

Was ist B2B by Practice?

B2B by Practice ist eine Datenaustauschlösung für Energieversorger, die speziell für die Prozesse und gesetzlichen Anforderungen des deutschen Marktes entwickelt wurde. Hinter B2B by Practice steht die Next Level Integration GmbH, die die Lösung entwickelt und umfassende professional Services anbietet

Was kostet B2B by Practice?

Die Lösung steht unter einer erweiterten GPL Lizenz. Es fallen keine Lizenzgebühren an.

Was ist mit Support?

Es wird empfohlen für B2B by Practice (kostenpflichtigen) Support bei der Next Level Integration GmbH oder einem der B2B by Practice Partner abzuschließen: <http://www.b2bbypractice.org/support.html>.

Ist B2B by Practice zukunftssicher?

In den ersten 6 Monaten nach Markteintritt haben sich 12 Kunden für B2B by Practice entschieden, die mehr als 20 Endkunden bedienen. Mehrere führende Beratungshäuser haben B2B by Practice in ihrem Produktportfolio. Open Source Software gepaart mit Professional Services ist für Kunden *die* transparente, zukunftssichere, beeinflussbare und günstige Alternative zu proprietärer Kaufsoftware, die an das Schicksal einer einzelnen Firma gebunden ist.

Was ist die B2B by Practice Community?

Für B2B by Practice gibt es kein teures Marketingmaterial, keinen aufwendigen Vertrieb und tolle Incentives für Kunden. Dafür gibt es die B2B Community. Es gibt Veranstaltungen, auf denen sich Fachbereichs- und IT-Mitarbeiter sowie Interessenten, Entwickler und Berater austauschen können. Ziel ist es, den Anforderungsprozess damit zu unterstützen und den Austausch der B2B by Practice User untereinander zu fördern. Es gibt regelmäßige Anwendertreffen der B2B by Practice Kunden.

Gründe für die Geschäftsleitung B2B by Practice einzuführen:

- Einhaltung aller gesetzlichen Vorschriften im Datenaustausch
- Lösung ist IT-technisch Unbundlingkonform (Mandantenkonzept) und am Markt etabliert
- keine Lizenzgebühren
- passende SLA's, faire Wartungsgebühren (Technik + Anpassung Formate)
- kurze Projektlaufzeit mit dementsprechend geringen Kosten (5 - 10 Tage für mittleres Stadtwerk)
- Sehr hohe Transparenz und Qualität im Thema Datenaustausch mit Marktpartnern (über alle Systeme hinweg).

Gründe für den Fachbereich B2B by Practice einzuführen:

- Systemübergreifendes Monitoring mit Korrelation der einzelnen Nachrichten (Fachbereich sieht zum ersten mal seine Prozesse)
- Ad Hoc Clearing durch Suche und Zugriff auf Originalbelege (z.B. Emails)
- Fristenmanagement (z.B. Contrl, Utilmd,..)
- Statussynchronisation mit z.B. SAP (Verarbeitungsstatus von SAP in B2B Monitor)
- Chefauswertungen (z.B. Invoic / Remadv Abgleich) und Reporting
- Einhaltung der Eins zu Eins Kommunikation auch bei manueller Bearbeitung
- Anbindung aller relevanten Systeme an B2B möglich
- Aufbau von Clearingarbeitsvorräten für die Fehlerbehandlung.
- Aussteuerung von Nachrichten auf fachlicher Ebene (z.B. Stornos)
- Abbildung vieler Besonderheiten (Split nach Postleitzahlen, Kommunikation mit Dienstleistern, Umsetzung von Einzelabsprachen, Customizing aller Texte/Funktionen auf Basis der Template-Engine,..)
- Einheitliche Rückmeldungen (Contrl, Aperak) für alle Systeme (keine Backendlösungen notwendig)
- Signaturanbindung und/oder Generierung Umsatzsteuernachweis
- Intelligente Archivierung (z.B. in SAP)
- Benutzerfreundliches Webinterface
- Alle Formate (GPKE, Geli-Gas, Gabi-Gas) können incl. Contrl + Aperak verarbeitet werden. Fall es kein Backendsystem dafür gibt können die Nachrichten z.B. an ein Postfach angesteuert werden.
- Umsetzung von Formatänderungen und neuer gesetzlicher Anforderungen im Rahmen der Wartung.

Gründe für die IT B2B by Practice einzuführen:

- Massentauglich: z.B. liegt die Verarbeitungszeit für ein 120 MB großes IDOC bei 21s
- Der Fachbereich ist in der Lage das fachliche Clearing der Prozesse ohne IT Unterstützung durchzuführen.

- Systembetreuung erfordert auf IT-Seite keine Kenntnis der fachlichen Prozesse.
- Geringe Hardwareanforderungen: Bei 50.000.000 Geschäftsvorfällen pro Tag betragen die Investitionskosten für Hardware weniger als 15.000 Euro (4 CPUs, Dual oder QuadCore, 16 GB Ram, 300 GB Platten).
- Professionelle Wartung (Technical Support + Content Support) sind verfügbar.
- Lösung arbeitet auch nach Hardwarecrash ohne Datenverlust weiter (Stateless Processing Architecture). Automatisches Nachprozessieren nach Wiederanfahen.
- Changelog (Clearing Historie)
- Unabhängigkeit von OS/DB und dem J2EE-Applicationserver (Einsatz auf Ihrer präferierten Plattform)
- Weitreichendes Mandanten- und Berechtigungskonzept
- Systemerrors werden zentral gesammelt (vergleichbar SM21/ST22 in SAP) → Anschluss an Alerting Tools möglich
- Umfangreiche Logging und Tracing Möglichkeiten für Remote Support
- Einsatz auch für andere Gebiete, da technisch vollwertige EAI-Lösung. Fragen Sie nach unseren Referenzen (z.B. in der Practice Ordercollaboration)
- Migration von der am 31.12.2008 auslaufenden SAP Lösung auf B2B in 5 bis 10 Tagen

Gründe sich als Systemhaus mit B2B by Practice zu beschäftigen:

- Ihre Kunden haben
 - Transparenzprobleme mit dem Datenaustausch (noch keinen systemübergreifenden fachlichen Monitor)
 - noch kein systemgestütztes Clearing, das der Fachbereich mag und bedient
 - technische oder fachliche Probleme mit dem Datenaustausch
 - Performance- oder Stabilitätsprobleme im Datenaustausch
 - noch keine getrennten Systeme
- B2B by Practice ist auf dem besten Wege sich zum de Facto Standard zu entwickeln
- Sie können sich ein neues Geschäftsfeld unbürokratisch erschließen ohne teure Partnergebühren zu zahlen.
- B2B by Practice Initiatoren drängen sich nicht in bestehende Kunden / Dienstleisterbeziehungen, sondern arbeiten auch in Ihrem Auftrag. Der Kunde hat so nur einen zentralen Ansprechpartner auf Beratungsseite.
- Sie können Support anbieten – müssen es aber nicht.
- Das an Lizenzen gesparte Geld kann Ihr Kunde für andere Projekte einsetzen

Gründe Ihre derzeitige Datenaustauschlösung durch B2B by Practice zu ersetzen:

- Sie haben
 - Transparenzprobleme mit dem Datenaustausch (noch keinen systemübergreifenden fachlichen Monitor)
 - noch kein systemgestütztes Clearing, das der Fachbereich mag und bedient
 - technische oder fachliche Probleme mit dem Datenaustausch
 - Performance- oder Stabilitätsprobleme im Datenaustausch
 - noch keine getrennten Systeme
 - hohe Betriebs-, Wartungs- und Lizenzkosten
 - teure Hardware für die Datenaustauschlösung
 - hohe Kosten und Aufwand für die Individualisierung Ihrer Datenaustauschlösung
 - keine tiefe Integration der Datenaustauschlösung mit den Backendsystemen
 - Probleme, alle Formate oder gesetzlichen Vorschriften fristgerecht umzusetzen

Nächste Schritte:

- Lassen Sie sich den regelmäßigen Newsletter für die Community mailen
- Präsentation der Lösung per WebEx oder vor Ort
- Besuch/Kontakt mit Referenzkunden (Ihrer Größe und aus Ihrer Region)
- Pilotierung (ca. 3 Tage Beratung)
- Projekt + Go Live
- Support
- aktive Teilnahme in der Community und Beeinflussung der weiteren Produktentwicklung

Ihr Kontakt:

Dr. Stefan Klose

sklose@next-level-integration.com

<http://www.next-level-integration.com> <http://www.b2bbp.org>