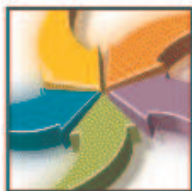


## Pitanja i Vežbe 3

---

1. Navedite glavne koristi od SIS.
  2. Navedite neke aplikacije SIS zasnovane na Web.
  3. Zašto može biti teško opravdati SIS i zašto se dešava da neki sistemi ne funkcionišu?
  4. Uđite na prezentaciju *Dell Computer* na Webu ([www.dell.com](http://www.dell.com)) i dokumentujte razne usluge koje stoje klijentima na raspolaganju. Zatim uđite na prezentaciju *IBM* ([www.ibm.com](http://www.ibm.com)). Uporedite usluge koje kompanije pružaju kupcima personalnih računara.
-



### Mini slučaj 3

## Novi učesnici na holandskom tržištu cveća: elektronske licitacije

[www.tfa.nl](http://www.tfa.nl)

Holandsko tržište cveća na kojem se trguje putem licitacija najveće je na svetu, jer privlači prodavce iz desetina zemalja kao što su Tajland, Izrael i istočnoafričke države. Oko 3.500 vrsta cveća prodaje se u 120 grupa na licitacijama. Licitacije su poluautomatizovane: kupci i prodavci moraju da dođu na određenu lokaciju gde se cveće prikazuje kupcima. Izvršitelj licitacije za svaku vrstu cveća koristi veliki časovnik sa velikom kazaljkom koji uključuje na najvišoj ceni i spušta je sve dok neki kupac ne zaustavi časovnik pritiskom na dugme kojim se narudžba vrši. Preko interkoma utvrđuje se količina, a kazaljka se ponovo postavlja na najvišu cenu za sledeću partiju cveća. Proces se nastavlja dok se sve cveće ne proda.

U septembru 1994. holandski uzgajivači, vlasnici organizacije koja organizuje licitacije i koja se zove *Dutch Flower Auctions – DFA*, odlučili su da zabrane inostranim uzgajivačima da učestvuju tokom letnjih meseci kako bi zaštitili holandske uzgajivače od niskih cena iz inostranstva. do marta 1995. godine neki inostrani uzgajivači, zajedno sa više domaćih kupaca, stvorili su konkurentsku firmu i nazvali je Tele licitacija cveća (*Tele Flower Auction - TFA*), koja se ograničila na Holandiju i nekoliko susednih zemalja. TFA je elektronska licitacija koja omogućava svojim tvorcima da prodru na holandsko tržište cveća. Evo kako funkcioniše.

U TFA kupci mogu da licitiraju putem svojih personalnih računara (PC) sa bilo kojeg mesta povezanog u mreži. Proces je sličan tradicionalnom, a časovnik za licitacije se prikazuje na ekranu PC-a. Kupci mogu da zaustave časovnik pritiskom na taster razmak (*Space*). Izvršitelj zatim razgovara sa kupcima telefonom, ugovara se prodaja, a časovnik se resetuje. kupci fizički ne vide cveće. Međutim, stoji im na raspolaganju velika količina relevantnih informacija, na primer, vreme branja, kvalitet i vreme prispeća u Holandiju. Kupci se obaveštavaju o konkretnim licitacijama u realnom vremenu kada roba za koju su zainteresovani dođe na red.

Početni rezultati su ukazali na to da su kupci i odgajivači oduševljeni TFA. Dok su cene otprilike iste kao na redovnim licitacijama, proces je mnogo brži i isporuka posle prodaje traje kraće nego na drugim tržištima. Isporuka počinje u roku od 30 minuta posle prodaje; kupci koji su u blizini mogu da dobiju ono što su kupili u roku od pola sata; za kupce u drugim evropskim zemljama isporuka traje duže. Osnovno pitanje u vezi sa licitacijom na mreži moglo bi biti pitanje kvaliteta cveća, pošto ga kupci ne mogu videti; ali u suštini, kvalitet je bolji pošto se cveće ne premešta (nema potrebe da se cveće donosi na mesto gde se odvija licitacija), a uzgajivači stoje iza svojih proizvoda. Rezultat je da ima dovoljno poverenja, tako da su svi zadovoljni.

TFA je osvojila znatan deo tržišta na račun postojećih organizacija – prava priča o uspehu novog učesnika. Koristeći IT novi učesnik je brzo izgradio konkurentsku prednost. Dok su manji konkurenti odlučili da instaliraju sličan sistem kako bi se odmah nadmetali sa konkurencijom Asocijaciji holandskih uzgajivača (*Dutch Growers Association*) trebalo je više od godine dana da poništi ograničenja uvoza i uvede sopstveno obračunsko mesto za cveće.

### **Pitanja i zadaci za ovaj Mini slučaj**

1. Zašto je THA bio uspešan?
2. Kako TFA može da održi svoj uspeh dok konkurenti kopiraju njegovu koncepciju?
3. Poništavanje ograničenja uvoza ne funkcioniše baš najbolje po Asocijaciju holandskih uzgajivača. Posavetujte izvršnog direktora šta da uradi.
4. Može li se koncept proširiti na internet? Ako može, kako se mogu sprovesti cveća licitacije u realnom vremenu?

Izvor: *Kambil A. and E. van Heck, Re-engineering the Dutch Flower Auctions: A Framework for Analyzing Exchange Organizations, Information Systems Research, vol.9, no.1, pp. 1-19, March 1998.*

---