

Dejavniki vključevanja organizacije na e-tržnico

Dr. Andreja Pucihar, asistentka

Andreja.Pucihar@FOV.Uni-Mb.si

Središče za e-poslovanje

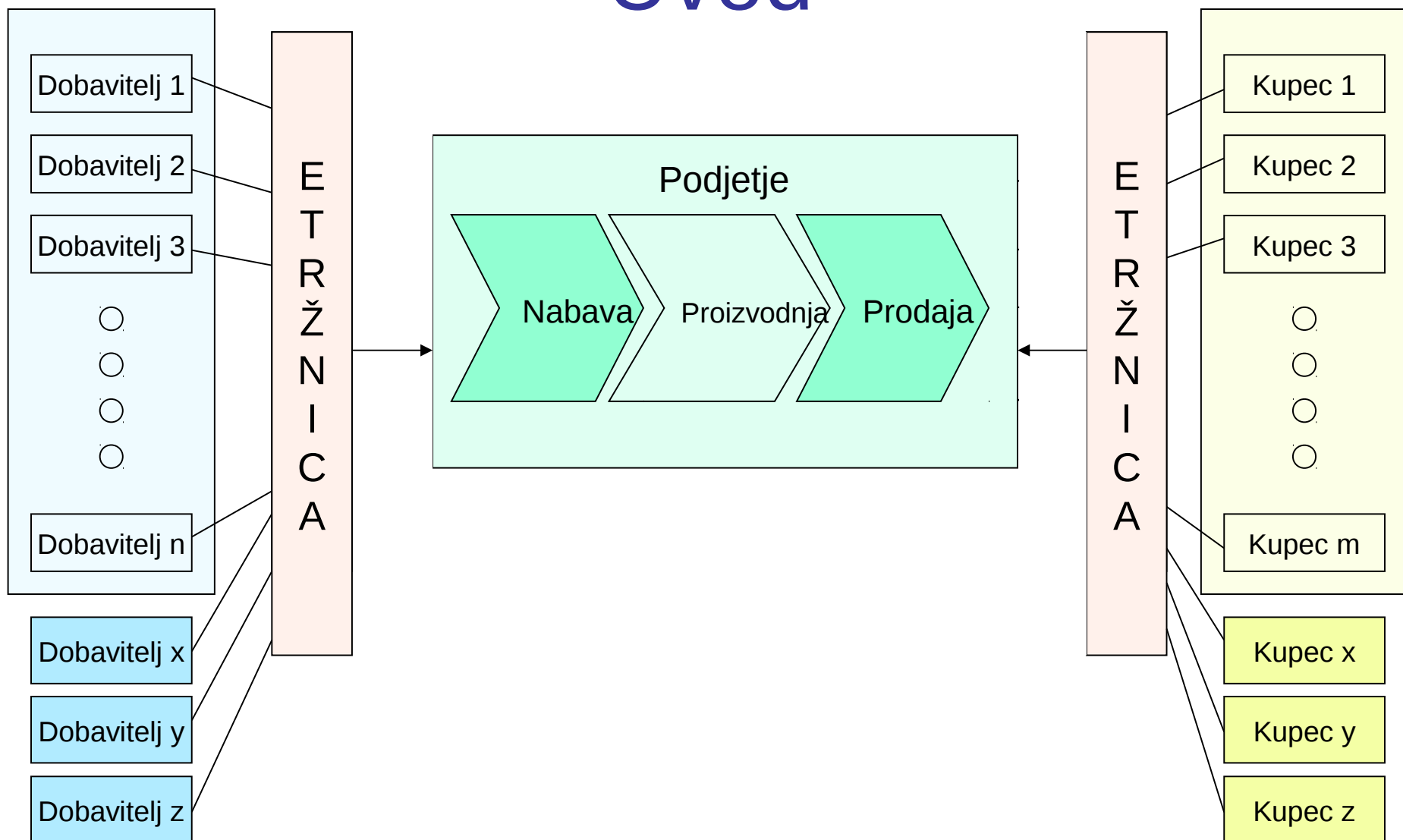
eCom.FOV.Uni-Mb.si

Vsebina predavanja

- Opredelitev e-tržnic
- Raziskava: Dejavniki vključevanja organizacije na e-tržnico
 - Dejavniki vključevanja na e-tržnice
 - Razmere
 - Primer uporabe e-tržnice podjetja v Sloveniji
- Osveščanje o priložnostih uporabe e-tržnic
- Vprašanja in diskusija

Opredelitev e-tržnic

Uvod

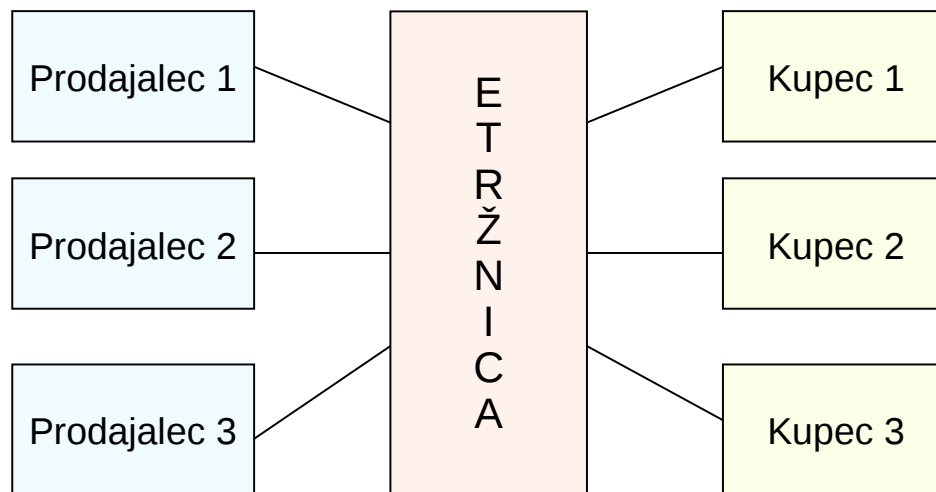


Opredelitve e-tržnic

- **Spletni medorganizacijski informacijski sistem**, ki omogoča večim prodajalcem in kupcem izvajanje poslovnih transakcij po internetu
- **Uporaba internetnih tehnologij in standardov** za posredovanje podatkov o izdelkih in storitvah in izvajanje transakcij v prodajnih in nabavnih procesih

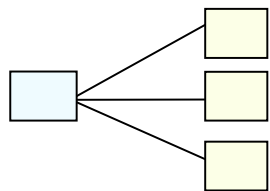
Opredelitve e-tržnic

- **Tržnica na internetu**, v katero se povezujejo kupci in prodajalci z namenom prodajanja in/ali oskrbovanja

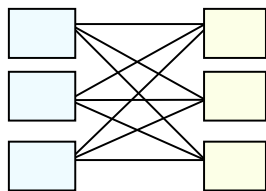


Nastanek e-tržnic

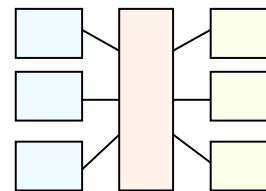
Neposredne
povezave
podjetja s
podjetji
< 1999



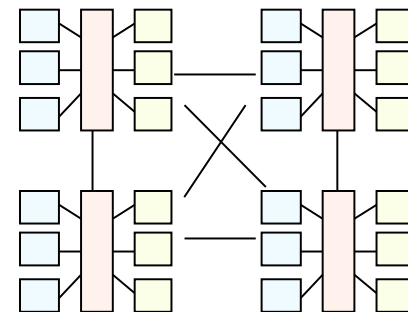
Neposredne
povezave
med
podjetji
1999-2001



e-Tržnice
2000-2004



Povezovanje
oskrbovalnih
verig prek
e-Tržnic
2001-2006



Dodana vrednost e-tržnice

- **Srečevanje** velikega števila kupcev in prodajalcev na enem mestu,
- **Povezovanje** možnih kupcev s prodajalci za konkreten posel,
- **Zagotavljanje storitev**, ki podpirajo poslovanje med kupcem in prodajalcem,
- **Vzpostavljanje zaupanja** - preverjanje zanesljivosti poslovanja organizacije za vključevanje na e-tržnico.

Procesi in subjekti na e-tržnici

Vrste e-tržnic

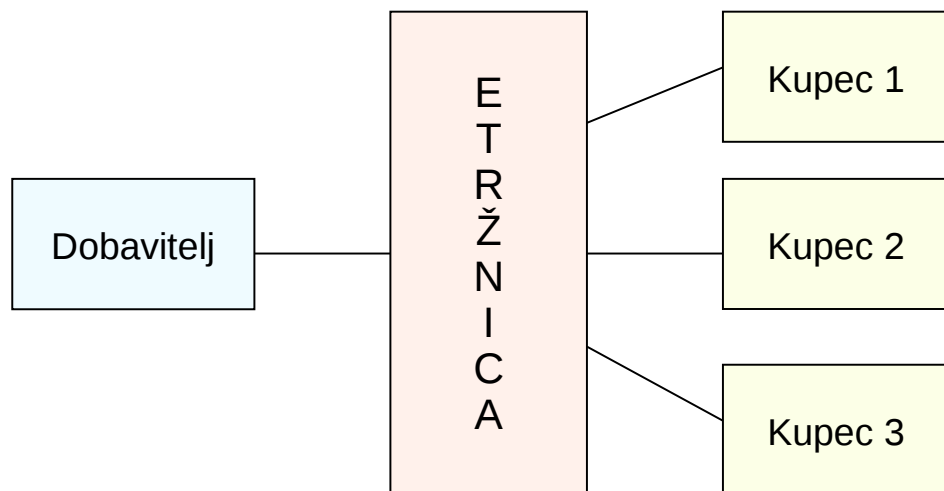
- Zasebne
 - Nabavne
 - Prodajne
- Konzorcijske
- Neodvisne
- Vodoravne (horizontalne)
- Navpične (vertikalne)

Zasebne e-tržnice

- Ustanovi jih posamezna organizacija
- Povezovanje s ključnimi dobavitelji/kupci
- Lastništvo posamezne organizacije
 - Nabavne tržnice
 - Prodajne tržnice
- Cisco z dobavitelji – 170 mio USD prihrankov
 - Zmanjšanje zalog za $\frac{1}{2}$

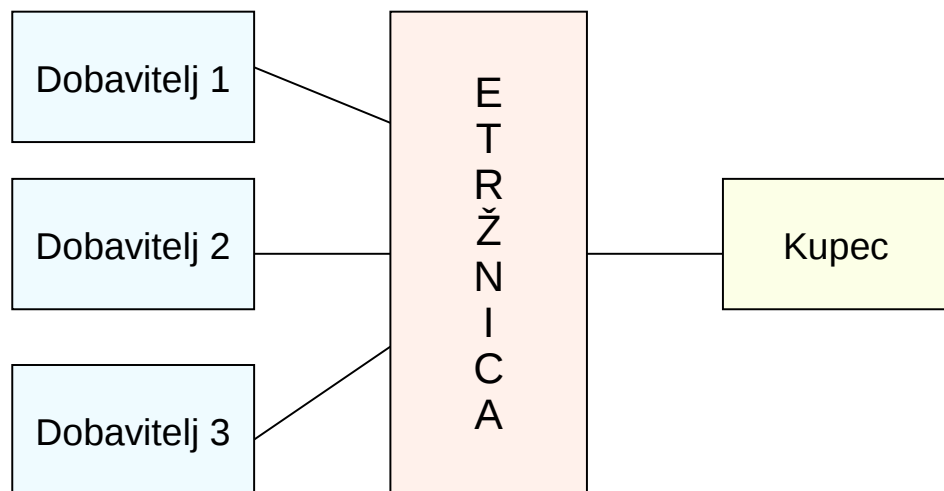
Zasebne e-tržnice

- Prodajne e-tržnice
 - Zasebna tržnica, v kateri organizacija prodaja standardizirane izdelke ali izdelke po naročilu kvalificiranim organizacijam



Zasebne e-tržnice

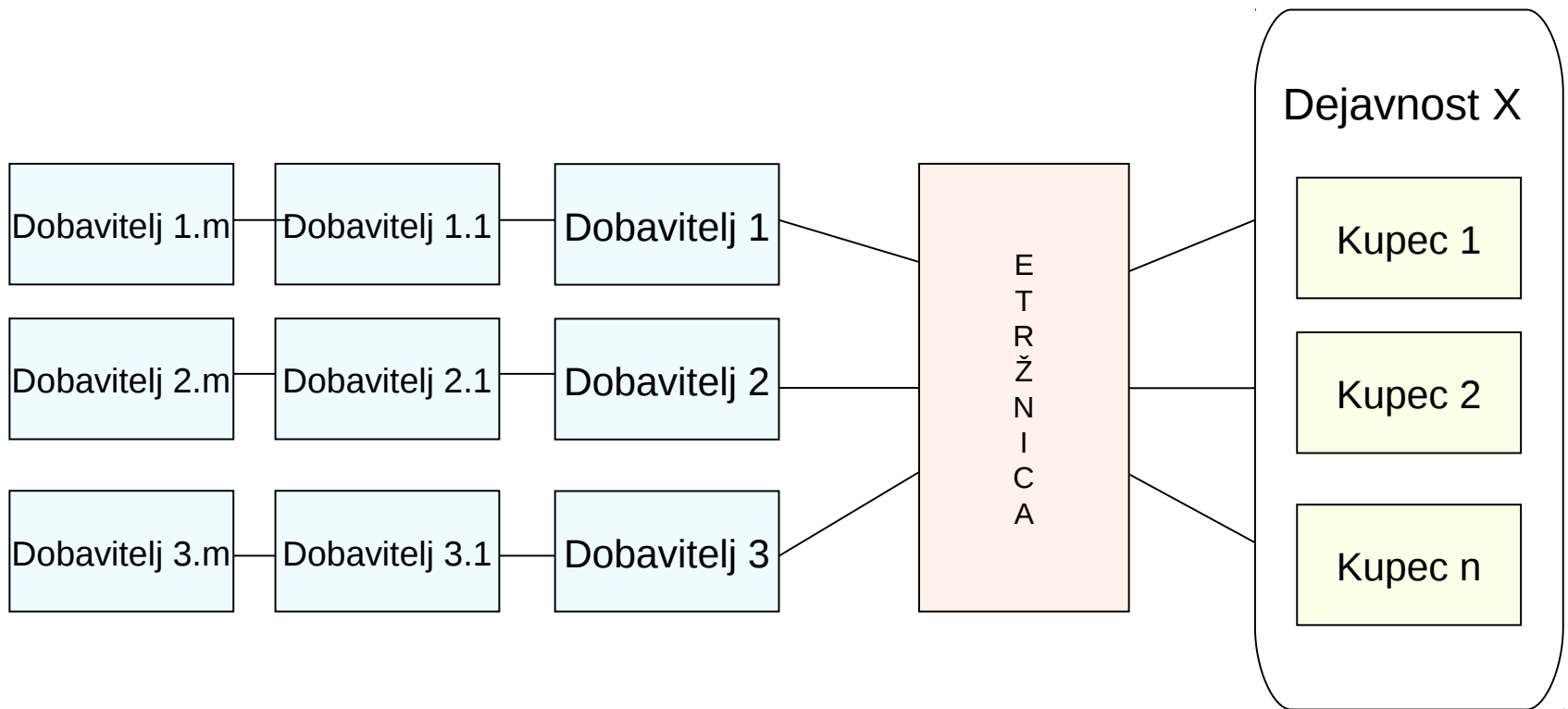
- Nabavne e-tržnice
 - Zasebna e-tržnica, v kateri se organizacija oskrbuje od vabljenih (kvalificiranih) dobaviteljev



Konzorcijske e-tržnice

- Ustanovi jih manjša skupina organizacij (kupci ali prodajalci) s skupnim interesom, običajno iz iste dejavnosti
- Doseganje večje pogajalske moči in ugodnejšega trgovanja
- Covisint – avtomobilska dejavnost (Compuware 2004)
- Exostar – letalska in vojaška dejavnost
- Chem Connect – kemična dejavnost

Konzorcijske e-tržnice

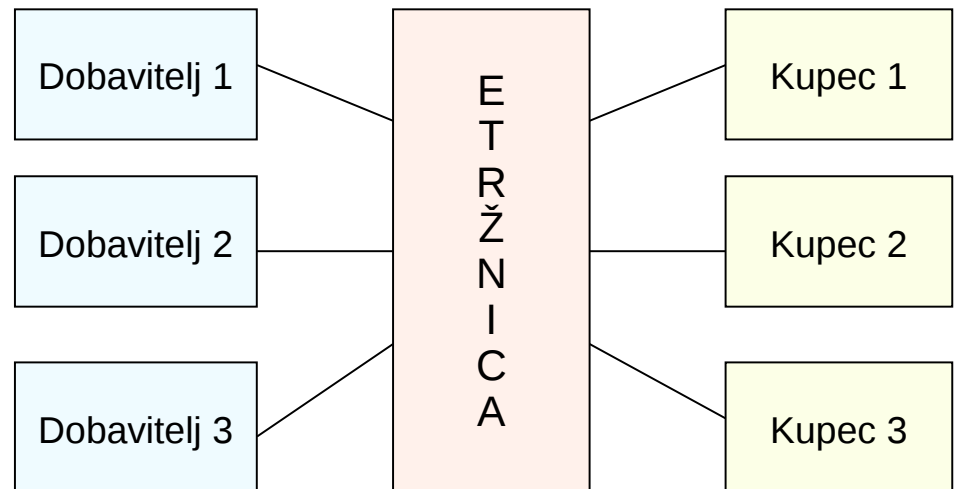


Neodvisne e-tržnice

- Lastnik in upravljalec je tretja neodvisna organizacija
 - Zagotavlja storitve v podporo poslovanju
 - Zaračunavanje storitev na različne načine
 - Letne članarine
 - Odstotki od višine posla
 - Zaračunavanje storitev
 - Poslovanje med večimi kupci in večimi prodajalci

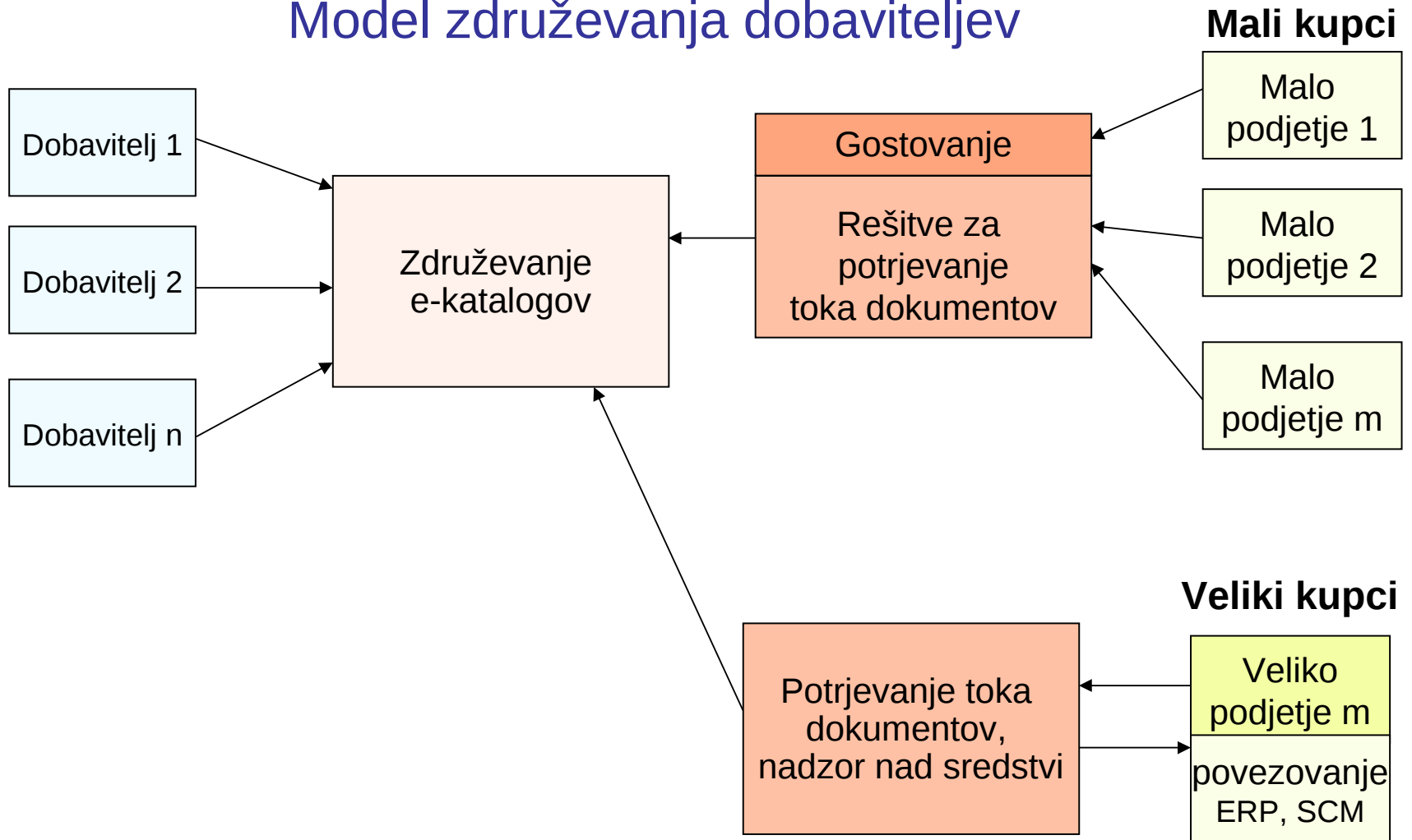
Neodvisne e-tržnice

- FreeMarkets (Ariba 2004)
 - 27.000 dobaviteljev iz 70-ih držav
 - Skupna vrednost prodaje od leta 1995 40 milijard USD
 - V povprečju 19 % prihranki kupcev



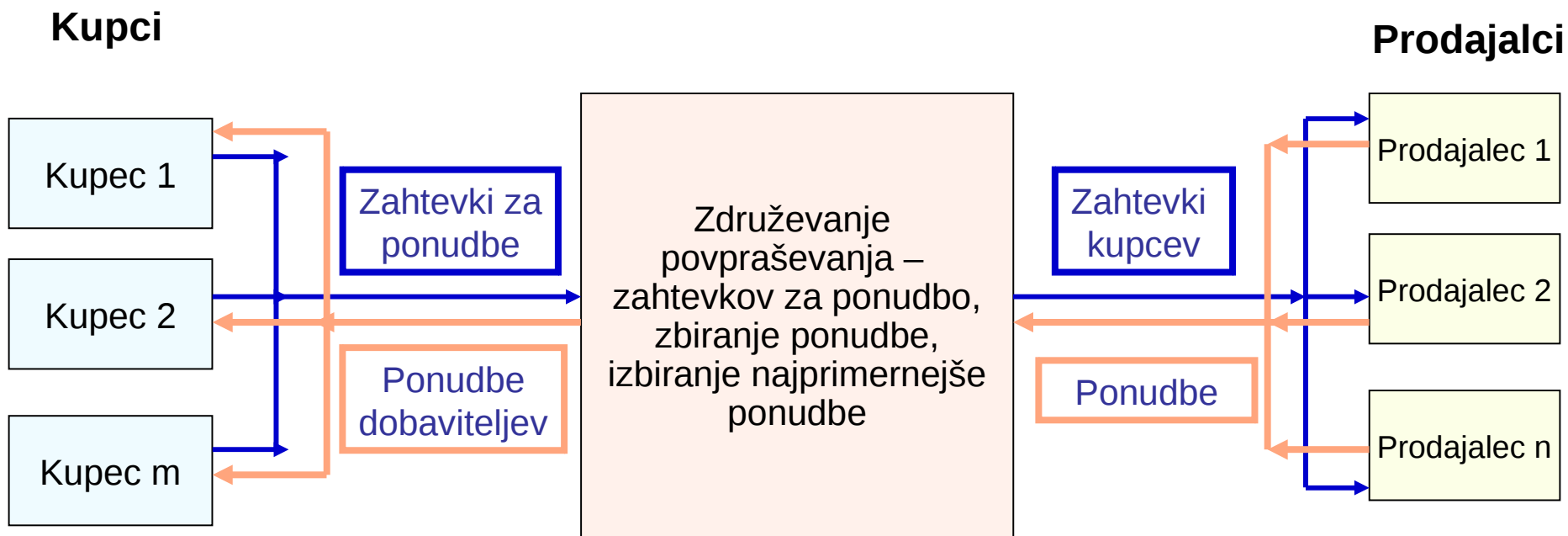
Delovanje neodvisnih e-tržnic

Model združevanja dobaviteljev



Delovanje neodvisnih e-tržnic

Model združevanja kupcev



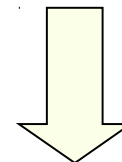
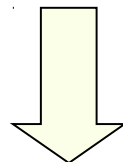
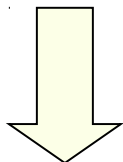
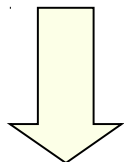
Vodoravne/navpične e-tržnice

**Avtomobil
dejavnost**

**Kemijska
dejavnost**

**Kovinska
dejavnost**

**Druge
dejavnosti**



Finančne storitve

Logistične storitve

Kadrovske storitve

Pisarniški material

Druge storitve

Načini trgovanja

- E-katalog
 - Izdelek/storitev opisana v e-obliki
 - Cena vnaprej določena
- E-dražbe
 - način trgovanja, v katerem kupci in prodajalci sočasno sodelujejo pri pogajanju o ceni in s tem določijo ceno, po kateri se bo izdelek/storitev prodala

Proces trgovanja ne e-tržnicah



Možne prednosti uporabe e-tržnic

Dobavitelji	Kupci	Kupci in dobavitelji
Prodaja ob vsakem času (fizična trgovina ni več potrebna)	Hitro in enostavno primerjanje med večimi ponudbami	Hiter in enostaven vstop na nova tržišča
Hitrejša iskanje novih kupcev ob manjših stroških	Oskrbovanje brez dolgoročnih pogodb	Manjši transakcijski stroški
Manj napak pri upravljanju in izpolnjevanju naročil	Krajši pogajalski časi, manjši stroški nabave	Poenostavitev poslovnih procesov
Možnosti povečanja obsega prodaje, odprodaja presežnih zalog	Naročanje kadarkoli, sledenje naročilu, spreminjanje naročil	Učinkovitejše sodelovanje pri razvoju novih proizvodov/storitev
Učinkovitejše planiranje proizvodnje	Zbiranje naročil manjših vrednosti	Hitrejši čas prodora novega izdelka na trg

Možne težave uporabe e-tržnic

Dobavitelji

Možna izguba neposrednih povezav z obstoječimi kupci

Večja pogajalska moč kupcev (obratne dražbe)

Plačevanje provizije na e-tržnici

Kupci imajo močne povezave z obstoječimi dobavitelji

Čas, znanje in sredstva potrebna za oblikovanje in upravljanje e-kataloga

Kupci

Možna izguba neposrednih povezav z obstoječimi dobavitelji

Možna nezanesljivost nepoznanih dobaviteljev

Pomanjkanje zaupanja v kakovost proizvodov/storitev

Neusklajenost različnih načinov oskrbovanja

Kupci in dobavitelji

Pomanjkanje zaupanja med kupci in dobavitelji ob prvem stiku na tržnici

Pomanjkanje zaupanja do ponudnika storitev na e-tržnici

Pomanjkanje storitev v podporo celotnemu poslovnemu procesu

.

Raziskava:
Dejavniki vključevanja
organizacije na e-tržnico

Raziskava

- Izvedba ankete:
 - 250 velikih slovenskih organizacij
 - Vprašalnik, namenjen vodjem nabave, prodaje in informatike,
 - 119 uporabljenih za obdelavo podatkov
- Zajem podatkov o:
 - Podatki o anketirancu in organizaciji
 - Izkušnje z e-poslovanjem
 - Izkušnje s poslovanjem na e-tržnici
 - Dejavniki organiziranosti organizacije, e-tržnice in poslovnega okolja

Izkušnje s poslovanjem na e-tržnicah

- 23,5% anketirancev je navedla vsaj eno e-tržnico,
- Izkušnje s poslovanjem na e-tržnicah ima 11% anketirancev:
 - Prodajali 3,4%
 - Kupovali 2,5%
 - Kupovali in prodajali 1,7%
 - Ponujali storitve 3,4%

Izkušnje s poslovanjem na e-tržnicah

- Več kot polovica anketirancev razmišlja o vključevanju na e-tržnice v prihodnjih letih (56,3%).
- Le 12% anketirancev ne razmišlja o vključevanju na e-tržnice v prihodnjih letih

Organizacijski dejavniki

- Podpora vodstva novim tehnologijam in načinom poslovanja
- Izoblikovana strategija e-poslovanja v podjetju
- Zagotovljen usposobljen kader
- Zagotovljena sodobna IT
- Pripravljenost poslovnih procesov za povezovanje s poslovnimi partnerji

Organizacijski dejavniki

- Zadostna podpora informatikov v podjetju
- Uporaba ERP sistema, ki omogoča povezovanje s poslovnimi partnerji
- Imenovan direktorja/vodja/organizator e-poslovanja v organizaciji
- Zagotovljen e-katalog izdelkov in storitev
- Izkušnje z e-poslovanjem

Dejavniki e-tržnice

- Načini vključevanja na e-tržnico:
 - S partnerji iz oskrbovalne verige
 - S ključnimi poslovnimi tekmeci (konzorcijska tržnica)
 - Neodvisne tržnice
 - Zasebne tržnice
- Načini trgovanja
 - E-katalog
 - Dražbe kupcev
 - Dražbe prodajalcev

Dejavniki e-tržnice

- Storitve e-tržnice
 - Povezovanje kupcev s prodajalci za konkreten posel
 - Vzdrževanje e-kataloga
 - Pogajanje o izvedbi posla
 - E-dražbe
 - Plačevanje
 - Zavarovanje pošiljke
 - Prevoz pošiljke

Dejavniki poslovnega okolja

- Vzpostavljeno zaupanje med:
 - Obstoječimi kupci
 - Obstoječimi dobavitelji
- Vzpodbude s poslovnega okolja
 - Vlada spodbuja e-poslovanje med podjetji
 - Kupci in dobavitelji že poslujejo na e-tržnici

Dejavniki poslovnega okolja

- Uporaba e-poslovanja med poslovnim partnerji
 - S kupci
 - Z dobavitelji
- Odnos organizacije do poslovnega okolja
 - Interes organizacije za razširitev poslovanja na nove trge
 - Vpliv kupcev

Razmere v Sloveniji

- Obstajajo e-tržnice, ki omogočajo poslovanje med podjetji in kupci (enaa.com) ali med potrošniki (bolha.si)
- Prava e-tržnica za podporo poslovanju med podjetji ne obstaja v Sloveniji (wlw.si) (likvidacija slovenskega predstavništva v začetku leta 2005)
- Interes nekaterih organizacij za vzpostavitev e-tržnice (Telekom, ponudniki IT, državna uprava)

Razmere v Sloveniji

- Nekaterе organizacije razmišljajo o vzpostavitvi e-tržnice za povezovanje s partnerji iz oskrbovalne verige
- Nekaterе organizacije v Sloveniji že imajo izkušnje s poslovanjem na e-tržnicah v tujini (uspeh Iskraemeco)

Razmere v Sloveniji

- V letu 2004/2005 so nekatera večja podjetja v Sloveniji pričela uporabljati e-pocenjevanje za doseganje boljših nabavnih pogojev pri svojih dobaviteljih
 - Lek
 - Gorenje
 - CVI

Primer Iskraemeco

- Vključitev na e-tržnico FreeMarkets na povabilo obstoječega kupca
- Posel: 3 letno naročilo za dobavitelja merilne opreme
- Prijava na FreeMarkets, usposabljanje za program BidWare (kupčeva dražba)
- Priprava podatkov za sprejemanje odločitev v e-dražbi

Primer Iskraemeco

- Potek dražbe 3 ure, vidna primerjava med dobavitelji
- Po 2 tednih obvestilo o pridobitvi posla in podpis pogodbe
- Cena ni bila edini dejavnik – pomembna tudi kakovost izdelkov, čas izpolnitve naročila in servisne storitve
- Prednost – možnost enakopravnega konkuriranja za mednarodne posle v globalni konkurenci ob sprejemljivih stroških

Ovire za vključevanje na e-tržnice

- Nepoznavanje možnih prednosti uporabe e-tržnic
- Ne vidijo kratkoročnih koristi
- Dodatni stroški in dodatno delo
- Pomanjkanje zaupanja
- Nepripravljenost poslovnih partnerjev
- Nepoznavanje primernih e-tržnic za vključitev

Ovire za vključevanje na e-tržnice

- Ni praktičnih izkušenj z uporabo e-tržnic
- Pomanjkanje standardov za oblikovanje e-kataloga

Osveščanje o priložnostih uporabe e-tržnic v Sloveniji

Oracle Sourcing na vajah

Negotiations Home - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Address http://ebs-omc.eles.si:8000/OA_HTML/RF.jsp?function_id=1016586&resp_id=23436&resp_appl_id=396&security_group_id=0&lang_code=US Go

Google Search New! 1 blocked Check AutoLink AutoFill Options

ORACLE Sourcing Home Logout Preferences Help

Negotiations Reports Administration

Search Negotiations Number Go [Advanced Search](#)

Welcome, Pat Stock.

Your Negotiations at a Glance

Displayed below are negotiations that you created. [Learn More...](#) [Full List](#)

Number	Title	Type	Time Left	Responses	Monitor	Unread Messages
78	VO ICE 1	Auction	0 minutes	2		0
225	Ladders 100 for V1	Auction	0 minutes	3		0

Quick Links

Create	Manage	Templates	Reusable Lists
<ul style="list-style-type: none">RFIRFQAuctionCopyEvent	<ul style="list-style-type: none">DraftsEventsDraft Surrogate Responses	<ul style="list-style-type: none">RFIRFQAuction	<ul style="list-style-type: none">InvitationAttributePrice Element

[Negotiations](#) | [Reports](#) | [Administration](#) | [Home](#) | [Logout](#) | [Preferences](#) | [Help](#)

Copyright 2000-2004 Oracle Corporation. All rights reserved. [Privacy Statement](#)

Done Internet

start Re: Zapisnik sesta... 4 Microsoft Offic... Elektronsko poslo... Negotiations Hom... SL 15:45

Dogovor

- Podjetje Our Space Appliances d.o.o. bo doniralo diskovni sistem z zmogljivostjo 500 GB diskovnega prostora Fakulteti za organizacijske vede v izobraževalne namene.
- Podjetje Elektro – Slovenija (ELES) bo poskrbelo za namestitev in vzdrževanje Windows 2003 operacijskega sistema in varnostnih rešitev.
- Strežnik bo posodilo podjetje ELES. Vsa namenska strojna oprema bo nameščena v prostorih podjetja ELES.

Dogovor

- Podjetje Oracle Slovenija bo v okviru programa Oracle Academic Initiative (OAI) poskrbelo za ureditev licenc za namestitve in uporabo tehnologije Oracle EBS za Fakulteto za organizacijske vede.
- Podjetje Our Space Appliances d.o.o. bo poskrbelo za namestitve Oracle EBS tehnologije do 23.9.2005.
- Podjetje Our Space Appliances d.o.o. bo poskrbelo za vzdrževanje in posodabljanje strežnika Oracle EBS.
- Podjetje Oracle Slovenija bo v okviru OAI preverilo možnosti uporabe tehnologije Oracle EBS tudi za izobraževalne namene fakultet v okviru skupine eAladin v smislu mednarodnega povezovanja s Fakulteto za organizacijske vede.

Uporaba EBS - Oracle Sourcing

- Skupina 3 študentov izbere 2 organizaciji (kupec-dobavitelj)
 - Uporaba različnih scenarijev (e-razpis, e-pocenjevanje)

Uporaba EBS - Oracle Sourcing

- Predstavitev prototipne rešitve v organizacijah
- Rezultat:
 - Izdelana in predstavljena prototipna rešitev v organizacijah
 - Izdelan predlog vključitve na predlagano e-tržnico

eMarketServices

- www.eMarketServices.com



eMarketServices

Cases & Reports - eMarket Services - Your guide to electronic marketplaces - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites

Address <http://www.emarketservices.com/templates/CasesAndReports.aspx?id=131> Go

Links Google Klik NLB Najdi.si TIS Vreme

eMarket Services

Your guide to electronic marketplaces

Search Site map

Home eMarket Introduction eMarket Directory **Cases & Reports** Events Contact Us

Cases & Reports

Our ambition is to help companies to learn from the experience of others. During 2001 eMarket Services started to publish cases and reports on the site about companies using electronic marketplaces to do business. The cases describe the advantages, and disadvantages, those companies have encountered. The reports focus on either a specific industry or region.

Spanish iron and steel company expands its international dimension thanks to an e-marketplace

"...Initially we had our doubts in relation to potential contacts, the effectiveness of the platform and the confidentiality and/or possible conflicts with clients. However, after a year's subscription we have found new clients (for example, we are about to sign a contract with a Peruvian company) and the potential to make contact with counterparties have opened new markets to us...". Learn how an e-marketplace is an useful tool to expand and market your international business.



Interview with Nuria Mañas, Area Manager
By Juan Pablo Vargas Casaseca, eMarket Services

Industry	Metal and Mining
Location	Barcelona, Spain
Company	Calibrados de Precisión, S.A.

Show all cases and reports by:

☐ Industry ☐ Region ☐ Date ☐ Headline

Recent news by eMarket Services

October 2004
[Spanish iron and steel company expands its international dimension thanks to an e-marketplace](#)

October 2004
[The 2004 Sensis E-business Report](#)

October 2004
[Diffusion of e-marketplaces in Slovenia](#)

October 2004
[A Proposal Which Led to an Unexpected Win!](#)

September 2004
[Noble and ancient wines meet modern trading tools](#)

August 2004
[MSA Australia gets enabled for e-Business using XML Yes solutions](#)

[Sign up for our newsletter »](#)

start Andreja Puchar - In... Dejavniki vključen... Trznice-IDS konfere... 2 Internet Explorer SL 12:48

eMarketServices

A Proposal Which Led to an Unexpected Win! - eMarket Services - Your guide to electronic market - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Print Mail News RSS Feeds

Address <http://www.emarketservices.com/templates/CaseAndReportDetails.aspx?id=496> Go

Links Google Klik NLB Najdi.si TIS Vreme

eMarket Services

Your guide to electronic marketplaces

Search Site map

Home eMarket Introduction eMarket Directory **Cases & Reports** Events Contact Us

A Proposal Which Led to an Unexpected Win!

A Slovene company won an important part of a supply contract concerning measuring equipment after having been invited to an e-auction.

*Interview with Slavko Vidic, Chairman of Board of Directors
By Andreja Pucihar and Désirée Pecarz, eMarket Services*



Industry	Energy and Fuels
Location	Kranj, Slovenia
Company	Iskraemeco d.d.
Products traded	Electricity meters
Company Description	Iskraemeco is one of the world's leading companies in the field of equipment and systems for energy measurement and management segmentation. The company operates in several countries and sells its products to more than 100 companies.
E-marketplace	FreeMarkets www.freemarkets.com
E-marketplace Description	FreeMarkets provides companies with software, services and information for Global Supply Management. On June 29th, 2004 it was acquired and integrated by Ariba which commits itself to maintain and support existing FreeMarkets products for those customers

Lessons Learned:

Show all cases and reports by:

☐ Industry ☐ Region ☐ Date ☐ Headline

Recent news by eMarket Services

October 2004
[Spanish iron and steel company expands its international dimension thanks to an e-marketplace](#)

October 2004
[The 2004 Sensis E-business Report](#)

October 2004
[Diffusion of e-marketplaces in Slovenia](#)

October 2004
[A Proposal Which Led to an Unexpected Win!](#)

September 2004
[Noble and ancient wines meet modern trading tools](#)

August 2004
[MSA Australia gets enabled for e-Business using XML Yes solutions](#)

[Sign up for our newsletter »](#)

start Andreja Pucihar - In... Dejavniki vključen... Trznice-IJS konfere... 2 Internet Explorer SL 12:49

eMarketServices

eMarket Directory - eMarket Services - Your guide to electronic marketplaces - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Print Mail News RSS Feeds

Address <http://www.emarketservices.com/templates/iframe.aspx?id=119> Go

Links Google Klik NLB Najdi.si TIS Vreme

eMarket Services

Your guide to electronic marketplaces

Search Site map

Home eMarket Introduction **eMarket Directory** Cases & Reports Events Contact Us

eMarket Directory

- Register/Update e-marketplace
- About Directory
- Top E-markets

Sorted by industry:

All eMarkets (893)

- Advertising & Media (7)
- Agriculture (47)
- Arts & Entertainment (6)
- Automotive (28)
- Aviation (17)
- Biotechnology (13)
- Building & Construction (57)
- Chemicals (32)
- Defence (7)
- Education & Training (13)
- Electronics & Electrical products (44)
- Energy & Fuels (39)
- Environment (18)
- Excess Inventory & Barter (26)
- Finance & Insurance (34)
- Food & Beverage (56)
- Forestry & Wood (18)
- Geographical Focus (23)
- Government and Public Sector (50)
- Healthcare & Pharmaceutical (43)
- Hospitality & Leisure (12)
- Industrial Machinery & Equipment (35)
- IT Products & Services (52)
- Maritime products and services (13)
- Metal & Mining (26)
- MRO (Maintenance Repair Operation) (56)
- Multiple Industry E-marketplaces (183)
- Office Equipment (21)
- Other Industries (13)
- Packaging (8)
- Paper & Pulp (13)
- Plastics & Rubber (20)
- Pre-owned / Second-hand goods (28)
- Printina (7)

Internet

start Andreja Puchar - In... Dejavniki vključen... Trznice-IJS konfere... 2 Internet Explorer SL 12:50

eMarketServices

eMarket Directory - eMarket Services - Your guide to electronic marketplaces - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Search Favorites

Address <http://www.emarketservices.com/templates/iframe.aspx?id=119> Go

Links Google Klik NLB Najdi.si TIS Vreme

eMarket Services

Your guide to electronic marketplaces

Search Site map

Home eMarket Introduction **eMarket Directory** Cases & Reports Events Contact Us

eMarket Directory

- Register/Update e-marketplace
- About Directory
- Top E-markets

Sorted by industry:
Automotive (28)

eMarket	Products & Services Traded	Geographic Focus
atradapro.de	Various products and services; product categories include computer and technology, office and business, communication and sports	Focus is on German speaking countries
AUCSAT	AUCSAT provides a fully integrated service for the selection and importation of used vehicles from Japan to New Zealand.	New Zealand and Japan
Auto Central	Equipment and machinery, information technology systems, materials, components and technical services for the automotive industry	Global with focus on North America
Autoindustria.com	Virtual business center addressed to professionals of the automotive industry, suppliers and components directory, legislation and consultancy, virtual bookstore, training and employment agencies	Spain, Portugal and Latin America
autopartsB2B.com	Motor vehicles and autoparts such as engine parts, steering parts, transmission parts, brakes & wheel parts, motor vehicle accessories, and automotive tools and equipment	The e-marketplace is comprised of Asian suppliers, but sells globally
AutoPartsBazaar.com	Auto parts, components, assemblies and auto services	Global with focus on Asia and the Middle East
AutoTradeCenter	Used vehicles, Post-sales support (e.g. payment and title process and vehicle delivery)	USA
Autoveiling Nederland B.V.	Cars	The Netherlands

start Andreja Pucih... Dejavniki vklj... Dejavniki vklj... S 2 Skype eMarket Direc... SL 11:20

eMarketServices

Covisint

www.covisint.com

Products and Services Traded	Automotive parts and supplies. Covisint also enables members to procure / supply indirect goods and services
Buyers and Sellers	Original equipment manufacturers, suppliers (all tiers), partners and dealers in the automotive industry
Examples of Buyers and Sellers	ArvinMeritor, BASF, AK Steel, Delphi Automotive Systems, Dura, Faurecia, Ford Supplier Portal, Freudenberg General Motors, Johnson Controls, Lear Corp, Siemens Automotive, Tower Automotive, Yazaki NA
Geographic Focus	Global
Language	English, French, German, Japanese, Portuguese, Spanish, Swedish
Trading Functions	Auction, Catalogue with online-order, Exchange(RFQ/RFP/RFB), Reverse auction, Collaboration Manager (for online collaborating engineering), and a suite of supply chain management tools including WebEDI for 2nd & 3rd tier suppliers, and Covisint Fulfillment. Sourcing directory of 25,000 suppliers globally.
Additional Services & Functions	Industry directory, Job forum, News/news letters, Covisint Connect will provide the ability to move data from systems and suppliers or customers. A Covisint Communicate portal will provide the ability to safely extend web-based legacy applications and third-party tools out to suppliers./Industry Analysis
Criteria for Membership	Company registration form
Fees	Membership fee, Transaction fee, Transaction percentage, Licence fees for different solutions
Transaction and membership statistics	25,000+ suppliers globally are members of Covisint. More than 135,000 users in more than 96 countries.

SupplyOn

www.supplyon.com

Products and Services Traded	Automotive products and services
Buyers and Sellers	Manufacturers, distributors, first and second tier suppliers, buyers, development engineers and others in the automotive industry
Examples of Buyers and Sellers	E.g. Siemens VDA Automotive, ZF Friedrichshafen AG or the Robert Bosch GmbH.
Geographic Focus	Global with a focus on Europe and North America
Language	English, German
Trading Functions	Catalogue with online-order, Exchange(RFQ/RFP/RFB), Reverse auction
Additional Services & Functions	Collaboration tools, Consulting Services, Events calendar, Industry directory, Logistics, News/news letters, Supply chain management, Content/Document management tool, Information on automotive standards and norms to help tier 1 and tier 2 suppliers, training, e-learning services, glossary.
Criteria for Membership	Registration and verification required.
Fees	Fees depending on services chosen.
Transaction and membership statistics	In 2003: about 11,000 electronic requests, about 100,000 messages per month in the sector WebEDI; In January 2004: More than 4500 customers (about 1,500 in sourcing; 2700 in SCM).
Number of Employees	65
Owners	Robert Bosch GmbH, Continental AG, INA Wälzlager Schaeffler oHG, SAP AG, Siemens VDO and ZF Friedrichshafen AG
Technical Providers	VWGroupSupply.com. AMO Automobile Marketing Online. CLEPA (European

Prenos znanja

- Delavnica “Sodobni načini oskrbovanja” v podjetju Lek (prototipna rešitev pri predmetu Projekt izgradnje IS)
- Projekt “Vključevanje malih in srednje velikih organizacij na e-tržnice” s PCMG
- Bled eKonferenca:
 - Tematski paneli
 - Predstavitve prototipnih rešitev
 - Referati
 - www.BledConference.org
- Merkurjev dan
 - Predstavitev diplomskih nalog in prototipov



Viri

- www.eMarketServices.com
- www.eBusiness-Watch.org
- Kambil, van Heck: Making Markets
www.makingmarkets.org
- Turban: Electronic Commerce 2004
www.prenhall.com/turban
- Pucihar Andreja: Model dejavnikov
vkljucevanja organizacije na e-tržnico
- eCom.FOV.Uni-Mb.si/Laboratoriji/e-Trznice.htm

Vprašanja in diskusija