

Press release**Universität Augsburg****Klaus P. Prem**

08/02/2004

<http://idw-online.de/en/news84231>

Personnel announcements, Research results
Economics / business administration, Information technology, Media and communication sciences
transregional, national

Mobile Geschäftsprozesse in der Vending-Branche

Augsburger Studie von Kai Pousttchi und Christian Heinkele bei der Third Annual M-Business 2004 Conference in New York ausgezeichnet --- Mobile Business gilt als eines der Zukunftsfelder im IT-Sektor und zugleich als eines der wenigen, in denen Europa gegenüber den USA noch vorn liegt. Auf der dritten internationalen Konferenz zu diesem Thema wurden jüngst zwei Augsburger Forscher - Kai Pousttchi vom Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik und Systems Engineering und sein Kollege Christian Heinkele - für eine Studie zu mobilen Geschäftsprozessen bei Warenautomaten ausgezeichnet.

Automaten sind in Deutschland und vielen anderen Ländern ein gewohntes Bild. Es fällt schwer, sich einen Alltag ohne sie vorzustellen: Ob der Parkschein, die Fahrkarte, ein Getränk oder Bargeld - all dies wird täglich rund um die Uhr aus Automaten bezogen. Insbesondere wenn Automaten räumlich weit auseinander liegen und vom Betreiberstandort entfernt disloziert sind, ist für Betrieb und Aufrechterhaltung der Betriebsbereitschaft dieser Geräte eine bemerkenswerte logistische Leistung erforderlich.

KOSTENSENKUNG, ZEITERSPARNIS, QUALITÄTSVERBESSERUNG

Dieses Problem sind Pousttchi und Heinkele mit der Studie "Mobile Geschäftsprozesse in der Vending-Branche" angegangen, die auf der Konferenz M-Business 2004 in New York als beste Studie der Kategorie "Case Study" ausgezeichnet wurde. Entstanden ist die Studie aus einem mehrmonatigen Praxisprojekt des Augsburger Lehrstuhls für Wirtschaftsinformatik und Systems Engineering (Prof. Dr. Klaus Turowski) in Zusammenarbeit mit Deloitte Consulting und einem großen Betreiber von Warenautomaten. Ziel war es zu zeigen, dass die Verwendung von Telemetrie mittels drahtloser Kommunikation den Automatenbetrieb - das so genannte Operating - nicht nur unterstützen kann, sondern dass durch die Möglichkeit neuartiger mobiler Geschäftsprozesse erhebliche Verbesserungen bei Kosten, Zeit und Qualität erreicht werden können.

PRODUKTIVITÄTSVORTEILE GERADE AUCH FÜR DEN MITTELSTAND

"Mit dem einfachen Einbau eines GSM-Moduls ist es dabei nicht getan", so Key Pousttchi. "Unternehmen müssen die Besonderheiten des Einsatzes mobiler Technologie und ihre Auswirkungen auf die Geschäftsprozesse verstehen, wenn sie erfolgreich sein wollen." Pousttchi leitet die Arbeitsgruppe Mobile Commerce am Lehrstuhl Turowski, die noch eine Reihe weiterer Projekte im Bereich mobiler Geschäftsprozesse bearbeitet. Bei diesen Projekten stehen nicht nur Großunternehmen wie etwa Versicherungen im Vordergrund, vielmehr wird auch spezifischen Fragen des Mittelstands große Aufmerksamkeit gewidmet, denn: "Gerade Handwerksbetriebe z. B. können sich erhebliche Produktivitätsvorteile bei der Unterstützung von Vertriebs- oder technischem Außendienst verschaffen", so Pusttchi.

BEDARFSGESTEUERTE VERSORGUNG

Die Vending-Branche, also die Betreiber von Warenautomaten, ist ebenfalls ein Kandidat. Mobile Geschäftsprozesse können hier einerseits viele sinnlose Fahrten zum Automaten ersparen und andererseits lange Stillstandszeiten vermeiden, wenn an die Stelle der üblichen intervallgesteuerten eine bedarfsgesteuerte Versorgung tritt und Störungen in Echtzeit erkannt werden. Die zeitnahe Verfügbarkeit verlässlicher, telemetrisch erhobener Daten verbessert zudem die Möglichkeiten zur Analyse und Optimierung des Angebotes im Automaten sowie der Wirtschaftlichkeit von Automatenstandorten.

Für die Realisierung dieser Potenziale sind freilich auch noch technische Probleme zu überwinden, wie Heineke erläutert: "Abgesehen von der fehlenden Standardisierung bei Warenautomaten leisten die Module bisher bei weitem noch nicht das, was sie leisten sollten. So können viele Warenautomaten zwar Verkäufe melden, aber sie haben keinen Überblick über ihren Warenbestand und können nur umständlich mit Warenwirtschaftssystemen Daten austauschen. Hier bleibt eine Menge zu tun."

Davon unabhängig haben Pousttchi und Heineke mit ihrer Studie aber klar zeigen können, dass im zunehmend schwieriger werdenden betriebswirtschaftlichen Umfeld das Beherrschen mobiler Geschäftsprozesse für die Unternehmen der Vending-Branche zu der entscheidenden Herausforderung im Wettbewerb wird.

STUDIENSCHWERPUNKT MOBILE BUSINESS

Die Ergebnisse der Studie fließen nicht nur in die Industrie, sondern auch unmittelbar in die Ausbildung der Studentinnen und Studenten am Augsburger Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik und Systems Engineering. Seit mehreren Jahren bereits können sich hier sowohl Betriebswirte als auch Informatiker durch einschlägige Vorlesungen und Seminare auf den Themenbereich Mobile Business spezialisieren.

KONTAKT UND WEITERE INFORMATIONEN

Key Pousttchi
c/o Lehrstuhl für WI und Systems Engineering
Telefon 0177-6319508
key.pousttchi@wiwi.uni-augsburg.de

* Zu Key Pousttchi:
http://wi2.wiwi.uni-augsburg.de/mitarbeiter2.php?ma_id=2

* Zur Third Annual M-Business 2004 Conference:
<http://www.mbusiness2004.org/>

URL for press release: http://wi2.wiwi.uni-augsburg.de/mitarbeiter2.php?ma_id=2

URL for press release: <http://www.mbusiness2004.org/>

Addendum dated 08/02/2004:

Wie mehrfach richtig geschrieben heißt Herr Pousttchi mit Vornamen Key (und nicht - wie im ersten Absatz fälschlicherweise angegeben - Kai).