

# Inhalt

Vorwort von Hasso Plattner .....	9
Einführung: Der Internet-Imperativ .....	11
<b>Teil I: Die Chancen und Risiken von E-Markets erkennen</b> .....	15
1. Die Erfolgswelle des Internet ist nicht aufzuhalten .....	17
2. Alle Kundenbeziehungen sind auf dem Markt .....	33
<b>Teil II: Die richtige E-Market-Strategie entwickeln</b> .....	47
3. Neue Geschäftsmodelle erobern den Markt .....	49
4. Einkaufsplattformen werden die Beschaffung beherrschen .....	65
5. Elektronische Marktplätze sorgen für einen vernetzten Weltmarkt .....	97
6. Aus Fachportalen entstehen die Systemköpfe der Zukunft .....	147
7. Die Infrastrukturanbieter gehören zu den sicheren Gewinnern .....	185
<b>Teil III: Die Strategie zum Erfolg führen</b> .....	205
8. Die Voraussetzungen für den Erfolg müssen geschaffen werden .....	207
9. So werden E-Market-Initiativen richtig umgesetzt .....	223
Ausblick: Die Herausforderungen der Zukunft .....	237
Glossar .....	247
Firmenverzeichnis .....	251
Stichwortverzeichnis .....	261
Danksagung .....	263
Die Autoren .....	265

# Übersicht der 24 Fallbeispiele

## Kapitel 4: Einkaufsplattformen

1	FreeMarkets	83
2	Econia	85
3	Automobilindustrie	88
4	Lebensmittelbranche	91
5	Computerindustrie	94

## Kapitel 5: Marktplätze

6	Atrada	116
7	Bauindustrie (Buzzsaw)	119
8	VerticalNet	121
9	Marktplätze für Überschüsse und Restposten	124
10	Papierindustrie	127
11	Chemieindustrie	130
12	Stahlindustrie	133
13	Newtron AG	136
14	Telekommunikations-Marktplätze	140
15	Finanzdienstleistungen (eXweb)	143

## Kapitel 6: Fachportale

16	Dell	169
17	Printnation	171
18	Cisco	174
19	AMS	179
20	Libri	182

## Kapitel 7: Infrastrukturanbieter

21	Intel	194
22	Commerce One	197
23	mySAP.com	199

## Ausblick: Die Herausforderungen der Zukunft

24	Gesundheitswesen (Healtheon)	243
----	------------------------------	-----