachen Desktop-Purchasing-Systeme den Einkaufsprozess, indem sie Unternehmen ermöglichen, ihre Beschaffungsaktivitäten effizienter, transparenter und kostengünstiger zu gestalten. Diese Systeme sind dabei dem E-Business zuzuordnen. Das Electronic Business meint dabei die Anbahnung, die Vereinbarung sowie die Abwicklung von elektronischen Geschäftsprozessen. Es handelt sich bei diesen um den Austausch von Leistungen zwischen Marktteilnehmern über öffentliche aber auch private Kommunikationsnetze. Ein Beispiel für ein solches Kommunikationsnetz wäre das Internet. Das Ziel des E-Business ist es bei einem solchen Austausch stets einen Wertschöpfungseffekt zu erzielen. Die Teilnehmenden bei einem solchen Vertrag können, im Wesentlichen in 3 Gruppen eingeteilt werden Consumer, Business und Administration siehe Abbildung 1. Ein solcher selbstimplementierter Prototyp eines Desktop-Purchasing-System wird Hauptbestandteil dieser Arbeit sein. Ein Desktop-Purchasing-System dient als extra Abstraktionsebene. Natürlich könnten die Mitarbeiter über andere Shop-Systeme im Internet Büromaterial oder ähnliches bestellen. Jedoch wird mithilfe der DPS‘s nur noch ein ausgewählter Produktbestand nutzbar gemacht. Dies dient

Das E-Business spielt seit der rasanten Entwicklung der Digitalisierung mehr und mehr eine Rolle bei Geschäftsprozessen. Dabei begleitet das E-Business jeden Bestandteil eines solchen Prozesses. Dazu zählen die Anbahnung, die Vereinbarung, sowie die Abwicklung. Nur Unternehmen, welche den Kurs der Digitalisierung und somit dem E-Business verfolgt haben sind heute noch an der Spitze der Wirtschaft. Das E-Business ist als Hilfsmittel für die Vereinbarung eines Vertrages zweier Parteien zu sehen. Ein kleiner Bestandteil des E-Business sind die Desktop Purchasing Systeme, um die es in dieser Arbeit gehen soll. Genauer behandelt diese Arbeit im folgenden einen selbstimplementierten Prototypen für ein solches DPS. DPS spielen eine zentrale Rolle um einige Abläufe innerhalb eines Unternehmens effizienter und kosteneffektiver zu gestalten. Verbessert werden können mit DPS jegliche Beschaffungsprozesse. B2B B2C internes beschaffungsmanagement Öffentlicher sektor

In einer zunehmend digitalisierten Geschäftswelt ist es für Unternehmen essenziell, ihre internen Abläufe effizient und kosteneffektiv zu gestalten. Desktop Purchasing Systeme (DPS) spielen dabei eine zentrale Rolle, indem sie den gesamten Beschaffungsprozess digitalisieren und automatisieren. Diese Softwarelösungen ermöglichen es, Bestellungen direkt vom Desktop aus zu verwalten, was den Aufwand erheblich reduziert und Fehler minimiert.

Durch die Integration von DPS in die bestehende IT-Infrastruktur eines Unternehmens, werden manuelle Prozesse ersetzt, wodurch Transparenz und Nachverfolgbarkeit in den Beschaffungsabläufen deutlich verbessert werden. Dies führt nicht nur zu einer höheren Genauigkeit, sondern auch zu einer besseren Einhaltung von Compliance-Richtlinien.

Darüber hinaus bieten Desktop Purchasing Systeme signifikante Kostenvorteile. Sie ermöglichen effizientere Preisverhandlungen und eine bessere Kontrolle der Einkaufskosten, indem sie den Zugang zu Lieferantendaten und historischen Einkaufspreisen erleichtern. Auch die Möglichkeit, Sammelbestellungen aufzugeben und von Mengenrabatten zu profitieren, trägt zur Kostensenkung bei.

Insgesamt helfen Desktop Purchasing Systeme Unternehmen dabei, ihre Beschaffungsstrategien flexibel und dynamisch anzupassen, was in der heutigen wettbewerbsintensiven Geschäftsumgebung einen entscheidenden Vorteil darstellt. Sie sind somit ein unverzichtbares Werkzeug für die moderne Unternehmensführung.

Ein Bild, das Text, Screenshot, Schrift, Zahl enthält.

Automatisch generierte Beschreibung

Electronic Business bezieht sich auf den Aufbau, die Abwicklung und die Abwicklung elektronischer Geschäftsprozesse. Dabei handelt es sich um den Austausch von Leistungen zwischen Marktteilnehmern über öffentliche oder private Kommunikationsnetze (z. B. das Internet), um einen Wertschöpfungseffekt zu erzielen. Sowohl Unternehmen (Business), öffentliche Institutionen (Administration) als auch private Verbraucher (Consumers oder Citizens) können als Leistungsanbieter und Leistungsnachfrager agieren. Es ist von Bedeutung, dass die elektronische Geschäftsbeziehung einen zusätzlichen Nutzen bringt, sei es durch einen monetären oder einen immateriellen Beitrag. In Abbildung 1.1 sind die drei wichtigsten Marktteilnehmergruppen mit ihren potenziellen Geschäftsbeziehungen dargestellt. Jeder Teilnehmer kann sich entweder als Anbieter oder als Begünstigter von Dienstleistungen präsentieren. Insgesamt ergeben sich dadurch neun grundlegende Geschäftsbeziehungen.

Ziel

Vorgeh

Desktop Purchasing Sytem

# Hauptteil

## Analyse

Zum Start eines jeden Projektes

## Anforderungen

## IT-Architektur

## Benutzerhandbuch

# Fazit und Ausblick

# Literaturverzeichnis

S2-8 : E-Business Begriff