

[E-BOOK] B2B - Geschäftsbeziehungen im Internet . Kosten senken, Ablufe optimieren, Synergien nutzen (FT E-Business-Management)

B2B - Geschäftsbeziehungen im Internet . Kosten senken, Ablufe optimieren, Synergien nutzen (FT E-Business-Management)

Von Michael Cunningham

*DOC | *audiobook | ebooks | Download PDF | ePub*



Produktinformation -Verkaufsrank: #3677529 in BcherVerffentlicht am: 2001-02-15Einband: Gebundene Ausgabe208 Seiten | File size: 26.Mb

Von Michael Cunningham : **B2B - Geschäftsbeziehungen im Internet . Kosten senken, Ablufe optimieren, Synergien nutzen (FT E-Business-Management)** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised B2B - Geschäftsbeziehungen im Internet . Kosten senken, Ablufe optimieren, Synergien nutzen (FT E-Business-Management):

Kundenrezensionen
Hilfreichste Kundenrezensionen
1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Maximal durchschnittlich
Von Jürgen Purin
Sofern jemand grundlegende Informationen zum Thema e-commerce haben möchte, scheint dieses Buch geeignet. Trotzdem würde ich es auch hier nicht empfehlen. Nach Lesen des Buches glaube ich nicht, ein wenig mehr über das Thema zu wissen. Zudem erscheint mir das Buch sehr teuer.
Also: Zwar wird hier fundiertes Wissen verbreitet und scheint gut recherchiert zu sein, doch wenig Aussagen, wenig Ausblick, wenig wirklich interessante Neuigkeiten, Varianten, Chancen.
0 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Führt jeden Manager chronologisch durch die Materie
Von Ein Kunde
Cunningham schafft es in bemerkenswert strukturierter Weise vor allem im E-Business noch unerfahrene Manager in die Problematik der E-Business-Strategie-Entwicklung einzuführen. Von Beginn an mahnt er die wichtigsten Eigenschaften eines E-Managers an und kommt immer wieder darauf zurück. Auf diese Art und Weise geleitet er den Leser durch das Werk. Besonders wichtig ist dabei, dass er vor allem die Chancen des E-Business hervorhebt und sie als etwas absolut Gutes für ein Unternehmen darstellt. An dieser Einstellung scheint es in so manchem Manager-Kopf noch zu fehlen. Cunningham versteht es sehr gut, solchen Managern die Angst zu nehmen, etwas Falsches zu tun und deshalb auf E-Business zu verzichten. Damit kritisiert er auch nebenbei eine Unternehmenskultur, die Fehler aus einer Risiko-Entscheidung bestraft und so keinen Raum für Innovation lässt.

Kurzbeschreibung
Profitieren Sie vom Zukunftsmarkt im Internet
Die Zukunft des digitalen Handels liegt im Business-to-Business. Der Geschäftsverkehr zwischen Unternehmen wächst um jährlich 300 Prozent. Die Vorteile: Die Unternehmen sind schneller, flexibler und effizienter; sie lagern Leistungen aus und sparen dabei Kosten. Traditionelle Geschäftsbeziehungen sind dagegen oft zu schwerfällig für die schnelle Business-Welt von heute. Viele Firmen sehen zwar das riesige Potenzial, wissen aber nicht, wie sie dieses ausschöpfen können. Michael Cunningham bietet die erste Blaupause für eine konsequente Digitalisierung von Geschäftskundenbeziehungen. Schritt für Schritt und mit vielen Beispielen aus der Praxis erläutert er die Möglichkeiten des E-Commerce und zeigt Managern, wie sie eine erfolgreiche Strategie für ihr Unternehmen entwickeln.
Michael J. Cunningham ist Gründer und CEO der Harvard Computing Group, einer internationalen Beratungsfirma für Business und Technik und für innovative Strategien und Internetlösungen.