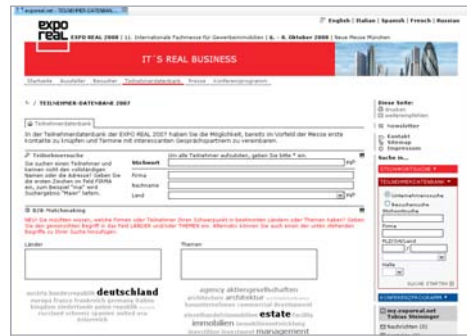


B2B-Matchmaking: Optimale Geschäftskontakte – Erweiterung der Datenbanksuche zur Online-Community



S U C C E S S S T O R Y

Die Herausforderung

Die elementare Aufgabe einer Messe besteht darin, ihren Teilnehmern eine umfassende Infrastruktur für hochwertige Geschäftskontakte zu bieten. Zur Kundenbindung bietet die EXPO REAL der Messe München GmbH dafür im personalisierten Online-Angebot unter my.exporeal.net eine Web-Community für Geschäftsleute. Die Aufgabe dieses „virtuellen Büros“ für die Messebesucher liegt in der dauerhaften Bereitstellung einer Business Matchmaking Plattform, die den internationalen Teilnehmern ohne Sprachbarrieren vor, während und nach der jährlichen Veranstaltung zielgenau eine hohe Anzahl relevanter Ansprechpartner für potenzielle Geschäftskontakte liefert.



Die Lösung

Mit den Teilnehmer- und Aussteller-Datenbanken steht ein großer Pool an freigegebenen Datensätzen zur Verfügung, auf die die registrierten Teilnehmer des Online-Angebots zugreifen können. Kritische Komponente ist die auf die Bedürfnisse der Nutzer zugeschnittene B2B-Matchmaking-Applikation. Die Datenbankspezialisten der Ixtra AG und der SF Software & Friends GmbH entwickeln deshalb eine leistungsfähige Middleware zwischen Web-Frontend und den verschiedenen Datenbanken. Der „intelligenten“ Eingabemaske sowie der Qualität der Suchergebnisse kommt dabei die entscheidende Bedeutung zu.

Der Projekterfolg

Den registrierten Teilnehmern steht auf der ganzjährig angebotenen Messeplattform jetzt eine semantische Suche für die Aussteller- und Teilnehmerdatenbanken zur Verfügung. Unter der mit hilfreichen „Web 2.0“-Funktionen angereicherten, intuitiv zu bedienenden Eingabemaske liefert das B2B-Matchmaking potenzielle Ansprechpartner auf Basis der inhaltlichen Relevanz zu den eingegebenen Suchbegriffen. Dadurch erreicht das erstmals zur EXPO REAL 2007 eingesetzte Business Matchmaking eine qualitativ hochwertige Geschäftspartnersuche, deren „mittenkender“ Suchalgorithmus optimal auf die Belange der internationalen Messe Teilnehmer zugeschnitten ist.

Effiziente Geschäftskontakte auf der permanenten Messe im virtuellen Raum

Im sogenannten „Web 2.0“ entstehen für viele Geschäftstätigkeiten zugeschnittene Plattformen zur effizienten Bildung sozialer Netzwerke. Für die Anbahnung von Geschäftskontakten besonders attraktiv ist die Verbindung von branchenspezifischer Online-Community und realer Veranstaltung. Die Messe München GmbH konzipiert eine solche Plattform als Value Added Service für die internationalen Besucher der Fachmesse EXPO REAL 2007.

Bereits zur Planung des Messebesuchs, während der Messetage und in der Zeit danach soll den Teilnehmern im personalisierten Online-Bereich unter my.exporeal.net das ganze Jahr über ein leistungsstarkes B2B-Matchmaking zur Verfügung stehen. Das Münchner Software-Haus Ixtra AG entwickelt dafür in Zusammenarbeit mit den CMS-Spezialisten der SF Software & Friends GmbH aus Leipzig eine Middleware, die die Anwender bereits bei den Suchanfragen mit thematisch zweckmäßigen Vorschlägen unterstützt sowie die bestmögliche Anzahl an validen Treffern aus den Datenbankabfragen generiert.

Intelligentes Online-Matchmaking anstatt gedrucktem Messekatalog

Die Middleware zwischen dem Web-Frontend der personalisierten EXPO REAL Homepage und Aussteller- sowie Teilnehmer-Datenbank hat dabei zwei wichtige Funktionen zu erfüllen. „Zum einen steht bei der Abfrage die Qualität der thematisch abgestimmten Suchergebnisse im Vordergrund“, erklärt Franz Xaver Pöschl, Leiter der Abteilung IT-Applications bei der Messe München GmbH, „zum anderen soll eine leistungsstarke, aber gleichzeitig schlicht gehaltene Eingabemaske die Anwender bei den Suchanfragen zielführend unterstützen.“

Zur Bereitstellung der interaktiven Eingabemaske und zur Generierung inhaltlich optimaler Ergebnisse implementieren die IT- und Datenbankspezialisten von Ixtra und Software & Friends die Friendly Content Management Platform® (FCMP). Eine auf die speziellen Anforderungen zugeschnittene Query Engine auf Basis der bewährten Open-Source-Lösung Lucene bildet die Grundlage für die Indizierung und die Volltextsuche in den Datenbanken.

Suchalgorithmus verfeinert Suchanfrage nach inhaltlichen Kriterien

Den internationalen Messefachbesuchern ermöglicht das B2B-Matchmaking seit der EXPO REAL 2007 jetzt eine Teilnehmersuche, deren Qualität sich deutlich von den Resultaten der einfachen Volltextsuche abhebt. Bei der Stichwortsuche steht dem Anwender zur Verfeinerung der Abfrage eine „Tag Cloud“ zur Verfügung: In dieser „Begriffswolke“ werden, gewichtet nach statistischer Relevanz, zusätzliche Schlagworte zu Herkunftsland sowie weiteren inhaltlichen Kriterien präsentiert. Per Mausclick werden diese Empfehlungen der eigenen Suchanfrage hinzugefügt.

Ein in der FCMP integriertes Glossar samt mehrsprachigem Wörterbuch gleicht die eingegebenen Begriffe mit sinnverwandten und übersetzten Begriffen des Suchindex ab. „Das B2B-Matchmaking generiert jetzt inhaltlich relevante Ergebnisse, die den internationalen Messeteilnehmern die optimale Grundlage für die Etablierung erfolgreicher Geschäftskontakte bieten“, bestätigt Franz Xaver Pöschl.



EXPO REAL

Die EXPO REAL, internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien, steht für business-orientiertes Networking bei branchen- und länderübergreifenden Projekten, Investitionen und Finanzierungen. Mit 1823 Ausstellern aus 43 Ländern sowie 23 800 Besuchern aus 77 Ländern zur EXPO REAL 2007 gehört die Veranstaltung der Messe München GmbH zu den wichtigen Pflichtterminen der internationalen Immobilienwirtschaft.

Ixtra AG

Die Ixtra AG ist ein Software-Haus, das individuelle IT-Lösungen für erfolgskritische Geschäftsprozesse entwickelt – sowohl durch Übernahme von kompletten Projekten als auch durch Bereitstellung von hochqualifizierten IT-Spezialisten für interne Projektteams der Kunden. 1989 in München gegründet, beschäftigt die Ixtra AG heute mehr als 100 Software-Spezialisten und Projektmanager an den Standorten München, Berlin und Bad Homburg. Zu den Kunden gehören Großunternehmen aus den Branchen IT/Telekommunikation, Finanzdienstleistungen und Automotive, darunter BMW, O2, T-Online, Lucent Technologies, Dresdner Bank AG, Intel und BASF.



Ixtra Aktiengesellschaft
Haidgraben 9 a · D-85521 Ottonbrunn
Telefon +49 (89) 45 60 34-0
Telefax +49 (89) 45 60 34-92
www.ixtra.com · info@ixtra.com

- Online-basierte Matchmaking-Applikation
- Thematisch abgestimmtes Glossar bildet Suchanfragen nach inhaltlicher Relevanz auf Datensätze ab
- Intuitive Benutzeroberfläche mit „Tag Cloud“ liefert hilfreiche Suchbegriffe durch Auswertung bisheriger Suchanfragen
- Projektstart Mai 2007
- Echtbetrieb seit Juli 2007