

**BUCHUNGSINTEGRATION
MSC – GESCHÄFTSPARTNER
WEISSBUCH – BI-001
Version 1.02**

<i>Dokumentengeschichte</i>			
Version 1.02	Erstellt von	M. Aristizabal	Mai 2007
	Geprüft von	F. Cimmino	Mai 2007

Einleitung

Dieses Dokument soll einem technisch nicht versierten Publikum sämtliche positiven Szenarien im Zusammenhang mit Systemintegrationen veranschaulichen, die einer Reihe von Geschäftspartnern wie Reisebüros, Reisebüronetzwerken, Kreuzfahrtportalen und API¹-Entwicklern angeboten werden könnten.

Es empfiehlt sich für Manager im Bereich E-Commerce, Marketing- und Fachpersonal.

¹ API - *Application Programming Interface*, dt: „Schnittstelle zur Anwendungsprogrammierung = Programmierschnittstelle

1. Business-to-Business-Integration (B2B)

Ein B2B-Schema ist ein Integrationsmodell, das es gestattet, eine Beziehung zwischen den folgenden Geschäftseinheiten herzustellen:

- Business Provider² (in unserem Fall MSC Crociere)
- Business Client³ (Reisebüro oder Reisebüronetzwerk)

Der Umfang von B2B soll es dem Business Client (BC) gestatten, ein Produkt/ eine Dienstleistung (in unserem Fall eine Reisedienstleistung), das/ die von dem Business Provider (BP) angeboten wird, ohne menschlichen Eingriff von Seiten des BP zu kaufen. Mit anderen Worten: Ein B2B-Modell gestattet dem BC, Dienstleistungen/ Produkte unabhängig vom BP zu kaufen.

1.1 B2B-Front-end⁴:

Das B2B-Front-end ist ein B2B-Modell, bei dem die grafische Schnittstelle und das „Look-and-Feel“⁵ von dem BP bereitgestellt wird; in unserem Fall ist die Geschäftsbezeichnung unseres B2B-Front-ends: www.msconline.com .

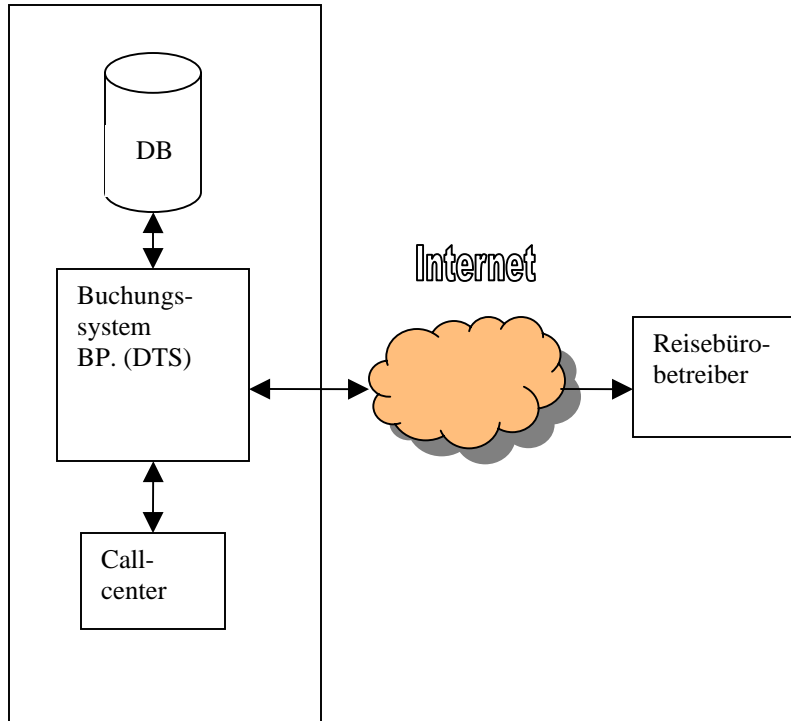
Die Übersicht über die Architektur ist sehr einfach, wie in dem folgenden Diagramm veranschaulicht ist.

² dt. Geschäftsanbieter, -vermittler = Anbieter von Dienstleistungen (vor allem über Internet)

³ dt. Geschäftskunde

⁴ Datenstation, die näher am Benutzer ist

⁵ LAF; dt. Aussehen und Anfühlen - bezeichnet meist durch Hersteller standardisierte Design-Aspekte

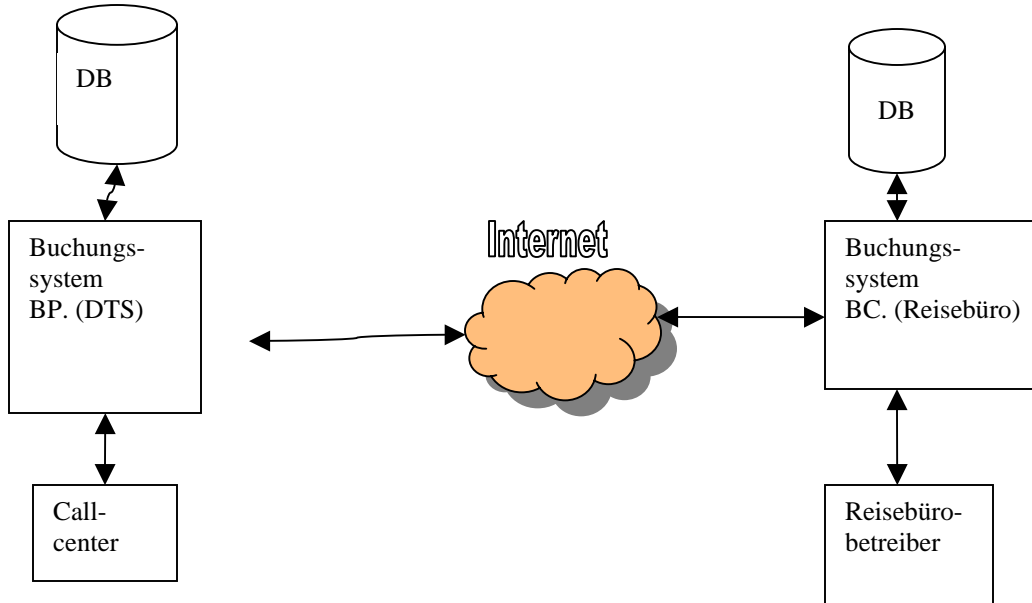


DB: Datenbank

1.2 B2B-Back-end⁶:

Das B2B-Back-end ist ein B2B-Modell, bei dem die grafische Schnittstelle und das „Look-and-Feel“ anstatt vom BP vom BC gestaltet/ geliefert wird. Diese Art der Integration wird normalerweise dann bevorzugt, wenn der BC so viele Anbieter hat, dass man sich dazu entschließt, die von verschiedenen BP angebotenen/ erbrachten Produkte und Dienstleistungen in eine einzige Schnittstelle (normalerweise im BC-Reservierungssystem) zu integrieren, anstatt über eine Vielzahl von verschiedenen grafischen Schnittstellen zu verfügen, die alle heterogene Verfahrensweisen haben und ein Passwort erfordern, um Produkte und Dienstleistungen einkaufen zu können. Die Übersicht über die Architektur ist in dem folgenden Diagramm veranschaulicht

⁶ Datenstation, die näher am System ist



Business Case⁷:

Ein Beispiel für diese Art von Integration ist die mit „Viajes El Corte Ingles“ (VECI) für den spanischen Markt erreichte Integration. VECI verfügt über mehrere BP (über 35), jeder einzelne von ihnen verfügt über sein eigenes B2B-Front-end. Das führt dazu, dass sich ein Reisebürobetreiber an 35 verschiedene Passwörter und 35 unterschiedliche Verfahrensweisen erinnern muss, um eine bestimmte Auswahl an Tourismusleistungen einkaufen zu können. Deshalb wurde in einem gemeinsamen Projekt eine B2B-Back-end-Schnittstelle zu MSC eingerichtet, die es gestattet, auf diese Art und Weise VECI-Betreiber, Kreuzfahrten von MSC direkt unter „Atlas“, ihrem Reservierungssystem, zu buchen. So wurde MSC Crociere die erste Kreuzfahrtlinie, die eine B2B-Back-end-Verbindung zu VECI hat.

⁷ dt. Geschäftsszenario

2. Business-to-Business-to-Customer-Integration (B2B2C)

Ein B2B2C-Schema ist ein Integrationsmodell, das es gestattet, eine Beziehung zwischen den folgenden Geschäftseinheiten herzustellen:

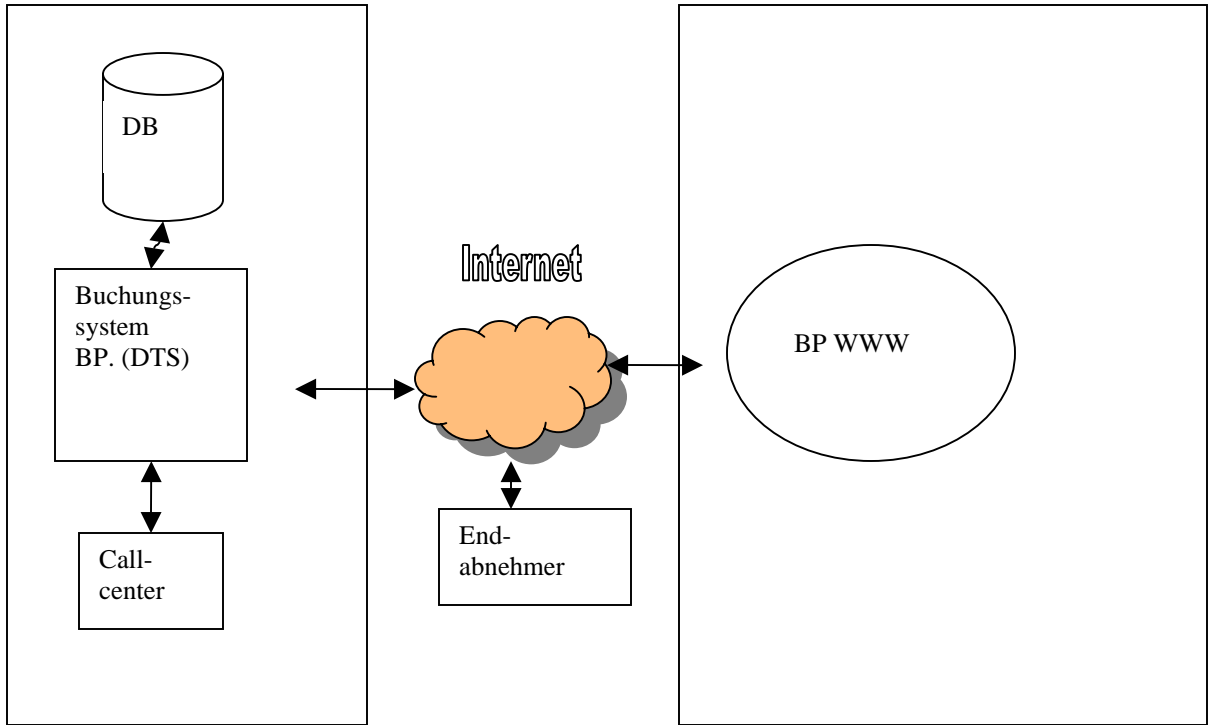
- Business Provider (in unserem Fall MSC Crociere)
- Business Client (Reisebüro oder Reisebüronetzwerk)
- Endabnehmer (Passagier)

Der Umfang von B2B2C soll es dem Endabnehmer (FC) gestatten, ein Produkt/ eine Dienstleistung (in unserem Fall eine Reisedienstleistung), die von dem Business Provider (BP) über den Business Client (BC) angeboten wird, ohne menschlichen Eingriff von Seiten von BP und BC zu kaufen. Mit anderen Worten gestattet ein B2B2C-Modell dem Endabnehmer, Dienstleistungen/ Produkte selbständig auf der BP-Webseite zu kaufen, wodurch für den BC eine Provision erzeugt wird.

2.1 B2B2C-Front-end bzw. White Label⁸:

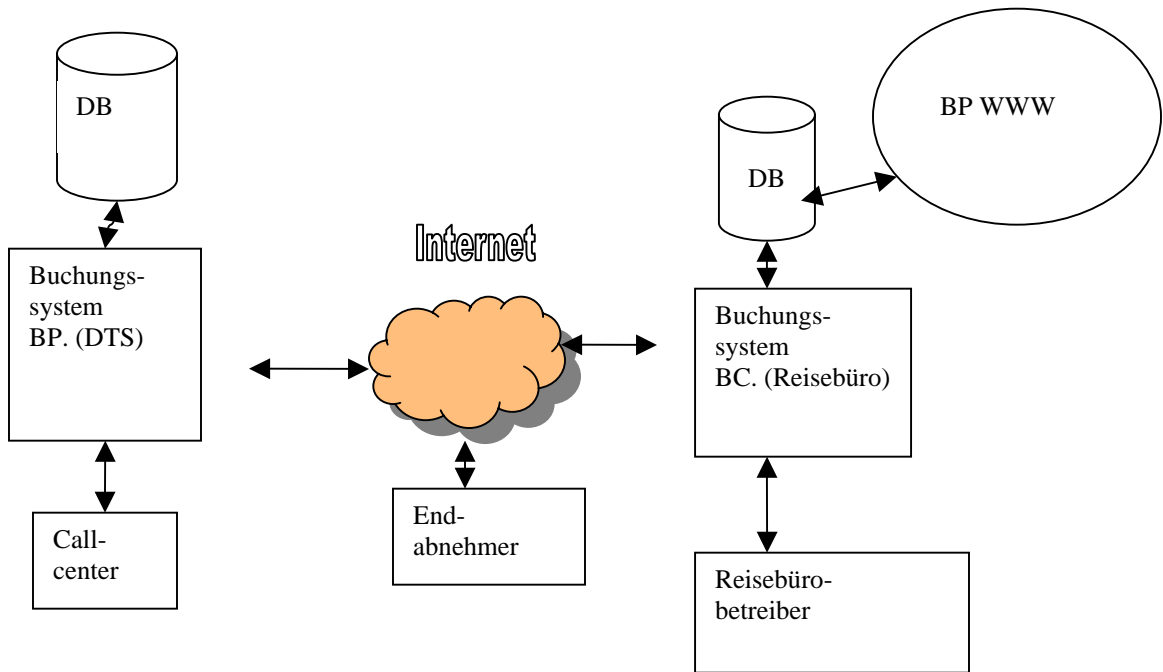
Das B2B2C-Front-end ist ein B2B2C-Modell, bei dem ein Endabnehmer (potenzieller Passagier) sich auf eine Webseite eines BC (Reisebüro oder Reisebüronetzwerk) begibt, um Produkte/ Dienstleistungen einzukaufen, die zu einem BP (MSC Crociere) gehören, und die grafische Schnittstelle und das „Look-and-Feel“ direkt von dem BP bereitgestellt werden. Die Übersicht über die Architektur ist in dem folgenden Diagramm veranschaulicht:

⁸ dt. weißes Etikett - Bereitstellung einer neutralen (logofreien) Lösung



2.2 B2B2C-Back-End.

Das B2B2C-Back-end ist ein B2B2C-Modell, bei dem ein Endabnehmer (potenzieller Passagier) sich auf die Webseite eines BC (Reisebüro oder Reisebüronetzwerk) begibt, um Produkte/ Dienstleistungen einzukaufen, die zu einem BP (MSC Crociere) gehören, und die grafische Schnittstelle und das „Look-and-Feel“ direkt durch den BC bereitgestellt werden. Die Übersicht über die Architektur ist in dem folgenden Diagramm veranschaulicht:



Bei diesem Integrationsmodell gibt es verschiedene Stufen, die bereitgestellt werden können, je nach dem, welche geschäftlichen Vereinbarungen zwischen MSC Cruises und dem Business Client (BC) getroffen werden.

Stufe 1: Bei diesem Integrationsmodell wird dem BC nur Verfügbarkeit und Preisstellung bereitgestellt, keine Option oder bestätigte Buchungen dürfen erzeugt werden.

Stufe 2: Dieses Integrationsmodell umfasst das von **Stufe 1** und außerdem ist es möglich, Optionsbuchungen zu erzeugen.

Stufe 3: Dieses Integrationsmodell umfasst alles, was bei **Stufe 2** bereitgestellt wird; außerdem ist es möglich, bestätigte Buchungen zu erzeugen.

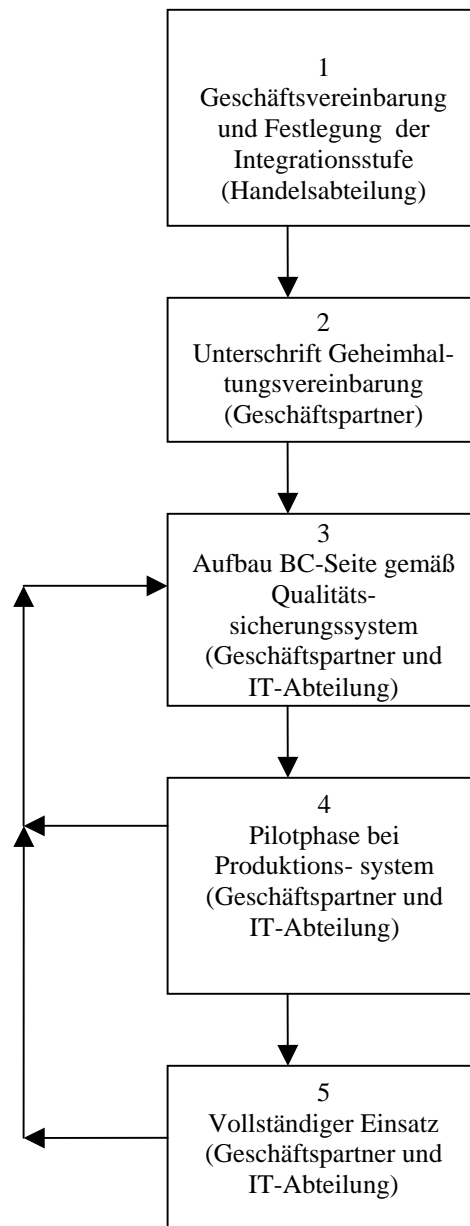
Business Case:

Mit „www.kreuzfahrten.de“ ist eine B2B2C-Back-end-Integration der Stufe 3 für den holländischen Markt erreicht worden. Auf dieser Webseite ist ein Endabnehmer in der Lage, Produkte von MSC Cruises direkt auf dieser Webseite zu kaufen und die Buchung wird in Echtzeit im System von DTS⁹ erzeugt. Die unter Verwendung dieses Geschäftsschemas veranlassten Buchungen erzeugen eine Provision für das an www.kreuzfahrten.de angeschlossene Büro.

⁹ Discovery Travel Systems

Ablaufplan für einen Integrationsprozess

Um einen neuen Business Client bei MSC Cruises zu integrieren, muss der folgende Ablaufplan eingehalten werden:



1. Genehmigung durch Handelsabteilung sowie Festlegung der Integrationsstufe, die bereitgestellt werden soll, erfolgt in diesem Stadium.
2. Unterzeichnung der Geheimhaltungsvereinbarung und Austausch technischer und nichttechnischer Informationen.
3. In diesem Stadium werden sämtliche technischen Informationen dem BC bereitgestellt und der Aufbau wird durchgeführt, damit er mit den Anforderungen der Standards und der Geschäftsnormen vereinbar ist. Der Aufbau erfolgt in Abhängigkeit von dem Qualitätssicherungssystem von MSC Cruises.
4. Nach Abschluss des vorhergehenden Stadiums wird eine Pilotphase am Live-System von MSC Cruises durchgeführt, um sich zu vergewissern, dass sich die Integration in ordnungsgemäßer Weise verhält; sollte irgendein Problem auftreten, das berücksichtigt werden muss, kehrt der Ablaufplan zu Stadium Nummer 3 zurück.
5. In diesem Stadium erfolgt ein vollständiger Einsatz im Live-System; ist die Vornahme einiger Änderungen erforderlich, kehrt der Ablaufplan zu Stadium Nummer 3 zurück.