



BMEnet Guide eBusiness 2009

eBusiness Anbieter für Einkauf und Logistik



Sehr geehrte Damen und Herren,

„Elektronische Beschaffung“ trägt dazu bei, Einkaufsprozesse zu optimieren und Nachfrage zu bündeln. So wird es Unternehmen ermöglicht, Effektivitätssteigerungen und Kostenreduktionen zu realisieren.

Das BME-Stimmungsbarometer „Elektronische Beschaffung 2008“ hat gezeigt: Die Unternehmen erzielen weiterhin nachweisliche Erfolge mit internetbasierten Tools für die elektronische Beschaffung. Der Einsatz elektronischer Kataloge ist inzwischen Standard – vom Global Player bis zum KMU. 46 Prozent der Unternehmen steuern bereits mindestens 75 Prozent ihrer strategischen Lieferanten über ein Bewertungssystem. Insgesamt senken eTools in Unternehmen die Prozesskosten um bis zu 35 Prozent.

Dennoch sind die Potenziale auf dem eProcurement-Sektor nicht ausgeschöpft: Noch immer verzichten viele Unternehmen auf den Einsatz von eTools, insbesondere im Bereich elektronische Ausschreibung, Lieferantenbewertung und Auktionen.

Vor diesem Hintergrund gilt es, die notwendigen Anstrengungen zu unternehmen, um brachliegende Potenziale in der elektronischen Beschaffung zu bündeln und auszuschöpfen.

Der vorliegende „eBusiness Guide 2009“ der BMEnet GmbH ist ein nützliches Tool, das zu mehr Transparenz auf dem eProcurement-Sektor beiträgt. Schnell und sachgerecht erhalten Auftraggeber mit dem Nachschlagewerk Informationen über aktuelle Trends sowie eine detaillierte Aufstellung von eBusiness-Anbietern und deren Portfolio. Unterteilt in die vier Kategorien „Beratung/ Dienstleistung“, „Händler/ Hersteller“, „Plattformen“ und „Software“ hilft der Guide, die passenden Anbieter zu finden.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei Ihren eBusiness-Aktivitäten.

Thomas Trautenmüller
Geschäftsführer BMEnet GmbH

Vorwort	5
Inhalt	6
eProcurement dringt durch	8
Leistungsübersicht Teilnehmer	10
AIS Management GmbH	12
apsolut GmbH	14
Basware GmbH	16
BME Akademie GmbH	18
DIEHL Informatik GmbH	20
DIG digital-information-gateway GmbH	22
e-pro solutions GmbH	26
GISA GmbH	28
G51 Germany GmbH	30
ONVENTIS GmbH	32
POET AG	34
Selected Services GmbH - POOL4TOOL	36
prego services GmbH	38
F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG	42
Schweitzer Fachinformationen	44
SupplyOn AG	46
Swets Information Services GmbH	48
Syscon GmbH	50
Stichwortverzeichnis	66
Branchenfokus	74
Notizen	76
Impressum	82

Redaktioneller Teil

Bausteine zur Optimierung des Kommunikations-Mix	24
Online-Prozesse im Einkauf	40
Mit neuen Technologien fit für die Zukunft	52
eCl@ss - die gemeinsame Sprache im eBusiness	54
Ohne Datenexzellenz kein zuverlässiges eBusiness	55
GEPIR: Die Internet-Suchmaschine für EAN, ILN & Co.	56
Supply Chain Management und Web 2.0	57
Von der Vision zur Wirtschaftlichkeit	58
Elektronische Abwicklung der Dienstleistungsbeschaffung	59
Aktives Vertragsmanagement - Pflicht oder Kür?	60
BME-Verhaltenskodex gegen Korruption, Kinderarbeit und Kartelle	62
BME-Verhaltensrichtlinie (Code of Conduct)	63

Unternehmen aller Größen und Branchen erzielen nachweislich Einsparungen durch Einsatz internetbasierter Tools für die elektronische Beschaffung: bei den Prozesskosten bis zu 35 Prozent, bei den Einstandspreisen im Schnitt zwischen 7 und 15 Prozent.



Die „2. Welle“ des eProcurement rollt und hat inzwischen auch den Mittelstand voll erreicht. Der Einsatz elektronischer Kataloge ist inzwischen für viele Betriebe – vom Global Player bis zum KMU – Standard: Zwei Drittel der Unternehmen setzen elektronische Kataloge in der Praxis ein, die Übrigen befinden sich in der Planungs- und Einführungsphase.

Keine Katalogmanagementssoftware kommt dabei ohne eine BMEcat-Schnittstelle aus: BMEcat/eCI@ss schafft die Basis für die einfache Übernahme von Katalogdaten verschiedener Formate, besticht durch universelle Nutzbarkeit und stellt somit den Standard zum Austausch elektronischer Kataloge dar. Konnten in der Vergangenheit komplexe Daten nur über „1 zu 1-Verbindungen“ ausgetauscht werden (Produktmerkmale, Konfiguration etc.), ermöglicht die Verbreitung der Standards einfach „1 zu n Verbindungen“. Dies spart Kosten nicht nur im Aufbau von Schnittstellen sondern auch im Tagesgeschäft.

Unternehmen aller Größen und Branchen erzielen nachweislich Einsparungen durch Einsatz internetbasierter Tools für die elektronische Beschaffung: bei den Prozesskosten bis zu 35 Prozent, bei den Einstandspreisen im Schnitt zwischen 7 und 15 Prozent. Das hat das „BME-Stimmungsbarometer Elektronische Beschaffung 2008“ ergeben, das der BME bereits im 5. Jahr im Vorfeld der e_procure & supply in Nürnberg durchgeführt hat.

In Sachen „eSourcing“ (Ausschreibungen/Auktionen) zeigt sich: Vor dem Hintergrund der aktuellen Compliance-Diskussion konzentrieren sich Unternehmen vorwiegend auf Ausschreibungen, um die Prozesseffizienz und -transparenz zu erhöhen. Nur noch 27 Prozent verzichten auf elektronische Ausschreibungen. Immerhin ein Drittel der Unternehmen schreibt bereits zwi-

schen 25 und 75 Prozent des relevanten Beschaffungsvolumens elektronisch aus. Die Nutzung von Auktionen scheint hingegen aktuell zu stagnieren: Knapp die Hälfte aller Unternehmen zieht dieses Instrument überhaupt nicht in Betracht. Der in den ersten Jahren des eProcurement teilweise zu verzeichnende Auktions-Hype scheint endgültig einer realistischen Betrachtungsweise gewichen zu sein. Im Bereich „eCollaboration“ bestehen für Global Player und KMU erhebliche Potenziale. 44 Prozent der Befragten verzichten auf den Einsatz entsprechender Tools.

Als eindeutiger Trend kristallisiert sich hingegen die Lieferantenbewertung durch eTools heraus: Die meisten Unternehmen setzen heute schon solche Tools ein. 46 Prozent der Unternehmen steuern bereits wenigstens drei Viertel ihrer strategischen Lieferanten über ein Bewertungssystem.

Eine deutliche Mehrheit der Firmen sieht eProcurement-Lösungen heute als zwingend notwendig an. Wurden entsprechende Tools in den Unternehmen noch nicht implementiert, ist deren Einführung meist in Planung. Vorteile der eTools: Verringerung der Lieferzeiten, Verbesserung des Kundenservice und Reduzierung der Prozesskosten. Dies erhöht die Flexibilität und damit die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen, die sich vor dem Hintergrund der stetig fortschreitenden Globalisierung einem harten Konkurrenzkampf stellen müssen.

Autor Lars-Thorsten Heine

**Bolongarstr. 82
65929 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0)69 30838-340
E-Mail: lars.heine@bme.de**



Kategorien

Beratung/Dienstleistung:	Einkaufsdienstleistungen / Einkaufsberatung, Prozessberatung
Plattformen:	Sourcing und Projektmanagement
Software:	Katalogmanagement, Lieferantenmanagement, Product Information Management

Firmendaten

AIS Management GmbH
 Rosenheimer Straße 139
 81671 München
 Deutschland
 Telefon: +49 (0)89 628170-0
 Fax: +49 (0)89 628170-59
 E-Mail: info@ais-management.de
 Homepage: www.ais-management.de
 Firmentyp: FM-Berater und eSolutions Provider

Kontakt

Ansprechpartner: Martina Vallen
 Position: Leitung Vertrieb und Marketing
 Telefon: +49 (0)89 628170-0
 Fax: +49 (0)89 628170-59
 E-Mail: m.vallen@ais-management.de

Hauptgeschäftsfelder

- eSolutions: Einkaufs- und Planungsprojekte, Ausschreibungslösung, Dokumentenverwaltung (eProcurement/eCollaboration)
- Data & Knowledge Capital: Wissenspool/Wissensarchive, Musterdokumente und Muster-LV, Benchmark
- Consulting: Beratungsexpertise in Bau, Bauwerkserhaltung, Gebäudemanagement

Firmenprofil

- Consultingunternehmen mit Schwerpunkt Real Estate/Facility Management
- Fachliche Beratung und B2B eSolutions in der Immobilienwirtschaft und Beschaffung
- Partner von IBM, SAP, BearingPoint, IDS Scheer
- In Fachverbänden der Immobilienwirtschaft und internationalen Normungsgremien engagiert

Branchenfokus

AIS Management ist führender Berater und Application Service Provider im Real Estate. Zu den Kunden zählen namhafte Firmen und Nutzer oder Verwalter großer Immobilienbestände, unter anderem Banken, Versicherungen, offene Immobilienfonds und Industrieunternehmen.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Dipl. Ing. CFM Wolfgang Moderegger, Prof. Dipl. Ing. Christian Steinlehner, Dr. phil. Dipl.-Kfm. Tobias Wagner
Einkaufsleiter :	-
Verkaufsleiter:	Martina Vallen, Vertrieb und Marketing
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	ca. 45
Ust-IdNr.:	-
Gründungsjahr:	1998
Geschäftsstellen Niederlassungen:	-
Zertifizierung des Unternehmens:	-

Sourcing, Lieferanten-Qualitätsmanagement, Dokumentenmanagement

Modernste Online-Technologien wie Software und Wissensarchive steigern Effizienz und senken Kosten bei Einkaufs- und Planungsprojekten sowie in der Dokumentenverwaltung.

- Prozessapplikationen ermöglichen die Spezifikation, Ausschreibung und Vergabe von beschreibungsbedürftigen Gütern und Dienstleistungen über das Internet (eProcurement und eSourcing).
- Virtuelle Datenräume gewährleisten die vollständig webbasierte Bearbeitung von Dokumenten über Abteilungs- und Unternehmensgrenzen hinweg (e-Collaboration)

Einkaufsdienstleistungen / Einkaufsberatung, Prozessberatung

Data & Knowledge Capital

Unsere Datenbanken und exzellenten Fach- und Branchenkenntnisse im Bau, Facility Management und in der Beschaffung sind das Ergebnis von Projekten mit einem Volumen von mehreren Mrd. Euro weltweit. Der daraus resultierende Pool an Wissen und Primärdaten ist einzigartig, maximal marktnah und sichert unseren Kunden Wettbewerbsvorteile. Unsere Wissensarchive enthalten zu allen relevanten Gewerken und Materialgruppen aktuelle, praxiserprobte Bibliotheken mit:

- Service Levels und Bausteine zur Spezifikation von Leistungsverzeichnissen
- Preisbenchmarks
- Anbieterdatenbanken
- Musterdokumente für das Facility Management

Referenzkunden

AMB Generali, Bertelsmann, Carl Zeiss, DB Real Estate, Deutsche Post, EADS, Esprit Europe, HINES, MAN, Roche, RTL, Siemens, SWM u.a.

Resümee

Unsere Stärken:

- Vielseitige Erfahrung im Bau, Bauwerkserhaltung, Gebäudebetrieb sowie zugehörigen Geschäfts- und Leistungsprozessen
- Umfassendes Wissen in Informationstechnologie, Internet, eBusiness, eProcurement, eCollaboration,
- Ausgeprägtes Verständnis der Marktstrukturen und -anforderungen, insbesondere der Bedürfnisse der Immobilieneigentümer und -betreuer
- Sichere, flexible Software- und Plattformarchitekturen
- Expertenteams und der absolute Wille hochqualifizierte Lösungen zu bieten, um Erfolge zu sichern

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: eBusiness Standards, Einkaufsdienstleistungen / Einkaufsberatung, IT (Schwerpunkt Einkauf), Optimierung von Geschäftsprozessen, Prozessberatung, Purchase-to-Pay-Prozesses, SAP-Beratung, -Betriebe, Schulungen / Training, Softwareauswahl / Integration / Implementierung, Supply Chain Management

Plattformen: Collaborative Engineering, Elektronische Kataloge / Bestellabwicklung, Lieferantenportal, Sourcing und Projektmanagement

Software: Absatzplanung / Bestandsmanagement, Bestellmanagement, Dokumentenmanagement / Vertragsmanagement, Katalogmanagement, Lieferantenmanagement, Logistik / Lagerverwaltung, Sourcing, Supply Chain Management

Firmendaten

apsolut GmbH advanced processes & solutions
 Hobergerfeld 6a
 33619 Bielefeld
 Deutschland
 Telefon: +49 (0)521 784003-0
 Fax: +49 (0)721 15142-9871
 E-Mail: info@ap-solut.de
 Homepage: www.ap-solut.de
 Firmentyp: GmbH

Kontakt

Ansprechpartner: Tim Kollmeier
 Position: Geschäftsführer
 Telefon: +49 (0)521 784003-0
 Fax: +49 (0)721 15142-9871
 E-Mail: tim.kollmeier@ap-solut.de

Hauptgeschäftsfelder

apsolut bietet seinen Kunden neben der Konzeption und Implementierung von SAP Softwarelösungen eine pragmatische, zielorientierte, wirtschaftliche und qualitativ hochwertige Beratung an. Den Fokus der Beratung setzt apsolut auf den strategischen/operativen Einkauf, eProcurement, Lieferantenmanagement, Stammdatenharmonisierung sowie die Beratung zur Umsetzung von individuellen Kundenlösungen.

Firmenprofil

Die apsolut GmbH hat sich als Beratungshaus im Bereich des SAP Supplier Relationship Management (SRM) rein auf die Optimierung und Implementierung von Geschäftsprozessen für den strategischen und operativen Einkauf fokussiert und zählt zu den führenden Beratungshäusern in diesem Bereich.

Branchenfokus

apsolut agiert branchenübergreifend und konzentriert sich sowohl auf den gehobenen Mittelstand, als auch auf Großunternehmen mit SAP R/3 Fokus. Unsere Kunden finden sich schwerpunktmäßig in den Branchen Fahrzeugbau u. Zulieferer, Konsumgüter, Chemie, Maschinenbau, Energie-, Gas-, Wasserversorgung und der Fertigungsindustrie.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Thomas Herbst / Tim Kollmeier
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	Jean-Paul Wehrens
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	Stark wachsend
Anzahl der Beschäftigten:	23
Ust-IdNr.:	DE240652332
Gründungsjahr:	2005
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Bielefeld (Zentrale), Leinfelden-Echterdingen
Zertifizierung des Unternehmens:	SAP zertifizierte SRM Berater

Einkauf, Logistik, Materialwirtschaft, Sourcing

Prozessberatung, Einkaufsdienstleistung/ Einkaufsberatung

apsolut begleitet Sie von der initialen Idee, über die Potenzialanalyse, die Prozessberatung bis hin zur effektiven Projektimplementierung.

Unser Projektmanagement nach internationalen Standards (Project Management Institute (PMI)) sowie Betriebs- und Supportleistungen runden unser Angebot für Sie ab. apsolut konzentriert sich mit seinem Professional Service Team auf eine ganzheitliche Einkaufsberatung und bietet Ihnen den optimalen Mix aus Prozess- sowie klassischem IT- und Applikationsverständnis.

Die Experten aus dem Bereich Professional Service nutzen dabei ihr tiefgreifendes Know-how aus über 60 SAP SRM Kundenprojekten und einem weitreichenden Erfahrungsschatz.

Der Professional Service ist in zwei Bereiche unterteilt, die apsolut-Prozessberatung und die apsolut-Implementierungsberatung (Solutions).

Prozessberatung

Die Prozessberatung der apsolut GmbH fokussiert sich auf die Durchführung von Wirtschaftlichkeitsanalysen und die Entwicklung von Einkaufsstrategien & Konzepten. Im Mittelpunkt stehen hierbei die folgenden Themen:

- Detaillierte IST/SOLL Betrachtungen nach Best Practice Templates
- Durchführung von SWOT-Analysen
- Aufzeigen von Optimierungspotenzialen
- Unterstützung & Durchführung bei der Auswahl von eProcurement Systemen und Lieferanten

Referenzkunden

Sprechen Sie unsere zufriedenen Kunden auf uns an. Wir vermitteln Ihnen gerne ein Referenzgespräch. Auf die hohe Fach- und IT-Kompetenz von apsolut vertrauen rund 60 renommierte Unternehmen: Vattenfall, Dura Automotive, TRUMPF GmbH & Co. KG, Carlsberg Gruppe, Imperial Tobacco, MANN+HUMMEL, Schaeffler KG, Nordzucker, Beru, ErlingKlinger AG, Hamburger Stadtentwässerung, Stadtwerke Bielefeld und viele weitere!

Lösungsberatung

Die apsolut GmbH unterstützt ihre Kunden bei der Konzeption, der Implementierung und Erweiterung von SAP SRM Prozessen. Unser Serviceportfolio umfasst dabei u.a. die folgenden Einkaufsprozessgruppen:

- Self Service Procurement
- Catalog Management
- Supplier Collaboration
- Bidding & Auctioning
- Contract Management
- Spend & Supplier Analysis
- Service Procurement

Mit unserem innovativen Team optimieren wir außerdem durch den gezielten Einsatz erprobter apsolut-Lösungsbausteine (siehe Grafik) Ihren Beschaffungsprozess nachhaltig. Somit realisieren wir gemeinsam Ihre Vision vom „Einkaufs- und Lieferantenportal“.



Mit unserem Know-how und unserer Praxiserfahrung setzen wir gemeinsam mit Ihnen Ihre Strategien & Konzepte auch für angrenzende Themenbereiche wie z.B. SAP Materialwirtschaft (MM), SAP Instandhaltung (PM), etc. um.

Resümee

apsolut kann bereits auf über 60 SAP SRM Kunden zurückblicken, die von unseren herausragenden Leistungen überzeugt sind. Informieren Sie sich im Detail über unseren Angebotsumfang und die beschriebenen Lösungspakete.

Kontaktieren Sie uns unter info@ap-solut.de. Unsere Berater stehen Ihnen für ein unverbindliches Beratungsgespräch gerne zur Verfügung. Oder informieren Sie sich z.B. über News & Events bei apsolut unter: www.ap-solut.de/news

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: eBusiness Standards, Einkaufsdienstleistungen / Einkaufsberatung, IT (Schwerpunkt Einkauf), Optimierung von Geschäftsprozessen, Prozessberatung, Purchase-to-Pay-Prozesses, Softwareauswahl / Integration / Implementierung

Plattformen: Elektronische Kataloge / Bestellabwicklung, Lieferantenportal, Sourcing und Projektmanagement

Software: Bestellmanagement, Dokumentenmanagement / Vertragsmanagement, Einkaufscontrolling / Reporting, Katalogmanagement, Lieferantenmanagement, Rechnungsbearbeitung, Sourcing

Firmendaten

Basware GmbH
 Neumarkter Str. 18
 81673 München
 Deutschland
 Telefon: +49 (0)89 3750505-10
 Fax: +49 (0)89 3750505-30
 E-Mail: infode@basware.com
 Homepage: www.basware.de
 Firmentyp: GmbH

Kontakt

Ansprechpartner: Frau Regina Kloo
 Position: Marketing
 Telefon: +49 (0)89 3750505-13
 Fax: +49 (0)89 3750505-30
 E-Mail: regina.kloo@basware.com

Hauptgeschäftsfelder

- Lösungen im Enterprise-Purchase-to-Pay-Prozess
- Beschaffungslösungen (eProcurement, RfX, CLM, Supplier Portal)
- Lösungen zur Rechnungsautomatisierung (Rechnungsbearbeitung, invoicing, Matching)

Firmenprofil

Basware ist mit mehr als 1.200 Kunden und 650.000 Anwendern in über 50 Ländern weltweiter Marktführer bei Purchase-to-Pay-Lösungen. Basware-Lösungen automatisieren geschäftskritische Finanz- und Einkaufsprozesse und verschaffen echten Mehrwert: Sie garantieren einen schnellen Return on Investment und sorgen für Transparenz und die Einhaltung gesetzlicher und interner Anforderungen. Basware vertreibt und implementiert seine Lösungen über zahlreiche eigene Niederlassungen sowie ein dichtes Partnernetz in Europa, den USA und Asien. 2007 wurde ein Umsatz von 73 Mio EUR erreicht. Die Basware Corporation, 1985 gegründet, ist an der NASDAQ OMX Helsinki Ltd gelistet. Das Unternehmen mit Headquarter in Finnland beschäftigt 650 Mitarbeiter und hat Tochtergesellschaften in zahlreichen europäischen Ländern sowie den USA. Weitere Informationen unter <http://www.basware.de>.

Branchenfokus

branchenübergreifend

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Herr Frank Wuschech
Verkaufsleiter:	Herr Frank Wuschech
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	73 Mio
Anzahl der Beschäftigten:	650
Ust-IdNr.:	DE 210775733
Gründungsjahr:	1985
Geschäftsstellen Niederlassungen:	2 in Deutschland

Basware Enterprise Purchase to Pay

Die Basware Lösung optimiert den gesamten Prozess von der Bedarfsanforderung bis hin zur Rechnungsbearbeitung.

Basware Procurement Solutions

Die Basware Beschaffungslösungen bestehen aus den folgenden Komponenten:

Basware Purchase Management (PM)

Basware PM ist die optimale Lösung für den Einkauf indirekter Güter aus den typischen Bereichen wie MRO, IT-Verbrauchsmaterial etc., sowie dem Einkauf von Dienstleistungen. Wir unterstützen hierbei den Prozess der Katalog- sowie Freitext-Bestellungen. Nach Auswahl der Produkte wird die BANF zur Prüfung und Genehmigung an die verantwortlichen Mitarbeiter gesendet. Dieser Vorgang kann mehrstufig erfolgen – ganz auf die individuellen Regeln in Ihrem Unternehmen zugeschnitten. Liegen die benötigten Freigaben vor, wird eine elektronische Bestellung an den Lieferanten verschickt. Auftragsbestätigung und Wareneingang sind weitere Funktionen, die durch die Lösung abgebildet werden können.

Basware Supplier Portal

Das Basware Supplier Portal führt die Daten des Einkaufs mit denen der Lieferanten zusammen. Ihre Zulieferer können mittels einer sicheren, einfach zu nutzenden Weboberfläche selbst Kataloginhalte aktualisieren, Bestellungen abrufen oder Auftrags- und Lieferbestätigungen übermitteln. Sie können Liefertermine bestätigen, den Bearbeitungsstatus ihrer Rechnungen abrufen sowie Informationen über laufende Ausschreibungen bearbeiten.

Basware Contract Lifecycle Management (CLM)

Verträge mit Ihren Lieferanten, Kunden oder Partnern lassen sich mit Basware zentral und strukturiert verwalten. Die Mitarbeiter können sich einfach und bequem,

Referenzkunden

Ritter Sport, Bonner Generalanzeiger, Messe Stuttgart, Paulaner GmbH & Co.KG, Europcar Autovermietung, Xella Deutschland GmbH, Charité CFM Facility Management GmbH, Würth Handelsges.m.b.H, Arabella Hotel Holding, Swiss International Airlines, Tally Weijl Trading AG, Lueg Fahrzeugwerke, Continental AG Contitradela Deutschland GmbH, Charité CFM Facility Management GmbH, Würth Handelsges.m.b.H, Arabella Hotel Holding, Swiss International Airlines, Tally Weijl Trading AG, Lueg Fahrzeugwerke, Continental AG Contitradela

ihren Rechten entsprechend, Vertragsdaten abrufen. Basware CLM macht das Management der Verträge über deren gesamten Lebenszyklen hinweg effizienter und sorgt für eine maximale Automatisierung der Prozesse.

Basware RfX Management – Elektronische Ausschreibungen

Mit Basware RfX können Sie den gesamten Prozess der Ausschreibung und Anbieterauswahl online durchführen. Dazu bietet die Lösung leistungsstarke Instrumente, mit denen sich Angebote bequem und einfach anfordern, verwalten und evaluieren lassen. Die Lösung führt Ihre Vertragsverhandlungen schneller zum Erfolg, denn Sie macht die Angebote vergleichbarer – durch Auswertungen, die sowohl den Preis als auch die Qualität der Angebote berücksichtigen.



Resümee

Mit Basware steuern und kontrollieren Sie Ihr gesamtes Beschaffungsmanagement. Die Lösungen erlauben einen vollautomatischen Prozess, beginnend beim Bedarf über Genehmigung, Bestellung, Auftrags- und Lieferbestätigung bis hin zur Rechnungsbearbeitung. Sie unterstützt Ausschreibungen, Katalog- sowie Freitextbestellungen und ein effizientes Vertragsmanagement. Zusätzlich decken die Reporting-Funktionen alle Aspekte einer modernen Beschaffungslösung ab. Weltweit über 1.200 Kunden und 650.000 Anwender sprechen deutlich für die Effektivität und Benutzerfreundlichkeit der Basware Systeme.

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Schulungen / Training

Firmendaten

BME Akademie GmbH
Bolongarstr. 82
65929 Frankfurt/Main
Deutschland
Telefon: +49 (0)69 30838-200
Fax: +49 (0)69 30838-299
E-Mail: info@bme-akademie.de
Homepage: www.bme-akademie.de
Firmentyp: Dienstleister

Kontakt

Ansprechpartner: Karin Rieken
Position: Projektassistentin
Telefon: +49 (0)69 30838-232
Fax: +49 (0)69 30838-221
E-Mail: karin.rieken@bme.de

Hauptgeschäftsfelder

Seit über 50 Jahren sind wir als Anbieter von Qualifizierungen rund um Einkauf und Logistik etabliert. Jährlich bieten wir mehr als 450 Seminare und Managementforen an. Rund 5.000 Teilnehmer besuchen unsere Veranstaltungen. Abgerundet wird unser Angebot durch international und BME-zertifizierte Lehrgänge und Inhouse-Schulungen.

Firmenprofil

Mit der BME Akademie immer einen Schritt voraus! Die BME Akademie ist ein Tochterunternehmen des größten Fachverbandes für Einkauf und Logistik in Europa und hat sich als führender Anbieter von Qualifizierungen etabliert. Wir bieten Schulungen auf hohem Fachniveau und zu fairen Preisen an, in denen sich die Fachkompetenz des Verbandes spiegelt.

Branchenfokus

Das Angebot ist für Einkaufs- und Logistikexperten aller Branchen relevant.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Thorsten Heil
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	-
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	25
Ust-IdNr.:	DE 203381275
Gründungsjahr:	-
Geschäftsstellen Niederlassungen:	-
Zertifizierung des Unternehmens:	-

Schulungen/Training

eProcurement für Einsteiger – Basiswissen kompakt

Seminarinhalte:

- Übersicht der Einsatzfelder von eProcurement
- eSourcing – Neue Wege für die strategische Beschaffung mit Live-Demonstration
- Desktop Purchasing – Optimierung der C-Güter Beschaffung
- Katalogmanagement – Basis für Desktop Purchasing Systeme
- Standards – Voraussetzungen für erfolgreiches eBusiness
- Faktoren für erfolgreiches eProcurement

Referent: Michael Bertsch, BME net GmbH

Termine: 12.-13.02.2009, Köln
13.-14.05.2009, Hamburg

Seminargebühren:

995,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
1.095,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Erfolgreich überzeugen und führen ohne Weisungsbefugnis

Seminarinhalte:

- Hintergrund: Führung innerhalb flacher Hierarchien
- Ermitteln persönlicher Stärken und Begrenzungen
- Ihre Rolle und die der anderen
- Richtige Kommunikation als Schlüssel
- Führungsinstrumente: Wie Sie andere leiten, ohne selbst über formale Macht zu verfügen
- Wirksame Strategien zur effizienten und kollegialen Teamarbeit
- Souveräner Umgang mit Widerständen

Best Practice Beispiel: Ergebnisorientierte Einkaufsberaterstattung

Referent: Dr. Klaus Steinacker

Termine: 30.-31.03.2009, Frankfurt
22.-23.06.2009, München
24.-25.08.2009, Velbert
29.-30.10.2008, Hamburg
07.-08.12.2009, Stuttgart

Seminargebühren:

1.195,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
1.295,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

eProcurement und C-Teile-Management – Von der Planung zur Realisierung

Seminarinhalte:

- Was versteht man unter eCommerce und eProcurement?
- Verschiedene Arten von eProcurement-Systemen, deren Anwendungsgebiete und Funktionsweisen
- Umgekehrte Auktionen, eKataloge, Marktplätze
- Wie ermittle ich „ehrlich“ Kosten und Nutzen?
- Untersuchen der Prozessabläufe im Unternehmen
- eProcurement oder konventionelles C-Teile Management?
- Definieren der Einsparpotenziale – Auf was muss bei der Auswahl von Softwareanbietern geachtet werden?
- Mit welchen internen Widerständen muss ich rechnen?
- eProcurement und Controlling
- Rechtliche Aspekte

Referent: Holger Förster

Termine: 29.-30.01.2009, Frankfurt
23.-24.04.2009, München

Seminargebühren:

995,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder
1.095,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

Resümee

Neben den hier gezeigten Seminaren finden Sie bei uns Seminare in folgenden Kategorien:

- Methoden und Persönlichkeitsentwicklung
- Kompetenz für Führungskräfte
- Verhandlungsführung und Präsentation
- Einkaufspraxis und -strategien
- Beschaffungskategorien von A-Z
- Global Sourcing – Internationaler Einkauf
- Logistik und Supply Chain Management
- eProcurement – Internationaler Einkauf
- Technik im Einkauf
- Recht im Einkauf

Schauen Sie doch mal auf unserer Website (www.bme-akademie.de) vorbei und überzeugen sich selbst!

Kategorien

Beratung/Dienstleistung:	eBusiness Standards, Katalogclearing / Konvertierung, Prozessberatung, SAP-Beratung, -Betriebe, -Schulungen / Training, Softwareauswahl / Integration / Implementierung, Supply Chain Management
Plattformen:	Elektronische Kataloge / Bestellabwicklung, Lieferanten-Qualitätsmanagement, Personaldienstleistung, Sourcing und Projektmanagement
Software:	Absatzplanung / Bestandsmanagement, Dokumentenmanagement / Vertragsmanagement, Einkaufscontrolling / Reporting, Katalogmanagement, Lieferantenmanagement, Sourcing, Spent Management Systeme, Supply Chain Management

Firmendaten

DIEHL Informatik GmbH
 Stephanstr. 49
 90478 Nürnberg
 Deutschland
 Telefon: +49 (0)911 947-2800
 Fax: +49 (0)911 947-72800
 E-Mail: info@diehl-informatik.de
 Homepage: www.diehl-informatik.de
 Firmentyp: GmbH

Kontakt

Ansprechpartner: Herr Reinhard Ebert
 Position: Vertriebsleiter
 Telefon: +49 (0)911 947-2761
 Fax: +49 (0)911 947-72761
 E-Mail: info@diehl-informatik.de

Hauptgeschäftsfelder

Unternehmens-Systeme (SAP), E-Business-Systeme, PC-Services, Servicerechenzentrum, Lösungen aus der Praxis: Compliance, ATLAS/AES, Vertragsmanagement

Firmenprofil

DIEHL Informatik ist eine Beratungs- und Betriebsgesellschaft für Informations- und Kommunikations-Systeme. Mehr als 100 Unternehmen aus Industrie und Handel profitieren von der umfassenden Beratung und den praxiserprobten und wirtschaftlichen Lösungen von DIEHL Informatik.

Branchenfokus

DIEHL Informatik ist branchenunabhängig.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Herr Jürgen Weiß
Einkaufsleiter:	Herr Martin Späth
Verkaufsleiter:	Herr Reinhard Ebert
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	-
Ust-IdNr.:	DE 133 563 720
Gründungsjahr:	-
Geschäftsstellen Niederlassungen:	-
Zertifizierung des Unternehmens:	ISO 27001 und ISO QM9001

Einkaufslösungen

Die DIEHL Informatik bietet Ihnen umfassende Beratung und Unterstützung bei der Optimierung Ihrer einkaufsrelevanten Prozesse. Durch hohe Kompetenz in Gestaltung und Betrieb von Lösungen unterstützt die DIEHL Informatik in allen Belangen des Einkaufs:

- Procurement
- Ausschreibungen / Anfrage
- Lieferantenmanagement (SRM)
- Vertragsmanagement
- Elektronischer Datenaustausch (EDI, Web-EDI)
- Boykottlistenprüfung (Compliance)

Die Welt des Einkaufs



SAP-Beratung

Die DIEHL Informatik kombiniert Praxiserfahrung und SAP-Know-how, um Ihren Kunden anwenderorientierte und betriebswirtschaftlich vorteilhafte Ergebnisse durch den intelligenten Einsatz von IT zu bieten. Mit dem Leitspruch „Aus der Praxis – für die Praxis“ bewegt sich die DIEHL Informatik auf den Feldern:

- der strategischen Beratung (Analysen, Konzeption, Handlungsempfehlungen),
- der Gestaltung von Informationssystemen (Konzeption, Realisierung, Einführung und Integration von SAP-Lösungen),
- des Betriebs von SAP-Systemen (Optimierung, Umstellungen, Änderungen),
- bietet maßgeschneiderte IT-Lösungen zur Unterstützung bei Management-Aufgaben (Qualitäts- und Risiko-Management, Programm- und Projekt-Management).

Referenzkunden

Gerne vermitteln wir Ihnen einen persönlichen Kontakt zu passenden Referenzkunden.

IT-Service und Support

Die DIEHL Informatik berät und betreut Sie in den Bereichen Client-Server-Systemen sowie Server-Based-Computing. Auch in diesem Bereich handelt die DIEHL Informatik nach ihrem Leitspruch „Aus der Praxis – für die Praxis“ und bietet kompetente Lösungen im Umfeld von Citrix-, Mail- und Groupware, Webtechnologien sowie Client- und Serverbetreuungen. Das Leistungsspektrum reicht von der IT-Analyse über die Lösungsentwicklung und Realisierung bis hin zum Betrieb und Support von IT-Systemen – stets mit dem Fokus auf das optimale Zusammenspiel von Nutzen, Betriebswirtschaftlichkeit und Zufriedenheit der Anwender.

DIEHL Informatik – Servicerechenzentrum

DIEHL Informatik stellt umfassende Dienstleistungen für die technische Beratung, den Betrieb, und die Administration von IT-Systemen zur Verfügung. Kern dieser Dienstleistungen bildet ein Hochverfügbarkeitsrechenzentrum, in dessen Rahmen SAP-Systeme und weitere Anwendungen für Firmen der Diehl-Gruppe und andere Unternehmen betrieben werden. DIEHL Informatik ist ein Partner, der durch die langjährige Erfahrung kompetenter Mitarbeiter effektive und kundengerechte IT-Lösungen bereitstellt. Besonderes Augenmerk liegt auf Methodik und Sicherheit (Zertifizierungen nach ISO 27001 und ISO QM9001).

Resümee

Für die DIEHL Informatik als Dienstleister gilt es, stets optimal auf die Zukunft vorbereitet zu sein: Durch den engen Verbund mit den Diehl-Unternehmen ist das Beratungshaus immer am Puls der Zeit. Mit der Verbindung der Wünsche und Anforderungen aus der Praxis und dem Wissen um die technische Machbarkeit schafft die DIEHL Informatik einen nachhaltigen Wert für Ihre Kunden. Die DIEHL Informatik unterstützt bereits heute neben den Unternehmenseinheiten der Diehl-Gruppe auch eine Vielzahl von global agierenden Unternehmen mit praxis- und zukunftsorientierten Lösungen.

Kategorien

Beratung/Dienstleistung:	eBusiness Standards, Einkaufsdienstleistungen / Einkaufsberatung, Katalogclearing / Konvertierung, Optimierung von Geschäftsprozessen, Prozessberatung, Purchase-to-Pay-Prozesses
Plattformen:	Elektronische Kataloge / Bestellabwicklung, Sourcing und Projektmanagement
Software:	Einkaufscontrolling / Reporting, Katalogmanagement, Rechnungsbearbeitung

Firmendaten

DIG digital-information-gateway GmbH
 Hauptstraße 4
 4040 Linz
 Österreich
 Telefon: +43 (0)732 615119-0
 Fax: +43 (0)732 615119-90
 E-Mail: office@dig.at
 Homepage: www.dig.at
 Firmentyp: GmbH

Kontakt

Ansprechpartner: Stefan Roggatz
 Position: Sales & Marketing Director
 Telefon: +49 (0)30 2453-7703
 Fax: +49 (0)30 2453-1351
 E-Mail: office@relation.de

Hauptgeschäftsfelder

DIG unterstützt Unternehmen bei der Optimierung, Vereinfachung und Beschleunigung sämtlicher Geschäftsprozesse! Mit der Katalogplattform eRelation/Procurement werden die Beschaffung von C-Teilen (Office supplies, Travelmanagement, Fleetmanagement, etc.), die Integration in die ERP-Systeme und alle damit verbundenen Genehmigungsprozesse automatisiert. DIG sorgt für die Anbindung der Partner im elektronischen Datenaustausch und deckt auch den Bereich der elektronischen Eingangsrechnung samt Signatur/Verifikation und automatischer Verbuchung ab. eRelation/Billing outbound komplettiert die Prozesskette mit der automatischen, völlig medienunabhängigen Ausgangsverarbeitung (Papier, PDF, EDI, Bereitstellung im Portal).

Firmenprofil

DIG wurde 2001 gegründet und hat sich seither zu einem Marktführer im Bereich elektronischer Geschäftsbeziehungen entwickelt. Seit 2007 ist das neue Produkt DIG eRelation im Einsatz, welches die perfekte Lösung für die Automatisierung von Geschäftsprozessen im Outsourcing darstellt. Durch Analyse, Konzeption und Unterstützung bei der Optimierung der Prozesse sichert DIG, dass der Fokus auf die Tauglichkeit der Prozesse für eine „e“-Lösung gerichtet ist.

Branchenfokus

Branchenübergreifende Ausrichtung. Besondere Stärken bei Industrie, Energieversorger, Handel, Banken, Versicherungen, R&D, Automotive.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Michael Eisler
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	Stefan Roggatz
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	25
Ust-IdNr.:	ATU 53309209
Gründungsjahr:	2001
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Linz, Berlin
Zertifizierung des Unternehmens:	-

eRelation – Die ganzheitliche Unternehmenslösung

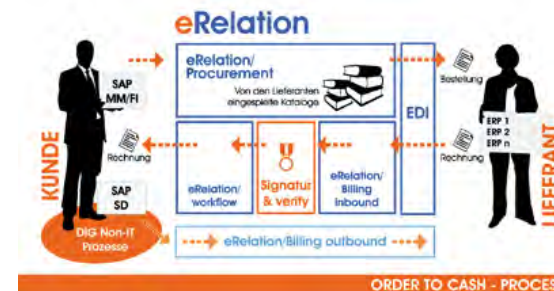
Die Business Relations-Plattform, die sämtliche elektronischen Geschäftsprozesse abbildet und bündelt – von der Bestellung bis zur Zahlung.



Kompetenz, Innovation und Marktführung: Mit der Business-Plattform eRelation bietet DIG, als professioneller Dienstleister für elektronische Geschäftsbeziehungen, die perfekte und ganzheitliche Lösung für das Optimieren von Geschäftsprozessen. Mit eRelation kann der gesamte Purchase-to-pay-Prozess abgebildet werden.

Kernmodule dieser Komplettlösung sind die elektronische Beschaffung – eRelation/Procurement – als Ausgangspunkt der Kommunikation zwischen Kunde und Lieferant, und auch die nachfolgenden Prozesse von Auftragsbestätigung über Rechnungsprüfung bis zu Zahlungsavisen und Buchungsbelegen.

eRelation wird als webbasierte Plattform im Outsourcing-Betriebsmodell europaweit angeboten. Die Abwicklung der elektronischen Prozesse wird komplett medienbruchfrei über das hauseigene Clearing Center der DIG durchgeführt.



Referenzen

Magna International, Manpower, UNIQA Versicherungen, Moeller Group, Infineon Technologies, Intersport, C&A, Mondi Packaging Group, Verbund, Hogg Robinson Austria

In der Funktion als Prozessintegrator wird der End-to-End-Prozess betrachtet, um Unternehmensprozesse intelligent, transparent und effektiv darzustellen.

Durch die modulare und hohe Skalierbarkeit der DIG eRelation-Plattform sind ein schneller Einstieg, einfache Prozessmigration (auch von Teilprozessen) und Erweiterungen jederzeit möglich.

DIG eRelation mit den Basis-Modulen eRelation/Procurement, eRelation/Billing inbound sowie eRelation/Billing outbound ist die perfekte Lösung zur Optimierung des Einkaufs von C-Teilen, den indirekten Gütern im Unternehmen.

eRelation – Highlights

- Unabhängig vom ERP-System
- Webbasiert – keine teuren Wartungs- und Lizenzkosten
- Abrechnung der Kosten nach Transaktionen
- Abwicklung frei von Medienbrüchen
- Intuitives Benutzerinterface
- Flexibel und skalierbar

Unser Know-how – Ihr Vorteil

Die Plattformtechnologie eRelation ermöglicht ERP-systemunabhängig zu arbeiten, da sie nahezu sämtliche verfügbare Datenformate (IDoc_XML, EDIFACT, XML, ASCII, CSV etc.) unterstützt, transferiert und konvertiert. Eine der **unschlagbaren Vorteile der eRelation-Plattform ist die hohe Flexibilität**. Somit ist eine Vielzahl von Prozessen ohne großen Aufwand im Customizing abbildbar. eRelation passt sich jedem Unternehmensprozess an!

Resümee

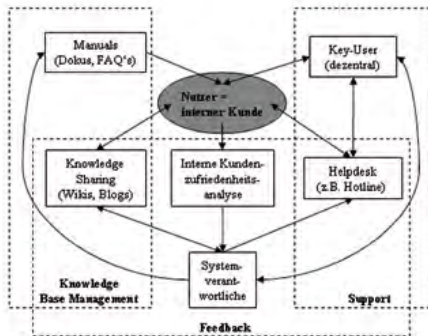
Die Plattform eRelation vereinfacht und beschleunigt Bestell-, Rechnungs- und Genehmigungsprozesse und löst aufwendige manuelle Prozesse weitgehend ab. Höchstmögliche Effizienz, Zeit- und Kostenersparnisse sind das Ergebnis!

Bausteine zur Optimierung des Kommunikations-Mix

Kommunikations-Mix im eProcurement

Bei der Einführung eines IT-Systems werden zumeist Initialschulungen der Anwender durchgeführt und Dokumentationen als Schulungsunterlagen beigefügt. Eine derartige Kommunikation hat einen statischen, einseitigen Charakter und es mangelt ihm an Feedback-Mechanismen. Der Erfolg von IT-Systemen wird jedoch maßgeblich von der Einbettung in die Organisation des Unternehmens beeinflusst. Hierbei spielt die Kommunikation zwischen den Prozessbeteiligten eine bedeutende Rolle.

Je nach Unternehmensgröße sollten die einseitigen und lediglich auf die Systemeinführung ausgerichteten Elemente um weitere Kommunikationsbausteine zu einem angemessenen Kommunikations-Mix ausgebaut werden. Hierbei steht der Nutzer als interner Kunde des eProcurement-Systems im Zentrum des Kommunikationsmodells.



Knowledge Base Management

Im Knowledge Base Management bestehen sowohl einseitige als auch zweiseitige Kommunikationsbeziehungen. Die einseitige Kommunikation zum Anwender wird über bereitgestellte Manuals (z.B. Dokumentationen, Frequently Asked Questions) aufgebaut, welche durch den Anwender selbst nicht verändert werden können. Anders ist dies bei den dynamischen Web 2.0 - Applikationen, welche ein Knowledge Sharing ermöglichen: hier erarbeiten die Anwender die Dokumentationen (Wikis) oder tauschen sich über interaktive Systeme aus (Blogs).

Support

Die Kommunikationsbausteine des Supports dienen der Ad-hoc-Klärung offener Fragen und Probleme. Hierfür sind speziell ausgebildete Key-User als dezentrale Ansprechpartner einzusetzen. Key-User bzw. Champions sind Nutzer, die das System intensiv anwenden und anderen Nutzern als erste Ansprechpartner zur Seite stehen. Das Helpdesk ist z.B. als Hotline telefonisch verfügbar, wenn Key-User nicht weiterhelfen können oder technische Probleme vorhanden sind.

Feedback

Für die Systemverantwortlichen setzt sich das Feedback-System aus Teilen der anderen Kommunikationsbausteine zusammen: Systemfehler werden vom Helpdesk an die Systemverantwortung berichtet. Weiterhin sind die Systemverantwortlichen im Web 2.0-Bereich präsent, um bei Bedarf mit Informationen weiterzuhelfen. Als zusätzliches Element des Feedbacks sollte eine regelmäßige interne Kundenzufriedenheitsanalyse durchgeführt werden, um Anforderungen der Nutzer zu erfassen und Veränderungen im Anforderungsprofil der Nutzer festzustellen.

Der optimale Kommunikations-Mix im eProcurement hängt von der Unternehmensgröße und der Mächtigkeit der technischen eProcurement-Lösung ab. Die Anforderungen an den Mix steigen hierbei mit dem Innovationsgrad, also der Neuartigkeit der technischen Lösung bzw. der Neuartigkeit der mit dem eProcurement verbundenen Beschaffungsphilosophie.

Autor: Dr. Thomas Andreßen

K+S Aktiengesellschaft
Bertha-von-Suttner-Straße 7
34131 Kassel
Tel.: +49(0) 5619301-1831
E-Mail: thomas.andressen@k-plus-s.com



Beste Voraussetzungen für Ihren Erfolg!

www.karriere.bme.de

Das Karriereportal für Einkauf und Logistik

Home
Über uns
Stellenangebote
Für Unternehmen
Für Bewerber
Firmenprofile
Gehaltsstudie
Qualifizierungen
Produkte & Preise
Newsletter

► Anzeigenschaltung

Sie suchen Mitarbeiter in Einkauf und Logistik? Platzieren Sie Ihre Stellenangebote im BME-Karriereportal und erhalten Sie Bewerbungen von qualifizierten Fach- und Führungskräften Ihrer Zielgruppe!

► Stellensuche

Sie wollen beruflich weiterkommen und suchen eine abwechslungsreiche Tätigkeit? Finden Sie täglich neue, attraktive Stellenangebote in unserem großen Online-Stellenmarkt für Einkauf und Logistik

► Zusätzliche Serviceleistungen

Nutzen Sie weitere Services wie die BME-Gehaltsstudie, zertifizierte Weiterbildungen und den Karriere-Newsletter!



Kategorien

Beratung/Dienstleistung: eBusiness Standards, Katalogclearing / Konvertierung, Prozessberatung, Schulungen / Training, Softwareauswahl / Integration / Implementierung
Plattformen: Elektronische Kataloge / Bestellabwicklung, Shopsysteme
Software: Cross Media Publishing, Database Publishing, Katalogmanagement, Product Information Management, Shopsysteme

Firmendaten

e-pro solutions GmbH
 Waldburgstraße 21
 70563 Stuttgart
 Deutschland
 Telefon: +49 (0)711 687042-0
 Fax: +49 (0)711 687042-20
 E-Mail: info@e-pro.de
 Homepage: www.e-pro.de
 Firmentyp: Software-Hersteller

Kontakt

Ansprechpartner: Herr Thomas Zolleis
Position: Bereichsleiter Tools & Support
Telefon: +49 (0)711 687042-14
Fax: +49 (0)711 687042-20
E-Mail: thomas.zolleis@e-pro.de

Hauptgeschäftsfelder

Unternehmensweites Produkt-Informations-Management, Internationale Produktkommunikation, Database Publishing, Cross Media Publishing, Webbasierte Publikationsprozesse, Online-Kataloge mit Shopanbindung und eBusiness, Erzeugung elektronischer Kataloge, Warengruppenumschlüsselung, Mehrfachklassifikation, automatische Merkmalerfassung, Sortimentsbildung

Firmenprofil

1999 als Mitentwickler des BMEcat gestartet ist die e-pro solutions GmbH heute das führende deutsche Softwarehaus für Standardprodukte in den Bereichen Produkt-Informations-Management (PIM) mit weit über 100 Installationen, sowie mit 500 Kunden im Bereich eBusiness.

Branchenfokus

Die e-pro solutions GmbH bietet branchenunabhängige Standard-Software. Unsere Kernbranchen sind Elektrotechnik, Maschinen- und Anlagenbau, Bauindustrie, Technischer Handel, Sanitär-Heiz-Klima, Büromaterial und Papierwaren, Automobilindustrie, Werkzeugindustrie siehe auch www.e-pro.de (Rubrik Referenzen).

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Frank Gneiting, Dr. Arno Hitzges
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	-
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	70
Ust-IdNr.:	DE 201 464 101
Gründungsjahr:	1999
Geschäftsstellen Niederlassungen:	-
Zertifizierung des Unternehmens:	eCl@ss, BMEcat, ETIM, Microsoft Gold Partner

Katalogmanagement

Mit e-proCAT, der marktführenden Software zur Erstellung elektronischer Kataloge, lassen sich Produktinformationen automatisch klassifizieren und in verschiedenste Formate und Derivate konvertieren. Unterstützt werden alle gängigen Klassifikationssysteme sowie eigene Klassifizierungen. Wie keine andere Software verbindet e-proCAT Funktionen wie Produktdatenbearbeitung, Warengruppenumschlüsselung, Mehrfachklassifikation, manuelle und automatische Merkmalerfassung, MIME-Typ-Management, Sortimentsbildung und -bereinigung sowie Bildverwaltung. Als Kooperationspartner von eCl@ss und offizielle BMEcat-Zertifizierungsstelle bietet e-pro Ihnen ein Höchstmaß an Investitionssicherheit. Nutzen Sie die Software und Dienstleistungen, um im eBusiness zertifizierte elektronische Kataloge im kundenspezifischen Format zu erzeugen, um Ihre Produkte auf Kundenwunsch zu klassifizieren, um elektronische Kataloge schnell zu prüfen sowie um Ihre Warengruppensystematik neu aufzubauen.

Produkt-Informations-Management (PIM)

Die medienneutrale Datenbank mediandoPIM ermöglicht die zentrale, strukturierte Verwaltung und webbasierte Pflege von mehrsprachigen Produktinformationen. Die Produktfamilie mediando passt sich aufgrund ihrer Modularität den individuellen Anforderungen jedes Markenunternehmens an. Hochautomatisiert und zielgruppenspezifisch können aktuelle und qualitätsgesicherte Produktinformationen aus der medienneutralen Datenbank heraus in sämtliche Medienkanäle (Print/Web) kommuniziert werden:

- Hochautomatisierte Produktion von Produktunterlagen wie Kataloge und Preislisten
- Webbasierte Publikationsplanung und -erstellung von CI-konformen Aktionsflyern und Broschüren
- Abbildung der Produktinformationen in Online-Katalogen mit optionaler Shopanbindung

Referenzkunden

Zu unseren Referenzkunden gehören namhafte Hersteller und Händler: ABB, Assa Abloy, C. & E. Fein, Corning Cable, Faber Kabel, Festool, Gustav Hensel, Johnson Electric, KNIPEX, Miele, Olympus, Osram, Phoenix Contact, Siemens, Stiebel Eltron, Sto, Swarovski, theben, ThyssenKrupp, Vaillant... siehe auch Referenzliste auf www.e-pro.de

- Erstellung von elektronischen Katalogen im BMEcat-Format
- Digitale Produktkataloge auf CD-ROM

Steigern Sie mit mediando Ihren Marketing-Output bei gleichbleibender Personalstärke. Stärken Sie Ihre Marke mit einheitlichen Inhalten und CI-konformer Gestaltung Ihrer Marketingmaterialien. Optimieren Sie Ihren Produktkommunikationsprozess und erzielen Sie eine zielgruppenspezifische, schnellere time-to-market im globalen Wettbewerb.



Resümee

Die e-pro solutions GmbH ist mit weit über 100 Installationen im Bereich Produkt-Informations-Management (PIM) und 500 Softwarekunden im Bereich eBusiness das führende Softwarehaus. Als Mitbegründer der BMEcat-Zertifizierungssoftware und Kooperationspartner von eCl@ss, ETIM, proficl@ss und BME bietet e-pro Ihnen ein Höchstmaß an Investitionssicherheit.

Profitieren Sie von unserer langjährigen Projekterfahrung und der Beratungsqualität, die wir Ihnen in den Bereichen Produktkommunikation und eBusiness garantieren.

Kategorien

Beratung/Dienstleistung:	eBusiness Standards, SAP-Beratung / -Betreuung / -Betrieb, Softwareauswahl / Integration / Implementierung
Plattformen:	Elektronische Kataloge / Bestellabwicklung, Lieferantenportal, Personaldienstleistung
Software:	Dokumentenmanagement / Vertragsmanagement, Katalogmanagement, Lieferantenportal, Shopsysteme

Firmendaten

GISA GmbH
Leipziger Chaussee 191a
06112 Halle
Deutschland
Telefon: +49 (0)345 585-0
Fax: +49 (0)345 585-2177
E-Mail: info@gisa.de
Homepage: www.gisa.de
Firmentyp: GmbH

Kontakt

Ansprechpartner: Mirko Loth
Position: Leiter Vertriebsservice
Telefon: +49 (0)345 585-2255
Fax: -
E-Mail: mirko.loth@gisa.de

Hauptgeschäftsfelder

IT-Komplettanbieter: Prozess- und IT-Beratung, Entwicklung und Implementierung von IT-Lösungen, Rechenzentrumsbetrieb und Outsourcing-Services

Firmenprofil

Die GISA GmbH zählt mit über 400 Mitarbeitern zu den führenden IT-Unternehmen Mitteldeutschlands. Sitz der GISA ist Halle (Saale), weitere Standorte und Regionalbüros befinden sich in Chemnitz, Cottbus, Leipzig/Markkleeberg sowie Berlin, Frankfurt am Main und Düsseldorf. Das Unternehmen verfügt durch seine langjährige Erfahrung über ein exzellentes Branchen- und Prozess-Know-how und sorgt mit innovativen Lösungen für optimale Unternehmensprozesse und somit für den Unternehmenserfolg seiner Kunden.

Branchenfokus

Schwerpunkte: Energieversorger, Öffentlicher Bereich, Telekommunikationsanbieter, Medienbranche sowie branchenneutrale Angebote

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Michael Krüger (Sprecher), Stephan Drescher
Vertriebsleiter:	Stephan Drescher
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	72 Mio. Euro
Anzahl der Beschäftigten:	410
Ust-IdNr.:	DE 158253683
Gründungsjahr:	1993
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Chemnitz, Cottbus, Markkleeberg, Berlin, Frankfurt am Main, Düsseldorf
Zertifizierung des Unternehmens:	SAP Hosting Partner, SAP Operation Quality Member, SAP Application Management Services Provider, SAP Customer Competence Center

Leistungsprofil

Das Angebot der GISA GmbH reicht von Prozess- und IT-Beratung über Entwicklung und Implementierung von innovativen IT-Lösungen bis hin zum Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse oder der gesamten IT-Infrastruktur. Das Rechenzentrum der GISA GmbH zählt zu den leistungsfähigsten in Deutschland und trägt das Zertifikat SAP[®] Operation Quality Member, welches deutschlandweit nur wenige Rechenzentren besitzen.

Prozess- und IT-Beratung

Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir individuelle Strategien und Konzepte, um Ihre Geschäftsstrategie optimal fortzuentwickeln und umzusetzen. Dazu bieten wir Ihnen ganzheitliche Lösungen bei der Management-, Organisations-, System- und Hardwareberatung und begleiten Sie mit unseren kompetenten Beratern und Projektteams über alle Projektphasen bis ins Ziel – von der Analyse Ihrer Geschäftsprozesse bis zur Projektrealisierung.

Lösungen

Ganzheitliche Lösungsansätze und die Abbildung komplexer betriebswirtschaftlicher Abläufe sind Garantie für Ihre Planungs- und Investitionssicherheit. Wir bieten Ihnen als zertifizierter SAP Hosting Partner sowohl standardisierte Softwarelösungen von SAP als auch individuelle Eigenentwicklungen.

Wir bieten Lösungen für:

- Finanz- und Rechnungswesen
- Personalmanagement
- Marketing/Vertrieb
- Verbrauchsabrechnung
- Portalösungen



Referenzkunden

envia Mitteldeutsche Energie AG, GASAG Berliner Gaswerke AG, Berliner Stadtreinigungsbetriebe, Schenck Process GmbH, DREFA Media Holding, Westdeutscher Rundfunk

Outsourcing und Services

Moderne Unternehmen benötigen eine leistungsfähige IT-Infrastruktur. Ein eigenes Rechenzentrum bindet jedoch nicht nur Kapital und Personal, sondern fordert auch kontinuierliche Investitionen. Lassen Sie Ihre IT-Systeme intelligent managen und konzentrieren Sie sich auf Ihr Kerngeschäft. Wir orientieren uns an Ihren individuellen Anforderungen. Die Möglichkeiten reichen von der Auslagerung einzelner Anwendungen bis zur Übernahme kompletter Geschäftsprozesse. Zur Sicherung Ihrer IT-Infrastruktur bieten wir Ihnen individuelle Service-Level-Agreements. So können Sie den Leistungsumfang je nach Bedarf wählen.

Resümee

- Beherrschung aller IT-Outsourcing-Modelle
- Business Process Outsourcing (BPO) von Personalabrechnungen sowie des gesamten Finanz- und Rechnungswesens
- Kombination von Prozesskenntnissen und IT-Know-how
- Handling von Massenprozessen inkl. Dokumentenversand
- Kostenoptimierung von Standardsoftware-Anwendungen mit Hilfe von weiterentwickelten Branchenlösungen
- Kombination von umfangreichen Projekt- und Betriebserfahrungen



Kategorien

Beratung/Dienstleistung: eBusiness Standards, Supply Chain Management
Software: Supply Chain Management

Firmendaten

GS1 Germany GmbH
 Maarweg 133
 50825 Köln
 Deutschland
 Telefon: +49 (0)221 94714-0
 Fax: +49 (0)221 94714-990
 E-Mail: info@gs1-germany.de
 Homepage: www.gs1-germany.de
 Firmentyp: Dienstleister

Kontakt

Ansprechpartner: Marcus Moritz
 Position: Senior Projektmanager eBusiness
 Telefon: +49 (0)221 94714-228
 Fax: +49 (0)221 94714-291
 E-Mail: moritz@gs1-germany.de

Hauptgeschäftsfelder

- Identifikationssysteme (ILN / EAN / EAN 128 / NVE / EAN Data Matrix / GS1 DataBar / GRAI / GIAI)
- Kommunikationssysteme (EDI / EANCOM® / WebEDI / GS1 XML)
- EPC / RFID
- ECR / Supply Chain Management / Prozess- und Logistiklösungen
- Event
- Consult

Firmenprofil

GS1 Germany, ein privatwirtschaftlich organisiertes Non-Profit-Unternehmen, erarbeitet weltweit gültige Standards und Rationalisierungsempfehlungen mit dem Ziel, den Daten- und Warenverkehr sowie die Organisationsabläufe entlang der Prozesskette so effizient wie möglich zu gestalten. Paritätische Gesellschafter sind der Markenverband und das EHI Retail Institute.

Branchenfokus

GS1 Germany ist das Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum für unternehmensübergreifende Geschäftsabläufe in der deutschen Konsumgüterwirtschaft und ihren angrenzenden Wirtschaftsbereichen. Weitere Branchenschwerpunkte: Logistik & Transport, Gesundheitswesen, DIY + Garten, Textil/Bekleidung, Getränke, Fleisch, Frische.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Jörg Pretzel
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	-
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	100
Ust-IdNr.:	DE 122775856
Gründungsjahr:	1974
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Köln & Schwesterorganisationen in über 100 Ländern
Zertifizierung des Unternehmens:	Kartellrechtlich anerkanntes Unternehmen

eBusiness Standards

Moderne eBusiness Tools gestalten immer stärker das Aufgabenfeld des klassischen Einkäufers. Standards helfen den Überblick zu behalten und die zunehmende Komplexität der Managementaufgaben zu bewältigen.

GEPIR – Die Gelben Seiten von GS1

GEPIR (Global GS1 Electronic Party Information Registry, www.gepir.de) ermöglicht derzeit die Suche nach Adressdaten von Unternehmen aus 92 Ländern. Über eine Million Betriebe sind im virtuellen Katalog von GS1 registriert und werden über Kriterien wie die Internationale Lokationsnummer (ILN), Internationale Artikelnummer (EAN), Nummer der Versandeinheit (NVE) oder auch den Firmennamen gefunden.

EANCOM®

EANCOM® ist der globale EDI-Standard von GS1 zum Austausch strukturierter Geschäftsdaten. EANCOM® ist mit über 8.000 Anwendern in Deutschland und 100.000 Anwendern weltweit das verbreitetste EDIFACT-Subset und der global erfolgreichste Datenaustausch-Standard. Neben der klassischen FMCG-Branche ist EANCOM® auch in weiteren Bereichen wie DIY, Textil, Logistik etc. etabliert.

GS1 XML

Der GS1 XML-Standard, als Ergänzungsprodukt zu EANCOM®, umfasst weltweit abgestimmte XML-Nachrichtenbeschreibungen für zahlreiche Geschäftsprozesse, z. B. für die Kommunikation zwischen Vorstufenindustrie und Konsumgüterlieferanten. Von der einfachen Bestellung und Rechnung über spezielle Finanz- und Logistknachrichten bis hin zu den Nachrichten für das Global Data Synchronisation Network (GDSN), decken die GS1 XML-Standards sämtliche Prozesse der Supply Chain ab.

WebEDI

WebEDI ist ein internetbasiertes Übertragungsverfahren, das für Unternehmen mit einem geringen Datenvolumen entwickelt wurde. Inzwischen kommunizieren mehr als 4.500 Unternehmen in Deutschland auf Basis dieser Empfehlung mit ihren Geschäftspartnern.

Supply Chain Management

Die GS1-Anwendungsempfehlungen zum Supply Chain Management, z.B. Vendor Managed Inventory-Prozesse (VMI), Cross Docking, Collaborative Planning Forecasting and Replenishment (CPFR®) und Optimal Self Availability (OSA) haben es zum Ziel, dem Umsetzer die erforderlichen Informationsprofile für die Prozesse sowie die dafür notwendigen EANCOM®-Nachrichten als Best Practice-Lösungen zur Verfügung zu stellen.

Resümee

Ein schneller und reibungsloser Informationsfluss zwischen den Partnern entlang der gesamten Supply Chain ist für moderne eBusiness- und Geschäftsprozesse unabdingbar. Der elektronische Datenaustausch (EDI) bietet in Verbindung mit der warenbegleitenden Information mittels Strichcode oder Transponder hohe Rationalisierungspotenziale. Die internationalen Standards von GS1 gewährleisten die Eindeutigkeit der ausgetauschten Daten und schaffen die Voraussetzungen für eine automatische Weiterverarbeitung.

Gerade im Vorstufensektor (Upstream-Bereich) lassen sich durch eBusiness-Lösungen noch sehr viele Optimierung- und Einsparungspotenziale realisieren. Hierfür müssen die per EDI übertragenen Daten mit den Informationen, die physisch auf der Ware gebracht sind – sei es als Stichcode im EAN128 Transportetikett oder in einem EPC/RFID Transponder verschlüsselt – abgestimmt sein. Nur so können aufwendige manuelle Eingriffe, bilaterale Absprachen und kostspielige Nachbearbeitung vermieden werden.

In über 100 nationale Länderorganisationen werden die GS1 Standards täglich mit Anwendern aus der Praxis weiterentwickelt und stellen damit die Anwendungsnahe und Praxistauglichkeit der GS1 Standards sicher. Darüber hinaus bieten wir Ihnen von der Prozessanalyse über die Umsetzung der Standards bis hin zu Training und Ausbildung ihrer Mitarbeiter ein vielfältiges Dienstleistungssortiment an, das Ihnen hilft, die Rationalisierungspotenziale der GS1 Standards für Ihr Unternehmen zu erschließen.

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Katalogclearing / Konvertierung, Prozessberatung
Plattformen: Collaborative Engineering, Elektronische Kataloge / Bestellabwicklung, Lieferantenportal, Lieferanten-Qualitätsmanagement, Shopsysteme, Sourcing und Projektmanagement
Software: Bestellmanagement, Dokumentenmanagement / Vertragsmanagement, Einkaufscontrolling / Reporting, Katalogmanagement, Lieferantenmanagement, Lieferantenportal, Product Information Management, Shopsysteme, Sourcing, Spent Management Systeme, Supply Chain Management

Firmendaten

ONVENTIS GmbH
 Untere Waldplätze 21
 70569 Stuttgart
 Deutschland
 Telefon: +49 (0)711 686875-0
 Fax: +49 (0)711 686875-10
 E-Mail: info@onventis.de
 Homepage: www.onventis.de
 Firmentyp: GmbH

Kontakt

Ansprechpartner: Herr Karl-Heinz Theiling
 Position: Geschäftsführer
 Telefon: +49 (0)711 686875-0
 Fax: +49 (0)711 686875-10
 E-Mail: kh.theiling@onventis.de

Hauptgeschäftsfelder

Supplier Relationship Management (SRM) / Supply Chain Management (SCM) / Collaboration: Firmenübergreifendes Projekt- und Dokumentenmanagement / ERP-Integrationen / Prozessberatung in Beschaffung und Einkauf / Software-Implementierung, -Schulung

Firmenprofil

ONVENTIS ist führender Hersteller und Anbieter von Supplier Relationship Management (SRM) Software on demand. TradeCore® SRM on demand optimiert die kollaborativen Prozesse im Einkauf und ermöglicht die einfache, schnelle und durchgängige Verbindung und Optimierung von Kunden- und Lieferantenprozessen in der Beschaffung, Produktentwicklung und Logistik. Die on demand Software ist modular aufgebaut und kann damit schnell zur Nutzung bereitgestellt werden. Content-Services, Dokumentenmanagement und die Integration in die vorhandenen ERP- Systeme komplettieren das Angebot.

Branchenfokus

Maschinen-, Anlagenbau / Apparatebau / Automotive
 Serien- und Variantenfertiger / Einzelfertiger
 Dienstleistungsunternehmen / Energieversorger / Logistik

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Herr Carsten Kappler, Herr Karl-Heinz Theiling
Einkaufsleiter:	-
Verkaufsleiter:	Herr Karl-Heinz Theiling
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	k.A.
Anzahl der Beschäftigten:	35
Ust-IdNr.:	DE202249395
Gründungsjahr:	2000
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Stuttgart
Zertifizierung des Unternehmens:	SAS 70 Typ II

TradeCore SRM on demand. Die Software für Ihr Supplier Relationship Management.

Die Qualität Ihres Einkaufs hat großen Einfluss auf den Unternehmenserfolg und steht in der Verantwortung, einen wesentlichen Beitrag zur Kostenreduktion des Unternehmens zu leisten. D.h. Sie müssen nachhaltig Materialkosten einsparen und Ihre Prozesse trotz zunehmender Komplexität einfach gestalten. Deswegen haben Sie höchste funktionale Anforderungen an Ihre SRM Software. Genau diese Ansprüche erfüllt unser Produkt TradeCore SRM.

Modularer Aufbau. Flexibel skalierbar und integrierbar.

Die Software ist modular aufgebaut. Die zentralen **Module** sind: **Coordinated Ordering** für den operativen Einkauf und zur Abbildung der kollaborativen Prozesse mit den Lieferanten. **Coordinated Sourcing** ist Ihr Modul für die strategische Beschaffung. Das Modul **Supplier Management** integriert alle Lieferantenprozesse. Von der Qualifikation neuer bis hin zur Entwicklung bestehender Lieferanten. Das Modul **Spend Analysis** ist Ihr Steuerinstrument. Es verschafft Ihnen Klarheit über alle wichtigen Kennzahlen, Preise, Qualität und Vertragskonditionen.



Referenzkunden

Atlas Copco Energas GmbH, ARS Altmann GmbH, Agip Deutschland GmbH, DEKRA AG, DEUTZ AG, Dematic GmbH & Co. KG, GEA Maschinenkühltechnik GmbH, Heinrich Deichmann-Schuhe GmbH & Co. KG, INDEX-Werke GmbH & Co. KG, InterComponentWare AG, Kampmann GmbH, Leoni Kabel GmbH, LEWA GmbH, Leopold Kostal GmbH & Co. KG, MAHA Maschinenbau Haldenwang GmbH & Co. KG, MULTIVAC GmbH & Co. KG, Reifenhäuser EXTRUSION GmbH & Co. KG, SCHOTT AG, Sirona Dental Systems GmbH, Terex GmbH, UHU GmbH & Co KG, und viele mehr.

Modul Supply Chain Management

Das Lieferanten-Portal TradeCore SRM optimiert Ihren Einkauf von produktionsrelevanten Gütern entlang der Supply Chain. Zum Beispiel im Maschinen- und Anlagenbau. Die Lösung ist über eine Standard-Schnittstelle in Ihr ERP-System (z.B. SAP R/3) integriert. Bestellungen werden aus Ihrem ERP-System übernommen. Die Bestellabwicklung selbst, also alle kollaborativen Prozesse, Clearing-, und Mahn-Prozesse mit Ihren Lieferanten, wickeln Sie über das zentrale Portal ab. Dadurch wird die Zusammenarbeit zwischen Einkauf, Engineering und Lieferanten deutlich vereinfacht. Über eine zusätzliche Schnittstelle zu einem Dokumentenmanagementsystem (DMS) können Sie zudem Spezifikationen und Zeichnungen direkt an die Bestellung anhängen.

Resümee

Mit TradeCore SRM von ONVENTIS strukturieren und automatisieren Sie Ihre operativen und strategischen Beschaffungsprozesse – integriert in die Supply Chain.

- Sie erreichen Transparenz im Einkauf.
- Sie verbessern die Prozessqualität.
- Sie verringern den Zeitaufwand.
- Sie erhöhen die Materialqualität und senken die Preise.

Sie profitieren von einer verbesserten Entscheidungsgrundlage und günstigeren Einkaufspreisen. Sie setzen Zeit frei, die Sie in strategische, wertschöpfende Aufgaben investieren können. Nutzen Sie diese Freiräume. Und schöpfen Sie Ihre Gewinnpotenziale voll aus.

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: eBusiness Standards, Katalogclearing / Konvertierung, Softwareauswahl / Integration / Implementierung
Plattformen: Elektronische Kataloge / Bestellabwicklung, Shopsysteme
Software: Bestellmanagement, Einkaufscontrolling / Reporting, Katalogmanagement, Lieferantenmanagement, Shopsysteme

Firmendaten

POET AG
 Karl-Friedrich-Str. 14-18
 76133 Karlsruhe
 Deutschland
 Telefon: +49 (0)721 60280-0
 Fax: +49 (0)721 60280-111
 E-Mail: info@poet.de
 Homepage: www.poet.de
 Firmentyp: AG

Kontakt

Ansprechpartner: Herr Gregor Göbel
 Position: Director Business Development
 Telefon: +49 (0)721 60280-0
 Fax: +49 (0)721 60280-111
 E-Mail: gregor.goebel@poet.de

Hauptgeschäftsfelder

Softwarelösungen im Bereich katalogbasiertes eProcurement für Einkaufsorganisationen, Marktplätze, Händler und Zulieferer. B2B-Netzwerk zur Geschäftsanbahnung, -abschluss und -abwicklung. Umfassende Dienstleistungen wie Lieferantenanbindung, mehrsprachiger Content Service sowie Nutzung der Software in-house als Lizenz oder als Software on Demand, betrieben im POET eigenen zertifizierten Rechenzentrum, runden unser Lösungsangebot ab.

Firmenprofil

Die POET AG ist ein international agierender Softwareanbieter von Katalog-Plattformen für eBusiness und das Supplier Relationship Management. Die Lösungen von POET sind weltweit bei großen Einkaufsorganisationen sowie führenden Herstellern und Wiederverkäufern im Einsatz. Mit dem POET.NET orientiert sich die POET AG vor allem an den Wünschen und Bedürfnissen des Mittelstandes.

Branchenfokus

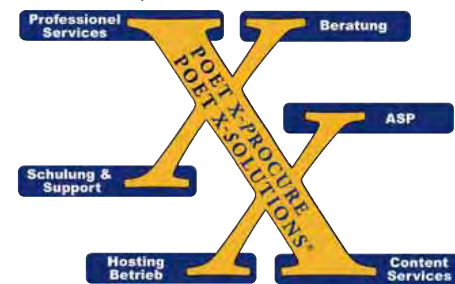
POET Lösungen sind für Unternehmen geeignet, die durch katalogbasierte Ein- & Verkaufssysteme profitieren möchten. Unsere Kunden sind im Schwerpunkt Handelsunternehmen, Marktplätze sowie Einkaufsunternehmen im Bereich Automotive, Pharma/Chemie, Transport & herstellende Industrie.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Herr Dr. Jakob Karszt
Einkaufsleiter:	-
Vertriebsleiter:	Herr Gregor Göbel
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	6 Mio. Euro
Anzahl der Beschäftigten:	60 Deutschland, 20 Ägypten
Ust-IdNr.:	DE 812213989
Gründungsjahr:	1993
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Zentrale Karlsruhe, Hamburg, Alexandria
Zertifizierung des Unternehmens:	BME Gütesiegel, SAP OCI, ISO 27001

Katalogmanagement

POET X-Solutions – das ist die neue durchgängige Software für Katalogmanagement. Modular aufgebaut profitieren alle Unternehmen der Wertschöpfungskette von Kostenvorteilen durch effizientere Prozesse. X-Solutions wird eingesetzt bei der Einbindung von externen Lieferantenkatalogen, eProcurement, der Produktdatenpflege, der Erstellung von Katalogen und deren Weitergabe an Marktplätze oder B2B-Onlineshops.



X-Solutions bietet 2 Module:

Catalog Manager (CM) ist ein workflow-gestütztes System zur Erstellung und Verarbeitung von elektronischen Katalogen. Der Supplier-Self-Service ermöglicht eine einfache Anbindung von Kataloglieferanten.

Der Enterprise Catalog (EC) ist eine einfach zu bedienende und schnelle Suchmaschine. Der EC kann als Shopsystem für Lieferanten oder als Ergänzung zu Ihrem Procurementsystem (via OCI oder Punch-Out) im Einkauf eingesetzt werden.

Bestellmanagement

POET X-Procure ist eine Komplettlösung für die elektronische Beschaffung. Sie deckt den gesamten Einkaufsprozess zwischen dem Lieferanten und bestellen den Bedarfsträgern ab und ermöglicht damit die Umsetzung der unternehmensweiten Einkaufsrichtlinien. Professionelles Katalogmanagement, Anforderungs- und Bestellworkflow sowie Integration in ERP (z.B. SAP) gehören genauso zum Leistungsumfang wie ein Reporting über das Bestellvolumen.

Referenzkunden

Zu unseren Referenzkunden zählen u.a. ABB, Berliner Wasserbetriebe, Daimler, EADS, Pirelli, Kaiser+Kraft, KNV, ThyssenKrupp, T-Systems und Volkswagen.

Elektronische Kataloge / Bestellabwicklung

POET.NET ist ein eBusiness-Netzwerk, das Bedürfnisse von Einkäufer und Lieferant berücksichtigt und die tägliche Zusammenarbeit unterstützt. Es beinhaltet on-Demand-Funktionalitäten zur Geschäftsanbahnung, -abschluss und -abwicklung.

Den Lieferanten unterstützen wir durch ein breites Service Portfolio im Katalogmanagement. Er kann sein Angebotsportfolio darstellen und kundenindividuelle elektronische Kataloge erzeugen. Zu den Services gehören u.a. Katalogclearing, Konvertierung sowie die Bereitstellung eines OCI-fähigen Online-Kataloges.

Dem Einkäufer bieten wir den Zugriff auf zertifizierte Produktkataloge, bei denen auf Wunsch auch individuelle Qualitätsregeln geprüft werden können. POET.NET unterstützt den Einkauf über die gesamte Supply Chain vom Produktvergleich bis zur Bestellabwicklung.

POET.NET bedeutet neues Design und Funktionalitäten auf Basis bewährter Technologien aus X-Solutions und X-Procure.



Resümee

Vertrauen auch Sie auf POET zur effizienten Abwicklung Ihrer Katalogprozesse. Wir bieten Ihnen marktführende Software und ein komplettes Service-Angebot.

POET steht für:

1. Innovative Technologien – von den Wünschen unserer Kunden inspiriert
2. Lösungen aus einer Hand mit ganzheitlichem Ansatz (Produkt, Solutions und Services)
3. Langfristige Kunden- und Partnerbeziehungen – Ihr Erfolg ist unser Antrieb

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen / Einkaufsberatung, IT (Schwerpunkt Einkauf), Katalogclearing / Konvertierung, Optimierung von Geschäftsprozessen, Prozessberatung, Schulungen / Training, Softwareauswahl / Integration / Implementierung, Supply Chain Management

Händler/ Hersteller: Literatur / Fachinformation

Plattformen: Elektronische Kataloge / Bestellabwicklung, Lieferantenportal, Lieferanten-Qualitätsmanagement, Sourcing und Projektmanagement

Software: Bestellmanagement, Dokumentenmanagement / Vertragsmanagement, Einkaufscontrolling / Reporting, Lieferantenmanagement, Sourcing, Spent Management Systeme, Supply Chain Management

Firmendaten

Selected Services GmbH
 Altmannsdorfer Straße 91/19
 1120 Wien
 Österreich
 Telefon: +43 (0)1 8049080
 Fax: +43 (0)1 8049080-99
 E-Mail: office@pool4tool.com
 Homepage: www.pool4tool.com
 Firmentyp: GmbH

Kontakt

Ansprechpartner: Thomas Dieringer
 Position: Geschäftsführer
 Telefon: +43 (0)1 8049080
 Fax: +43 (0)1 8049080-99
 E-Mail: office@pool4tool.com

Hauptgeschäftsfelder

- Entwicklung des modularen, webbasierten Lieferantenportals POOL4TOOL
- Supplier Relationship Management (SRM): u.a. eSourcing, eAuction, eProcurement, Lieferantenbeurteilung
- Supply Chain Management (SCM): WebEDI u.a. für Anfrage/Angebot, Bestellung/AB, Lieferplan, Lieferabruf, Lieferavis mit Versanddokumenten, VMI, Kanban, Gutschrift, Rechnung, Reklamation, Dokumente, Stücklisten
- Collaboration: Projekt- und Dokumentenmanagement
- Aufbau von ganzheitlichem Materialgruppenmanagement und Lead-Buyer-Konzepten
- Vermittlung von Methodenkompetenz im Rahmen von Workshops und Trainings

Firmenprofil

Selected Services ist ein führender Anbieter von Beratungs- und Entwicklungsleistungen im eBusiness- und SAP Umfeld. Das Portfolio des Lieferantenportals POOL4TOOL umfasst mit der SRM Suite, der CRM Suite, der Collaboration Plattform und dem Qualitätsportal bewährte Module, um Prozesse in Einkauf, Vertrieb, Logistik, Entwicklung und Qualitätsmanagement über Unternehmensgrenzen hinweg nachhaltig effizient abzuwickeln.

Branchenfokus

Automotive, Maschinenbau, Anlagenbau, Serienfertiger, Variantenfertiger, Einzelfertiger (Diskrete Fertigung)

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Thomas Dieringer
Einkaufsleiter:	Nicole Teufl
Verkaufsleiter:	Uwe Krawinkel
Anzahl der Beschäftigten:	> 50
Ust-IdNr.:	ATU 42754907, DE 258634590
Gründungsjahr:	1989
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Wien, München, Stuttgart, Frankfurt, Detroit
Zertifizierung des Unternehmens:	ISO 27001, ISV-Partner der SAP AG

Ganzheitliches Lieferantenmanagement

POOL4TOOL beinhaltet von der Lieferantenauswahl über die Lieferantenbeurteilung und -bewertung bis hin zur Lieferantenqualifizierung und -entwicklung alle Elemente eines modernen Lieferantenmanagements. Der ganzheitliche Ansatz des POOL4TOOL Materialgruppenmanagements ist durch das „3-Ebenen-Modell“ der FH Münster (siehe nachfolgende Grafik) wissenschaftlich fundiert. Durch die medienbruchfreie Verknüpfung strategischer und operativer Tools sind ein professionelles Projektmanagement im Einkauf und eine laufende Fortschrittskontrolle der Einsparungen gewährleistet.



© 3-Ebenen-Modell im Einkauf

Technologieführerschaft eSourcing

Mit über 10 Jahren Erfahrung im Bereich eSourcing wurde das Lösungsportfolio sowohl für den strategischen als auch für den operativen Einkauf kontinuierlich weiterentwickelt. Das POOL4TOOL SRM-Portal bietet alle Funktionen und Werkzeuge, mit deren Hilfe effektive Abläufe mit allen Lieferanten nachhaltig optimiert werden können und wird mit Best Practice-Know-how verschiedener Branchen ausgeliefert. Das Sourcing-Portal für A-, B- und C-Teile fasst alle Beschaffungsvorgänge wie Machbarkeitsanalysen, Jahresanfragen und Konzeptwettbewerbe sowie die Beschaffung standardisierter Waren und Dienstleistungen mit den Modulen eRFI, eRFQ, eAuction, eProcurement und eCatalog zusammen.

Referenzkunden

Weltweit vertrauen über 30.000 Firmen wie z.B. Alcan, Automotive Lighting, B.Braun, Behr, Brückner, Carl Zeiss, Gardena, Geze, Gutbrod, Hansgrohe, Heidelberger Druckmaschinen, ifm, Jungheinrich, Kärcher, Loewe, Modine, Moeller, Rheinmetall, Sick, ThyssenKrupp, VISA und Windmöller & Höscher auf POOL4TOOL zur Prozessoptimierung.

Durchgängige Logistikoftware

Die POOL4TOOL WebEDIs bilden den Informationsfluss von der Liefersteuerung bis zum Eintreffen der Ware beim Kunden durchgängig elektronisch ab. Entlang der gesamten Supply Chain deckt POOL4TOOL u.a. die Prozesse Bestellung/AB, Lieferabruf, Lieferavis, Kanban, VMI und Etikettendruck SAP-integriert ab.

Qualitätsmanagement nach QDX-Standards

POOL4TOOL QDX (Quality-Data-Exchange) vereinfacht die gezielte Abwicklung von qualitätsrelevanten Prozessen sowie den Austausch von Dokumenten und deckt u.a. die Prozesse Reklamationen/8D-Report, Trouble Ticket, Best Practice, Audit-Management, APQP und FMEA ab.

Power für Ihr SAP-System

Alle Module von POOL4TOOL können als SAP AddOn vollständig in Ihr ERP-System integriert werden. Aufgrund der klaren SAP-Fokussierung des eigenen SAP CompetenceCenters, der Nutzung neuester Technologien und der serviceorientierten Architektur (SOA) können alle Geschäftspartner sehr einfach mittels SAP-zertifizierter Schnittstellen und generischer Webservices über die gesamte Supply-Chain hinweg eingebunden und bestehende IT-Investitionen dadurch besser genutzt werden.

Automatisierte Prozesse mittels Workflows

Die POOL4TOOL Workflow-Engine steht als integrierter Bestandteil in jedem Modul zu Verfügung, wo eventgesteuerte Aktivitäten oder Datenänderungen mit oder ohne Useringriff erfolgen sollen. Vordefinierte Masken, beliebige mehrstufige Workflows und Freigabeprozesse können schnell und einfach ohne Programmierung an individuelle Bedürfnisse angepasst werden und ermöglichen so die strukturierte Abarbeitung von Prozessen sowie die automatisierte Generierung von Alerts per Email oder SMS.

Kategorien

Beratung/Dienstleistung:	Einkaufsdienstleistungen / Einkaufsberatung, IT (Schwerpunkt Einkauf), Optimierung von Geschäftsprozessen, Prozessberatung, SAP-Beratung, -Betriebe, -Schulungen / Training, Softwareauswahl / Integration / Implementierung
Plattformen:	Elektronische Kataloge / Bestellabwicklung, Personaldienstleistung, Sourcing und Projektmanagement
Software:	Absatzplanung / Bestandsmanagement, Bestellmanagement, Dokumentenmanagement / Vertragsmanagement, Katalogmanagement, Logistik / Lagerverwaltung

Firmendaten

prego services GmbH
 Am Halberg 3
 66121 Saarbrücken
 Deutschland
 Telefon: +49 (0)681 95943-0
 Fax: +49 (0)681 95943-604
 E-Mail: info@prego-services.de
 Homepage: www.prego-services.de
 Firmentyp: GmbH

Kontakt

Ansprechpartner: Marcel Wendt
 Position: Vertriebsleiter
 Telefon: +49 (0)681 95943-817
 Fax: +49 (0)681 95943-667
 E-Mail: marcel.wendt@prego-services.de

Hauptgeschäftsfelder

Die prego services GmbH bietet als Dienstleistungsunternehmen modulare Lösungen für Beschaffungsmanagement, Lagerlogistik, Informationstechnologie, Personalmanagement, Billing sowie Qualitäts- und Umweltmanagement.

Firmenprofil

Die wirtschaftliche und umweltverträgliche Erbringung unserer Dienstleistungen auf dauerhaft hohem Qualitätsniveau ist die wichtigste Grundlage für die langfristige, beständige Entwicklung des Unternehmens.

Branchenfokus

Die prego services GmbH vereint ein breites Erfahrungsspektrum: Die Mitarbeiter/innen verfügen über umfassende Branchenkompetenz im industriellen Mittelstand, der öffentlichen Verwaltung und bei Energieversorgungsunternehmen.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Michael Niebergall, Gunther Wittig, Harry Moser
Einkaufsleiter:	Frank Gerhard
Verkaufsleiter:	Marcel Wendt
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	54 Mio. Euro
Anzahl der Beschäftigten:	305
Ust-IdNr.:	-
Gründungsjahr:	2001
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Saarbrücken, Ludwigshafen, Landau, Homburg, Nalbach
Zertifizierung des Unternehmens:	DIN EN ISO 9001:2000 und DIN EN ISO 14001:2005

Bestellmanagement

E-Einkauf von Dienstleistungen

Bei Betrachtung des gesamten Einkaufsvolumens eines Unternehmens stellen die indirekten und direkten Güter branchenabhängig einen eher geringen Wert dar. Der größte Anteil lässt sich auf die Beschaffung von Dienstleistungen zurückführen, die immer mehr an externe Anbieter vergeben werden. Egal ob Beratungsleistungen, Instandhaltung, Reinigungsarbeiten, Einkauf von Fremdpersonal, Hochbau oder Tiefbau – prego bietet seinen Kunden mit der Anwendung prego.ServiceCat einen ganzheitlichen eProcurement-ansatz: von der Kalkulation eines Projektes bis zur Leistungserfassung und Abrechnung. Diese Software lässt sich sowohl in das vorhandene eProcurement-System des Kunden integrieren (z.B. SRM – Supplier Relationship Management der SAP AG) als auch in das bestehende Warenwirtschaftssystem (z.B. SAP R/3) zur Abwicklung über PM-Aufträge.

E-Einkauf von Material

Für die Beschaffung indirekter und direkter Güter, die Unternehmen für ihren täglichen Bedarf benötigen, bietet prego services die Nutzung von elektronischen Beschaffungssystemen an. Der Einsatz solcher Systeme ermöglicht eine zügige Bestellabwicklung unter Beachtung der Beschaffungsrichtlinien. Hohe Einspar- und Rationalisierungspotenziale ergeben sich durch regelbasierte Freigabeverfahren, transparente Abläufe und Auswertungsmöglichkeiten per Knopfdruck. Die Mitarbeiter können von Ihrem Arbeitsplatz aus auf die durch den Einkauf freigegebenen Kataloge zugreifen, füllen Ihren Warenkorb, ergänzen Informationen und lösen schließlich den Freigabeprozess automatisch aus. prego services bietet neben der Einführung und dem Betrieb der SAP SRM/EBP Lösung auch individuelle eProcurementsysteme an, die einen schnellen und kostengünstigen Einstieg ermöglichen. Die ready to run Laufzeit liegt dabei unter einem Tag!

Referenzkunden

VSE AG, Saar Ferngas AG, Pfalzwerke AG, Stadtwerke Bad Kreuznach, Kabel Baden-Württemberg GmbH & Co.KG, Cegecom S.A., Landeshauptstadt Saarbrücken, Entsorgungsverband Saar, Kreisverwaltung Saarpfalz-Kreis, Bundeseisenbahnvermögen u.v.m.

Ergänzt wird das Angebot durch die Möglichkeit der Pflege von Kataloginhalten durch prego services sowie umfangreiche Administrationseinstellungen.

Sourcing

prego services bietet eine elektronische Vergabemanagementlösung für öffentliche Auftraggeber nach VOL/VOB/VOF (prego.vergabe PUBLIC) und Industriekunden (prego.vergabe BUSINESS) an. Das System unterstützt die am Ausschreibungsverfahren beteiligten Fachbereiche und Bieter. Die Kommunikation zwischen den an der Ausschreibung beteiligten Partnern kann ohne Medienbruch erfolgen. Zur Anlage einer Ausschreibung ist über die manuelle Erfassung der Ausschreibungsdaten hinaus eine Schnittstelle zwischen dem ERP-System SAP und dem Vergabemanagementsystem vorhanden. So können Bestellanforderungen für Material- und Leistungspositionen aus SAP an die Vergabelösung automatisch übergeben werden. Gleiches gilt für den Rückweg zum Anlegen einer SAP Bestellung auf Basis des Vergabevorschlags.

Resümee

Alle Lösungen der prego services sind praxiserprobt. Die intuitive Bedienung und die Betrachtung ganzheitlicher Beschaffungsprozesse stehen im Vordergrund. Alle Systeme sind modular aufgebaut und ermöglichen demnach Schritt für Schritt den Einsatz leistungsfähiger Beschaffungswerkzeuge. Die Lösungen können im prego Rechenzentrum betrieben werden – eines der modernsten und leistungsstärksten Rechenzentren in Süddeutschland.

Online-Prozesse im Einkauf

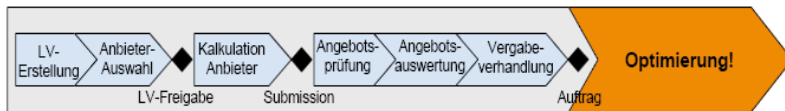
Effizienz steigern und Kosten senken: Ausschreibung und Vergabe via Internet

Für Beschaffungsprozesse, welche die Einbindung externer Beteiligter (z.B. Fachplaner) erfordern und die mit detaillierten Anforderungs- bzw. Leistungsbeschreibungen verbunden sind, gewinnen Standardisierung, Wissensmanagement, Benchmarking sowie einheitliche Berichte und Entscheidungsgrundlagen enorm an Bedeutung. Hier werden durch Online-Instrumente erhebliche Verbesserungen erzielt und Kosten gespart. Projektzeiten verkürzen sich, die Datenhoheit bleibt im Hause und wird nicht an Externe abgegeben.

eProcurement-Lösungen müssen dabei folgende Anforderungen erfüllen:

- Archive und lernende Wissensdatenbanken
- automatischer Preisvergleich
- klassifizierte Anbieter
- Erfüllung der Vorgaben, auch spezifisch Bau und Facility Management
- Dokumentation der Aktivitäten
- Revisionsicherheit

Ausschreibungsprozess mit FM-Marktforum: online



Das **FM-Marktforum** der AIS Management ist ein Beschaffungstool, das all diese Anforderungen erfüllt. Das **FM-Marktforum** ist eine Software-as-a-Service-Lösung (SaaS), d.h. die Software ist ausschließlich über den Browser bedienbar und erfordert keinerlei Installationen auf dem Rechner des Benutzers. Die Bedienung folgt vertrauten Windows Standards. Das **FM-Marktforum** ist für den Online-Einkauf spezifikationsbedürftiger Güter, speziell Bau, Bauwerkserhaltung und Facility Management konzipiert.

Mit dem Release 3.5, das seit Anfang November 2008 online ist, wurden wieder zahlreiche Nutzerwünsche realisiert. So stehen nun u.a. auch folgende Funktionalitäten zur Verfügung:

- Import von Schätzpreisen über die GAEB-Schnittstelle
- GAEB-Schnittstelle auch im Modul Auktion
- Versionierung von Prüfvermerken
- Änderung von Positionsarten für Preisfindungsverfahren

- Darstellung von Leistungsintervallen kleiner 1 für Leistungen, die z.B. nur alle zwei Jahre erforderlich sind.

Das Online-Wissensarchiv des FM-Marktforum enthält

- Service Levels und Bausteine zur Spezifikation von Leistungsverzeichnissen
- Musterleistungsverzeichnisse
- Benchmarks
- Anbieterdatenbanken

Mit dem **FM-Marktforum** ist die Abbildung des gesamten Spezifikations-, Ausschreibungs- und Vergabeprozesses online möglich, inklusive der Spezifikation von Leistungsverzeichnissen, der Anbietersuche und -ansprache sowie der Angebotsabgabe und -dokumentation. Auswertungen erfolgten ebenfalls vollautomatisch. Verhandlungen und Vergaben erfolgen über virtuelle Bietergespräche, Auktionen und Zuschläge.

Nutzen

- effiziente Bieterkreisausweitung
- Angebote entsprechen den Anfragen, sind sofort vergleich- und auswertbar
- zeit- und ortsunabhängiger Datenzugriff / Einbindung von externen Fachplanern
- bestmögliches Controlling durch „Röntgenblick“ auf Arbeitsstände in Echtzeit
- Revisionsicherheit, Beschaffungscontrolling
- Verkürzung der Projektdurchlaufzeiten
- Prozesseinsparungen bis zu 60 % möglich
- zentrales Wissensarchiv für alle Projektverantwortlichen

Autor: Martina Vallen

AIS Management GmbH
Rosenheimer Straße 139
D-81671 München
Tel.: +49 (0)89 6281-700
E-Mail: m.vallen@ais-management.de

Freiräume für Ihre Kernkompetenzen!

Hohe Investitionen, steigende laufende Kosten und aufwendiges Anpassen an neue Anforderungen:

Eine eigene IT-Infrastruktur bindet in vielen Unternehmen erhebliche Ressourcen. Die GISA GmbH bietet professionelle Outsourcing-Modelle, die Kosten transparent und planbar machen, den Betreuungsaufwand erheblich reduzieren und flexibel auf Ihre Bedürfnisse reagieren – ganz gleich, ob Sie ganze Strukturen oder einzelne Leistungen und Teilprozesse in unsere Hände geben.

Outsourcing & Services – unser Angebot:

Business Process Outsourcing (BPO)

Übernahme der kompletten Dienstleistungen für:

- Personalwesen
- Rechnungsmanagement (E-Billing)
- Datenaustauschprozesse

Application Management

Betrieb und Betreuung von Lösungen für:

- Finanz- und Rechnungswesen (SAP ERP 6.0)
- Verbrauchsabrechnung (SAP IS-U/CCS)
- Personalabrechnung (SAP ERP HCM)

Infrastrukturdienste

Umfangreiche Rechenzentrums-Dienstleistungen enthalten:

- Anwenderdienste
- Systembetrieb
- Drucken und Kuvertieren

Wir informieren Sie gern!

Ihr Ansprechpartner: Mirko Loth, Telefon 0345 585-0



Halle (Saale)
Berlin
Chemnitz
Cottbus
Düsseldorf
Frankfurt am Main
Leipzig

www.gisa.de



Kategorien

Beratung / Dienstleistung:	eBusiness Standards, Katalogclearing / Konvertierung, Supply Chain Management
Händler / Hersteller:	Befestigungsteile
Plattformen:	Elektronische Kataloge / Bestellabwicklung

Firmendaten

F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG
 Haferweg 1
 22769 Hamburg
 Deutschland
 Telefon: +49 (0)40 85363-0
 Fax: +49 (0)40 85363-290
 E-Mail: mail@reyher.de
 Homepage: www.reyher.de
 Firmentyp: GmbH & Co. KG

Kontakt

Ansprechpartner: Dipl.-Kfm. Helge Barchanski
 Position: Leiter E-Business
 Telefon: +49 (0)40 85363-715
 Fax: +49 (0)40 85363-554
 E-Mail: helge.barchanski@reyher.de

Hauptgeschäftsfelder

Reyher ist ein führendes Handelshaus für Verbindungselemente und Befestigungstechnik. Individuelle E-Kanban-Systeme (ROM Reyher Order Management) und vielfältige eBusiness-Möglichkeiten (elektr. Kataloge z.B. nach BMEcat oder Datanorm) sowie Webshop RIO Reyher Internet Order werden u.a. angeboten.

Firmenprofil

Mit über 110.000 vorrätigen Artikeln bei einer Lieferbereitschaft von über 99 % und einem täglichen Materialumschlag von mehreren 100 t an C-Teilen aus dem hochmodernen Logistikzentrum versteht sich Reyher heute als technisches Handelshaus mit ausgeprägter Dienstleistungsorientierung.

Branchenfokus

Reyher fokussiert auf keine spezielle Branche, das Kundenfeld ist heterogen. Alle Unternehmen, die industriell produzieren und C-Teile einsetzen, können von der Zusammenarbeit mit Reyher profitieren, indem sich die Kosten für den C-Teile-Bezug verringern und sich die Versorgungssicherheit erhöht.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Dipl.-Kfm. Hartwig Müggenburg
Einkaufsleiter:	Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hergen Oetjen
Verkaufsleiter:	Dipl.-Kfm. (FH) Matthias Kelp
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	200 Mio. Euro
Anzahl der Beschäftigten:	450
Ust-IdNr.:	DE117982729
Gründungsjahr:	1887
Geschäftsstellen Niederlassungen:	1
Zertifizierung des Unternehmens:	DIN EN ISO 9001:2000, 14001, VDA 6.2, EN 9120, KTA 1401.

Beschaffungslogistik

Supply Chain Management

Einkaufsdienstleistungen/Einkaufsberatung

Reyher steht Ihnen beratend zur Seite, wenn es um die optimale Auswahl von genormten Verbindungselementen geht oder Sonderteile benötigt werden.

Das REM-Team (Reyher Engineering Management) führt beim Kunden Analysen zur Sortimentsoptimierung durch, bevor z.B. ein eKanban-System eingeführt wird. Besondere Effekte finden sich beispielsweise in der Reduzierung von Kopf- und Antriebsformen sowie Oberflächenvarianten und Schichtdicken.

Reyher sichert höchste Qualitäts- und Produktberatung auf der Basis langjähriger Erfahrungen durch kompetente Ingenieure und Techniker zu.

Kein Kundenwunsch bleibt unerfüllt bei über 110.000 vorrätigen Artikeln, einer hohen Lieferbereitschaft von 99 % und einem täglichen Materialumschlag von mehreren 100 t an C-Teilen. Das hochmoderne Logistikzentrum und ein motiviertes Team sorgen dafür, dass täglich mehr als 2.500 Aufträge ausgeliefert werden.



Elektronische Kataloge/Bestellabwicklung

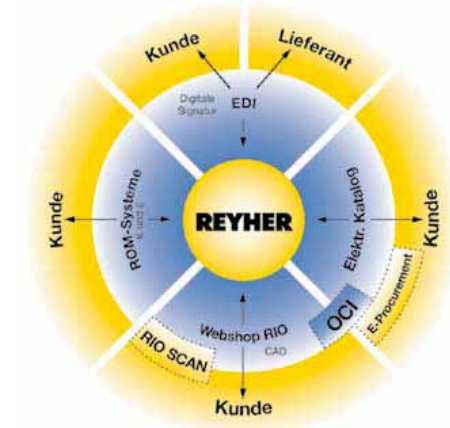
Je nach Kunden-Anforderung bietet Reyher entsprechende eBusiness-Module an. So wird die elektronische Anbindung über EDI in erster Linie mit größeren Kunden umgesetzt, um den Prozessaufwand im Rahmen der Beschaffung wesentlich zu reduzieren.

Referenzkunden

LENZE AG: Lenze entschied sich für ein Reyher eKanban-System mit Barcode-Technologie. Schlankere Logistikprozesse gehen einher mit höchster Versorgungssicherheit.

RWE: Bei RWE ist ein elektronischer Katalog auf Basis des BMEcat im Einsatz. Der Katalog ist im Bestellportal von RWE hinterlegt. Bestellungen werden elektronisch an Reyher übermittelt.

Darüber hinaus stellt Reyher kundenindividuelle elektronische Kataloge in unterschiedlichen Formaten bereit, wie z.B. Excel, Datanorm oder BMEcat, die in elektronische Plattformen „eingespielt“ werden können. Mit Hilfe des RIO-Webshops (Reyher Internet Order) wird zudem eine Plattform angeboten, über die sich eine aufwandsminimale Beschaffung von C-Teilen realisieren lässt. Der RIO-Webshop ermöglicht den unmittelbaren Browser-Zugriff auf kundenindividuelle Warenkörbe und Einkaufspreise sowie auf die aktuellen Lagerbestände bei Reyher.



Resümee

Die große Artikelvielfalt, die gute Produktqualität, die hohe Lieferbereitschaft, die schnelle Lieferung sowie die kompetente Beratung sind eine herausragende Seite des Reyher-Service. Dieser wird abgerundet durch die große Servicevielfalt der eBusiness-Varianten.

Weit über hundert mittelständische Produktionsbetriebe haben sich für ein ROM-System mit selbst regelnden Steuerkreisen entschieden. Für jede Unternehmensgröße, ob Industrie oder Handel, gibt es bei Reyher elektronisch gestützte Prozesse, um die Beschaffung von C-Teilen wirtschaftlicher zu gestalten.

Kategorien

Beratung / Dienstleistung:	Einkaufsdienstleistungen / Einkaufsberatung, Fachinformationsbeschaffung / Literaturbeschaffung, Prozessberatung, Sonstige
Händler / Hersteller:	eBooks, eJournals, OnlineDatenbanken, Literatur / Fachinformation
Plattformen:	Sourcing und Projektmanagement
Software:	Einkaufscontrolling / Reporting

Firmendaten

Schweitzer Fachinformationen
 Lenbachplatz 1
 80333 München
 Deutschland
 Telefon: +49 (0)89 55134-0
 Fax: +49 (0)89 55134-100
 E-Mail: info@schweitzer-online.de
 Homepage: www.schweitzer-online.de
 Firmentyp: oHG, Unternehmensgruppe

Kontakt

Ansprechpartner: Alexander Graff
 Position: Programm Manager eProcurement
 Telefon: +49 (0)89 55134-116
 Fax: +49 (0)89 55134-103
 E-Mail: a.graff@schweitzer-online.de

Hauptgeschäftsfelder

Elektronische Beschaffungs- und Verwaltungssysteme für Fachmedien in Print und elektronisch. Wissensmanagement für Unternehmen. Anbindungen an eProcurement Plattformen und Marktplätze. Logistiko Optimierung bei der Beschaffung von Printmedien. Umfassende Beratung zur Einführung optimaler Beschaffungsprozesse und zur gezielten Auswahl des eingekauften Literaturportfolios.

Firmenprofil

Schweitzer Fachinformationen ist ein international agierender Komplettanbieter für Fachinformationsbeschaffung und Wissensmanagement in Unternehmen. Schweitzer betreibt in Deutschland 29 Standorte und eine Niederlassung in New York City, USA. Kunden von Schweitzer nutzen die Kombination aus lokaler Vor-Ort-Logistik, unternehmensweit durchgängigen elektronischen Beschaffungsprozessen und der Einbindung elektronischer Literatur. eProcurement, individuelle Intranet- und Fulfillmentkonzepte sowie die bundesweite vor-Ort Logistik machen das Unternehmen zum starken Partner in Sachen Literaturbeschaffung.

Branchenfokus

Schweitzer ist ein branchenübergreifender Lösungsanbieter

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Philipp Neie
Einkaufsleiter:	Jens Marquardt
Verkaufsleiter:	Ronald Matthä
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	158 Mio.
Anzahl der Beschäftigten:	ca. 700
Ust-IdNr.:	DE 129 985 290
Gründungsjahr:	1868
Geschäftsstellen Niederlassungen:	30
Zertifizierung des Unternehmens:	

eMedien

Schweitzer Fachinformationen erschließt die unternehmensübergreifende Nutzung von eBooks und eJournals, elektronischen Fachartikeln und Online-Datenbanken durch unternehmensindividuelle Plattformen.

Wissensmanagement

Wissensmanagement-Plattformen von Schweitzer integrieren weltweit verfügbare elektronische Fachinformationen und internen Quellen (z.B. Dokumentenmanagement) zu einem unternehmensspezifischen Wissensportal. Die aktive Beratung von Schweitzer stellt sicher, dass Sie die wichtigen und richtigen Fachinformationen für Ihre Aufgabenstellungen schnell und effizient zur Verfügung haben.

Fulfillment

Schweitzer Fachinformationen hat als deutschlandweit und international aufgestelltes Unternehmen Zugriff auf den kompletten Fachinformationsmarkt. So beschaffen wir für Ihr Unternehmen nicht nur die komplette Palette aller lieferbaren Print-Produkte Bücher und Abonnements, sondern auch DIN-Normen und Sonderprodukte.

Über unsere Niederlassung in New York kaufen wir Fachinformationen aus den USA und UK für Sie schneller und günstiger ein.

eProcurement

- über 7 Mio. Artikel: Bücher, Abos, Import, eMedien
- exakte Preise für Bücher und Abonnements
- individuell erweiterbar (Kundenkataloge)
- Angebotsanfragen über das System
- Einstufiger Verlängerungsprozess für Abonnements
- Preisgarantie durch echte Jahresabonnements
- Share or Buy
- automatische push-reports direkt per Mail: die wichtigsten Kennzahlen jeden Tag oder jeden Monat

Referenzkunden

Schweitzer beliefert Kunden wie die Credit Suisse, E.ON, Siemens, Daimler, Commerzbank, Bosch, Airbus, Evonik und viele andere Unternehmen aus DAX, MDAX, SDAX und EuroStoxx. Rechtsanwälte, internationale Grosskanzleien, Wirtschaftsprüfer, Universitäten und öffentliche Institutionen runden das Kundenportfolio von Schweitzer ab.

Resümee

Mit Schweitzer lösen Sie das Thema Fachinformationsbeschaffung vollständig und zukunftssicher. Sie optimieren nicht nur die elektronischen Beschaffungsprozesse für den Literatureinkauf, sondern verschaffen Ihrem Unternehmen einen echten USP durch schnellen Zugriff auf weltweit verfügbares Wissen in elektronischer Form.

Die Größe von Schweitzer bedeutet für Sie: eine stabile und sichere Geschäftsbeziehung, fortlaufende Innovation und belastbare Erfahrung.

Kategorien

Beratung/Dienstleistung:	eBusiness Standards, Optimierung von Geschäftsprozessen, Prozessberatung, Purchase-to-Pay-Prozesses, Supply Chain Management
Plattformen:	Collaborative Engineering, Lieferantenportal, Lieferanten-Qualitätsmanagement, Sourcing und Projektmanagement
Software:	Dokumentenmanagement / Vertragsmanagement, Lieferantenmanagement, Logistik / Lagerverwaltung, Sourcing, Supply Chain Management

Firmendaten

SupplyOn AG
Ludwigstr. 49
85399 Hallbergmoos
Deutschland
Telefon: +49 (0)811 99997-0
Fax: +49 (0)811 99997-110
E-Mail: info@supplyon.com
Homepage: www.supplyon.com
Firmentyp: AG

Kontakt

Ansprechpartner: Werner Busenius
Position: Director International Sales
Telefon: +49 (0)811 99997-270
Fax: +49 (0)811 99997-110
E-Mail: sales@supplyon.com

Hauptgeschäftsfelder

Die Lösungen von SupplyOn machen Geschäftsprozesse mit Lieferanten in den Bereichen Einkauf, Logistik, Finanzen und Qualitätsmanagement einfach und transparent. Neben einem umfassenden Lösungs-Portfolio bietet SupplyOn einen einzigartigen Support bei der Einführung von eBusiness-Lösungen und deren neuer Prozesse. Ein praxiserprobtes Servicekonzept unterstützt den Kunden in allen Phasen der Einführung und Nutzung.

Firmenprofil

SupplyOn ist der weltweit führende Anbieter von Internet-Services für effizientes Lieferantenmanagement in der Automobil- und Fertigungsindustrie.

Branchenfokus

Automobilindustrie, Fertigungsindustrie (Maschinenbau, Luft- und Raumfahrttechnik, Anlagentechnik, Automationstechnik, Elektrotechnik, Medizintechnik, etc.)

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Markus Quicken, Dr. Stefan Brandner
Verkaufsleiter:	Werner Busenius
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	20 Mio.
Anzahl der Beschäftigten:	ca. 80
Ust-IdNr.:	DE 813106562
Gründungsjahr:	2000
Geschäftsstellen Niederlassungen:	Detroit/USA, Shanghai/China
Zertifizierung des Unternehmens:	DIN ISO 27001

Einkauf

Senkung der Kosten und Sicherstellung der Qualität – dies sind zwei der wichtigsten Erfolgsfaktoren global agierender Unternehmen. Eine Schlüsselrolle nimmt hier der Einkauf ein: Der strategische Einkauf muss neue Lieferanten identifizieren und qualifizieren sowie Rahmenverträge verhandeln und deren Einhaltung sicherstellen. Der operative Einkauf muss im Rahmen der vorgegebenen Einkaufsstrategie Anfragen stellen und Angebote einfach vergleichbar machen. SupplyOn unterstützt Ihren Einkauf hierbei umfassend. **Mit unseren Lösungen können Sie Ihre Kosten im Einkauf senken**, da Ihre Prozesse unternehmensweit transparent und effizient werden.

Logistik

Vendor Managed Inventory, Kanban oder besser klassischer Lieferabruf? **Mit SupplyOn bleiben Sie flexibel und wählen einfach für jede Komponente den passenden Logistikprozess.** Dabei werden die Logistikprozesse optimal mit Funktionen zum Transportmanagement wie beispielsweise Speditionsavis und Transportstatus ergänzt. Außerdem können Sie Liefer- und Transportdaten, Lagerbewegungen und Wareneingänge verbuchen. Der Alert-Monitor sowie der Bestandsmonitor ermöglichen Ihnen ein ausnahmebasiertes Arbeiten und entlasten Sie von Routinearbeiten.

Bei allen Logistikprozessen haben Sie die Wahl, Ihre Geschäftspartner entweder über **klassisches EDI oder über WebEDI** anzubinden.

Qualitätsmanagement

Höchste Produktqualität bei maximaler Prozesssicherheit und Termintreue – dies ist in der Automobil- und Fertigungsindustrie die oberste Prämisse. Da ein immer größerer Teil der Wertschöpfung von externen Partnern übernommen wird, können Sie höchste Qualität nur dann liefern, wenn Sie das Qualitätsmanagement mit Ihren Lieferanten perfekt beherrschen.

Referenzkunden

Bereits mehrere tausend Unternehmen aus mehr als 70 Ländern wickeln Prozesse mit Geschäftspartnern über SupplyOn ab: BERU, BMW, Bosch, Continental, Georg Fischer, Kautext, Textron, MANN+HUMMEL, Schaeffler, Schindler, tedrive, Webasto, Yazaki, ZF und viele mehr.

Dazu zählen die Lieferantenbewertung und das Reklamationsmanagement ebenso wie die Qualitätsvorausplanung. SupplyOn unterstützt diese Prozesse umfassend, um die **Qualität Ihrer Zukaufteile zu optimieren** und Ihre **Kosten im Lieferanten-Qualitätsmanagement zu senken**.

Finanzen

Die **Automatisierung von Finanzprozessen** sowie die **Revisionsicherheit von steuerrelevanten Daten** gehören zu den wichtigsten Zielen im modernen Rechnungswesen. Diese lassen sich nur durch einen automatisierten Workflow und einen elektronischen Informationsaustausch mit Ihren Lieferanten realisieren. Die nahtlose Integration der Bereiche Einkauf, Logistik und Finanzen spielt dabei eine entscheidende Rolle. SupplyOn stellt Ihnen für ein **transparentes Finanzmanagement** mit Ihren Lieferanten alle gängigen Finanzprozesse zur Verfügung. Damit **senken Sie Aufwand und Kosten** Ihrer Buchhaltung.

Resümee

Die Internet-Plattform SupplyOn ermöglicht ein effizientes, transparentes und sicheres Lieferantenmanagement – und das weltweit. Dabei unterscheidet sich SupplyOn in einem entscheidenden Punkt von allen anderen Internet-Plattformen für Lieferantenmanagement: **SupplyOn bietet ein System für alle.** Mehrere Tausend Unternehmen profitieren bereits von der zentralen Infrastruktur, ähnlich einem gemeinsamen Telefonnetz, zur einheitlichen Abwicklung wichtiger Prozesse mit Geschäftspartnern – mit zahlreichen Vorteilen für beide Seiten:

- Schneller Rollout, da viele Lieferanten bereits registriert sind.
- Deutlich niedrigere Kosten durch Cost-Sharing
- Attraktiv für Lieferanten, da sie über ein System viele Kunden erreichen können.

Kategorien

Beratung / Dienstleistung: Einkaufsdienstleistungen / Einkaufsberatung, Fachinformationsbeschaffung / Literaturbeschaffung, Prozessberatung
Händler / Hersteller: eBooks, eJournals, OnlineDatenbanken, Literatur / Fachinformation
Plattformen: Elektronische Kataloge / Bestellabwicklung
Software: Bestellmanagement

Firmendaten

Swets Information Services GmbH
 Mainzer Landstraße 625-629
 65933 Frankfurt
 Deutschland
 Telefon: +49 (0)69 633988-0
 Fax: +49 (0)69 633988-39
 E-Mail: info@de.swets.com
 Homepage: www.swets.de / www.swetswise.com
 Firmentyp: GmbH

Kontakt

Ansprechpartner: Jürgen Stickelberger
 Position: Vertriebsleiter
 Telefon: +49 (0)69 633988-48
 Fax: +49 (0)69 633988-39
 E-Mail: jstickelberger@de.swets.com

Hauptgeschäftsfelder

Swets Information Services ist eine 100% Tochter von Royal Swets & Zeitlinger mit Hauptsitz in Lisse, Holland. Swets gilt als der weltweit größte Lieferant von spezifischen Fachinformationen und STM- (= Science, Technology, Medicine) Literatur. Swets ist als Vermittler zwischen Verlagen und Kunden spezialisiert auf die Literaturbeschaffung, die Auslagerung von Prozessen sowie auf die Beratung bei Migrationsprojekten, dem Wechsel von gedruckten zu elektronischen Fachinformationen, den sogenannten eJournals, Datenbanken und Lizenzen. Verlagsprodukte, wie Zeitschriften, Zeitungen, Bücher, Magazine und Loseblattsammlungen aus dem In- und Ausland können über Swets in den verschiedenen Medienformaten bezogen werden. Softwarelösungen für die Bereitstellung von eJournals, Werkzeuge zur Nutzungsevaluierung und konfigurierbare Suchmaschinen gehören ebenfalls zum Angebot.

Firmenprofil

Swets ist Weltmarktführer im Abonnementmanagement und kann auf über 100 Jahre Erfahrung zurückblicken. Swets bietet sowohl den zahlreichen Kunden als auch den Verlagen umfangreiche Services zur Optimierung der unterschiedlichsten Prozesse im Bereich der Informationsversorgung und somit eine Erhöhung der Rentabilität in vielen Bereichen. Mit Kunden in über 160 Ländern und mehr als 20 Niederlassungen in der ganzen Welt ist Swets der führende Full-Service Anbieter in diesem Segment mit der derzeit umfassendsten und fortschrittlichsten eCommerce-Plattform.

Branchenfokus

Swets versteht sich als branchenunabhängiger Dienstleister für Unternehmen aus allen Bereichen.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Herr Peter Munksgaard
Einkaufsleiter:	Herr Markus Porte
Verkaufsleiter:	Herr Jürgen Stickelberger
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	82,2 Mio.
Anzahl der Beschäftigten:	ca. 60
Ust-IdNr.:	DE 114 214 032
Gründungsjahr:	1985
Geschäftsstellen Niederlassungen:	3
Zertifizierung des Unternehmens:	DIN ISO 9001:2000

Fachinformation beschaffen

Als Einkäufer eines Unternehmens sind Sie unter anderem auch für die Abonnementbestellung sowohl in gedruckter als auch in elektronischer Form zuständig. Swets kann Ihnen diese Aufgabe erleichtern. Hinsichtlich Kostensenkungen innerhalb eines Unternehmens spielt Ihr Bereich eine sehr wichtige Rolle und für Abonnementbestellungen steht Ihnen sicherlich nur begrenzt Zeit zur Verfügung. Wenn die Abonnementbestellung und -verwaltung in der Verantwortung verschiedener Mitarbeiter liegt, ohne dass hierfür jedoch bestimmte Prozesse festgelegt werden, kann dies zu einem unnötigen Zeit- und Arbeitsaufwand führen und damit zu überflüssigen Kostensteigerungen.

Fachinformation verwalten

Kostenreduzierung, Zeitersparnis, Vermeidung von Doppelungen

Ob Sie nun in einem kleinen Institut im Gesundheitswesen, einer Verwaltungsbehörde oder einem großen multinationalen Konzern tätig sind – wir helfen Ihnen, Kosten und Arbeitsaufwand, die bei der Abonnementbestellung und -verwaltung entstehen, zu reduzieren. Zu diesem Zweck haben wir SwetsWise entwickelt, ein Portfolio an Produkten und Dienstleistungen, das die Abonnementbestellung, -verwaltung und deren Nutzung vereinfacht.

Einkaufsplattformen

Kostenoptimierung mit SwetsWise

Unsere benutzerfreundlichen Bestellfunktionalitäten und unsere weltweiten Serviceteams helfen Ihnen, die Faktoren zu kontrollieren, die die Anforderungen anspruchsvoller Endnutzer bestimmen. Ihr gesamter Abonnementbestand wird bei uns über ein einziges Konto verwaltet und abgewickelt, ganz gleich wie viele Endnutzer Sie haben und wie viele Abonnements oder Zugriffsorte Sie benötigen. Unsere Lösung SwetsWise bietet Ihren Endnutzern umfassende Funktionen innerhalb der Benutzeroberfläche, gleich einer 'Selbstbedienung', wobei alle Prozesse je nach Ihren Anforderungen eingeschränkt und kontrolliert werden können.

Beschaffungskreislauf



Die Abbildung zeigt den Beschaffungskreislauf für gedruckte und elektronische Medien.

Online-Medien schaffen Synergien

Üblicherweise beschaffen Unternehmen gedruckte Zeitschriften und Zeitungen für ihre Besteller. Dabei ist der Aufwand nachweisbar ungleich höher als bei elektronischen Zeitschriften (eJournals) und elektronischen Büchern (eBooks). Swets kooperiert mit Verlagen auf der ganzen Welt, was den Vertrieb dieser „eProdukte“ angeht. Die Bereitstellung von eJournals und eBooks erfolgt in skalierbaren Portallösungen, die modulare Bestandteile des SwetsWise-Portfolios sind. Somit werden Poststellen entlastet, Informationen gehen nicht mehr verloren und sind für alle interessierten Leser jederzeit verfügbar.

Wir beraten Sie mit unserer jahrelangen Erfahrung gerne bei der Umstellung auf elektronische Medien. Swets gilt als Pionier bei der Informationsversorgung mit Onlineinformation sowie den dazugehörigen Lösungen zur Bereitstellung. Swets hat seit der Geburtsstunde der Onlinemedien erfolgreich mit Verlagen Konzepte entwickelt und Lösungen vorangetrieben.

Resümee

Bei der Kosten- und Prozessoptimierung im Bereich Literaturbeschaffung (Print und Online) ist Swets Ihr Partner der Wahl.

Kategorien

Beratung/Dienstleistung: Prozessberatung, Schulungen / Training, Softwareauswahl / Integration / Implementierung
Plattformen: Enterprise Application Integration (EAI), Sourcing und Projektmanagement
Software: Cross Media Publishing, Database Publishing, Katalogmanagement, Product Information Management

Firmendaten

Syscon GmbH
 Kalscheurener Strasse 2
 50354 Hürth
 Deutschland
 Telefon: +49 (0)2233 9 28 93-50
 Fax: +49 (0)2233 9 28 93-44
 E-Mail: contact@syscon-network.de
 Homepage: www.syscon-network.de
 Firmentyp: GmbH

Kontakt

Ansprechpartner: Herr Sascha Ludin
 Position: Leiter Marketing & Vertrieb
 Telefon: +49 (0)2233 9 28 93-55
 Fax: +49 (0)2233 9 28 93-44
 E-Mail: ludin@syscon-network.de

Hauptgeschäftsfelder

Zentrale und medienneutrale Produktdatenbanken (PIM), automatisierte Printproduktion, Crossmedia Publishing / Database Publishing mit Adobe Indesign, mehrsprachige Online-Produktkataloge, mehrsprachige Produktkataloge auf CD/DVD, Online/Offline Produktkonfiguratoren, Preiskalkulationsysteme, Übersetzungsmanagement, eClass/BMECat/TecDoc/ARGE/DATANORM, Projektrealisierung, ERP-Anbindungen (SAP/R3, AS400/iSeries), Schulungen, Workshops, Softwareentwicklung

Firmenprofil

Seit 1998 ist die Syscon GmbH Hersteller von Standardlösungen zur Verwaltung komplexer Stammdaten. Seit 2004 bietet CONNEXUS® V.4 eine umfassende Softwaresuite für unternehmensweites Product-Information-Management (PIM), Database Publishing und Online- und CD/DVD-Kataloge.

Branchenfokus

CONNEXUS® V.4 ist eine branchenneutrale PIM-Lösung für Industrie und Handel. Darüber hinaus bietet die Syscon GmbH branchenspezifische Software-Module, insbesondere für die Bereiche Automotive, Sanitär-Heizung-Klima, Baustoffe, Textilhandel, Maschinen / Anlagenbau und Werkzeuge. Mit dem CONNEXUS® Partnerprogramm spricht die Syscon GmbH auch gezielt Medien- und Internet-Agenturen, Druckdienstleister und kleine bis mittlere Systemhäuser an, die ihre Leistungen um PIM-, Print- und webbasierte Lösungen erweitern möchten.

Weitere Firmenangaben

Geschäftsführer/Vorstand:	Dipl.-Inform. Adnan Duman
Leiter Marketing & Vertrieb:	Herr Sascha Ludin
Einkaufsleiter:	-
Umsatz letztes Geschäftsjahr:	-
Anzahl der Beschäftigten:	-
Ust-IdNr.:	DE 219681878
Gründungsjahr:	1998
Geschäftsstellen Niederlassungen:	-
Zertifizierung des Unternehmens:	-

Produkt Information Management

Mit seinem innovativen und objektorientierten Konzept ist CONNEXUS® die ideale Plattform für den Aufbau von hochflexiblen Product Information Management (PIM) und Cross Media Publishing (CMP) Systemen.

- Aufbau und Erweiterung der Datenbank mit einfachen und komfortablen Drag & Drop-Funktionen
- Vielseitige, individuell anpassbare, Import- und Export-Funktionen ermöglichen einen beliebigen Datenaustausch mit Kunden und Lieferanten
- Bidirektionale Anbindung an ERP-Systeme möglich: SAP R/3; iSeries, SOAP, CSV, XML, ODBC
- Integriertes und externes Bilddatenmanagement
- UNICODE-basiertes Übersetzungsmanagement
- Umfangreiches Berechtigungskonzept
- Leistungsfähige Such- und Filterfunktionen über gesonderten Indexserver

Database Publishing mit Adobe InDesign

Der CONNEXUS® Connector für Adobe Indesign (IDC) ist eine Schnittstelle zu Adobe Indesign CS:

- Erstellung beliebiger hochdynamischer Layoutvorlagen direkt in Indesign. Dabei können alle Indesign-Möglichkeiten genutzt werden
- In CONNEXUS® werden die Elemente der Layoutvorlagen (Texte, Bilder, Tabellen) flexibel mit den Daten verknüpft.
- Seitenverweise, Inhalts- und Indexverzeichnisse, Pivot-Tabellen, mehrsprachige Ausgaben, u.v.m.

Internet- und CD/DVD-Kataloge

CONNEXUS® WebCat ist ein leistungsfähiger und flexibler Internet-Katalog der auf ASP.NET basiert.

- Flexible Anpassung durch HTML/CSS – Templates
- Integrierte mehrsprachige Datenaktualisierung aus CONNEXUS®
- Volltextsuche, flexible und performante merkmalsbasierte Suche
- Datenbankbasierte CD/DVD Kataloge

Referenzkunden

Unsere Referenzkunden vertrauen seit Jahren auf CONNEXUS: Villeroy & Boch, August Rüggeberg (PFERD Werkzeuge), INTERSPORT Deutschland, Hermann Peters GmbH & Co KG, NordCap GmbH, point-s GmbH, u.v.m.

Flexibles und günstiges Preismodell

Es können beliebig viele Arbeitsplätze und Notebooks im gesamten Unternehmen mit CONNEXUS® ausgestattet werden. Die eigentliche Lizenzierung erfolgt nach Bedarf und kann einfach und flexibel angepasst werden. In der Lizenzierung sind bereits alle Weiterentwicklungen von CONNEXUS® enthalten. Dies ermöglicht einen überzeugend günstigen Einstieg in CONNEXUS® und garantiert gleichzeitig bei steigenden Anforderungen den flexiblen und zukunftssicheren Ausbau des Systems.

Schulungen & Praxis Workshops

Die CONNEXUS® Schulungs- und Workshop-Angebote der SysCon GmbH decken das komplette Spektrum um die Themen PIM, CMP und WEB ab:

- Konzeption und Aufbau eines PIM-Systems mit CONNEXUS®
- Automatisierte Preislisten- und Katalogerstellung mit CONNEXUS® und Adobe Indesign
- Übersetzungsmanagement
- Anbindung an ERP und sonstige Systeme
- Aufbau eines Online-Produktkataloges
- Aufbau eines Produktkonfigurators

Auf Wunsch bietet die SysCon GmbH auch individuelle Workshops im Rahmen konkreter Projekte an.

Mit den Workshops erreichen die CONNEXUS® Anwender eine hohe Eigenständigkeit, was die Kosten für die Einführung, den Betrieb und den Ausbau von CONNEXUS® auf ein Minimum reduziert.

Resümee

Als langjähriger Hersteller bietet SysCon mit CONNEXUS® eine flexible Komplettlösung für den Aufbau leistungsfähiger und umfangreicher Produktdatenbanken und automatisierter Publishingsysteme für Print und Web in Umgebungen von 1 bis 1000 Arbeitsplätzen. Endanwender, Agenturen und Systemhäuser können CONNEXUS® in enger Zusammenarbeit mit SysCon oder völlig eigenständig einsetzen.

Mit neuen Technologien fit für die Zukunft

eBusiness-Initiative PROZEUS unterstützt kleine und mittlere Unternehmen bei ihrem Weg ins eBusiness und schafft Transparenz bei eBusiness-Standards.

Wie kleine und mittlere Unternehmen mithilfe von eBusiness-Standards ihre Prozesse optimieren, welche Erfolge sie dabei erzielen und worauf man bei der Umsetzung achten muss, zeigen die im Rahmen der vom Bundeswirtschaftsministerium geförderten eBusiness-Initiative PROZEUS durchgeführten Praxisprojekte mit kleinen und mittleren Unternehmen.

Das Themenspektrum der eBusiness-Projekte reicht vom Einsatz von Identifikations-, Klassifikations- und/oder Transaktionsstandards wie RFID, eCl@ss und EANCOM bis hin zum Austausch von Produkt- und Dienstleistungskatalogen mittels BMEcat. Seit 2002 demonstrieren mittlerweile über 70 Unternehmen unterschiedlichster Größen und Branchen, wie man sich mit neuen Technologien fit für den Wettbewerb macht und zudem Einsparungen von bis zu 75% erzielt.

Auch in den nächsten drei Jahren wird der Transfer von Erfahrungen und Beispielen „Aus der Praxis für die Praxis“ weiterhin das Credo der Initiative bleiben: „Der Austausch von Erfahrungen auf Augenhöhe ist für mittelständische Unternehmer von zentraler Bedeutung. Das wird uns in unserer nunmehr sechsjährigen intensiven Zusammenarbeit mit kleinen und mittleren Unternehmen immer wieder bestätigt“, so die Projektleiter Tim Bartram, GS1 Germany und Ralf Wiegand, IW Köln Consult.

Darauf aufbauend hat die Initiative ihr zukünftiges Angebotspaket für Mittelständler geschnürt: Ab sofort können sich kleine und mittlere Unternehmen fortlaufend bei PROZEUS online um ein gefördertes eBusiness-Praxisprojekt bewerben. Voraussetzung: Das Unternehmen beschäftigt nicht mehr als 250 Mitarbeiter und sein Jahresumsatz liegt unter 50 Millionen Euro. Das BMWi unterstützt Unternehmen, die bereit sind, die Ergebnisse zu veröffentlichen, mit bis zu 50.000 Euro. Geförderte Unternehmen werden darüber hinaus vom PROZEUS-Team bei GS1 Germany und IW Consult beratend begleitet. Vorschlägen können Bewerber alle Projekte, bei denen eBusiness-Standards eingesetzt werden.

„Von den Erfahrungen Anderer lernen“ ist das Motto eines weiteren wichtigen Bausteins von PROZEUS, dem Unternehmerkreis mit seinem Diskussionsforum im Internet. Unter www.forum.prozeus.de stellt die Initiative allen eBusiness-Interessierten eine Plattform zur Verfügung, auf der sie sich über ihre Erfahrungen rund um das Thema eBusiness und Standards austauschen können. Aus diesem Teilnehmerkreis werden zukünftig einmal im Jahr auf der PROZEUS-KongressMesse Standards.Praxis.Mittelstand. Unternehmen für ihren vorbildlichen Einsatz von eBusiness-Standards ausgezeichnet.

PROZEUS – auf einen Blick

Gefördert vom Bundeswirtschaftsministerium unterstützt PROZEUS die eBusiness-Kompetenz mittelständischer Unternehmen durch integrierte PROZEUS und etablierte eBusiness-Standards. Die nicht Profit orientierte Initiative PROZEUS wird betrieben von GS1 Germany – Dienstleistungs- und Kompetenzzentrum für unternehmensübergreifende Geschäftsabläufe – und der IW Consult, Tochterunternehmen des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW). PROZEUS versteht sich als zentrale Anlaufstelle für Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern aus den Branchen der Industrie sowie der Konsumgüterwirtschaft und des Handels. Von PROZEUS empfohlene eBusiness-Lösungen sind zukunfts-fähig und investitionssicher, da sie auf kostengünstigen, neutralen und international akzeptierten eBusiness-Standards basieren. Weitere Informationen unter www.prozeus.de.



Autor: PROZEUS – Prozesse und Standards

Tel.: +49 (0)221 4981-834
E-Mail: info@prozeus.de
Internet: www.prozeus.de



Werden Sie Mitglied im BME!

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) bietet seinen 6.500 Mitgliedern ein einzigartiges Netzwerk von Experten aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Sonderkonditionen bei der Teilnahme an einer der 450 Veranstaltungen des BME e.V. und der BME Akademie
- Erfahrungsaustausch vor Ort auf rund 400 kostenlosen Veranstaltungen/Jahr in den 41 BME-Regionen
- kostenloser Bezug der Fachzeitschrift „Beschaffung aktuell“, als Firmenmitglied zusätzlich kostenloser Bezug der „Logistik inside“ und „BizTravel“
- Know-how durch Fachsektionen und Fachgruppen. Unsere Sektionen: Logistik, Öffentliche Auftraggeber, Beschaffungsdienstleister
- Teilnahme an den BME-Benchmark Services (z.B. Stahl, C-Teile, Energie) zur Verdeutlichung von Einsparpotenzialen und Unterstützung bei der Kostenoptimierung
- BME-Service Recht mit Vertragsdatenbank, weiteren einkaufsspezifischen Rechtsinformationen und kostengünstiger Beratung
- Karriereportal zur Unterstützung beim Such- und Findungsprozess von qualifiziertem Personal
- Nachwuchsförderung von jungen Einkäufern mit der Initiative Young Professionals
- China Sourcing: Unterstützung bei der Suche nach neuen Suppliern und potenziellen Geschäftspartnern in China
- und vieles mehr

Ihre Ansprechpartnerin:

Donja Sultan
Referentin Mitgliederbetreuung
Tel.: 069 30838-133
E-Mail: donja.sultan@bme.de



Ja, ich interessiere mich für eine Mitgliedschaft im BME!

Bitte schicken Sie mir

- weitere Informationen zur Mitgliedschaft
- einen Aufnahmeantrag auf Firmenmitgliedschaft
- einen Aufnahmeantrag auf persönliche Mitgliedschaft

Bitte ausfüllen und per
Fax an 069 30838-290 oder per
Post an: BME e.V.

Donja Sultan
Bolongarstr. 82
65929 Frankfurt/Main

Name, Vorname _____

Funktion, Stellung _____

Firma, Institution _____

PLZ, Ort _____

Telefon, Fax _____

E-Mail _____

2008-GU1

Weitere Informationen unter: www.bme.de/mitgliedschaft

eCl@ss ist ein hierarchisches System zur Gruppierung von Produkten und Dienstleistungen nach einem logischen Schema in einer Detaillierung entsprechend der produktspezifischen Eigenarten, die sich mittels normenkonformer Merkmale beschreiben lassen.

Die numerische Klassifikation bildet über Sachgebiete, Hauptgruppen, Gruppen- und Untergruppen 8-stellig Märkte ab.

Schlagworte und Synonyme dienen zum schnellen, zielgerichteten Auffinden der Klassen und Merkmale.

Merkmalleisten ermöglichen eine exakte Beschreibung und spätere Identifikation von Produkten und Dienstleistungen.



Derzeit deckt eCl@ss mit 26 Sachgebieten ein breites Spektrum von Produkten und Dienstleistungen unterschiedlichster Branchen ab. Der große Vorteil von eCl@ss besteht darin, dass dieser Standard entlang der gesamten Wertschöpfungskette – von der Entwicklung über den Vertrieb bis zur Entsorgung – eingesetzt werden kann. Dadurch werden unternehmensinterne elektronische Geschäftsprozesse optimiert und extern die Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern effizienter gestaltet.



Der eCl@ss e.V. wurde im November 2000 von großen Unternehmen der deutschen Wirtschaft gegründet. Er ist die Organisation, die den Klassifikationsstandard branchenübergreifend international definiert, weiterentwickelt und verbreitet.

Die eCl@ss-Geschäftsstelle ist zusammen mit den BMW-Projekten „eCl@ss für den Mittelstand“ und „PROZEUS – Prozesse und Standards“ im Bereich „eBusiness“ an dem Institut der deutschen Wirtschaft Consult GmbH angesiedelt.

„eCl@ss für den Mittelstand“ unterstützt kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit unterschiedlichen Angeboten in der Einführung von eCl@ss.

Weitere Informationen erhalten Sie hier:

Autor: Thomas Einsporn
Leitung eCl@ss-Geschäftsstelle
 Gustav-Heinemann-Ufer 84-88
 50968 Köln
 Tel.: +49(0)221 4981-816
 Fax.: +49(0)221 4981-856
 E-Mail: einsporn@eclass-office.com
 Internet: www.eclass.de

Systeme und Standards als Basis

Als Resultat der Anforderungen der Kunden an einen Lieferanten von C-Teilen haben die eBusiness-Aktivitäten von Reyher eine vergleichsweise lange Tradition. Bereits in den 80er Jahren wurden die ersten Schritte in Richtung EDI unternommen. Auch auf dem Gebiet der scannergestützten Lagerbewirtschaftungssysteme für Produktionsunternehmen sind die Reyher-Prozesse ausgefeilt und bieten höchste Versorgungssicherheit. Mitte der 90er Jahre wurde die erste Version eines Webshops angeboten und auch der BMEcat wird inzwischen seit fast zehn Jahren für die Kunden erstellt.

Verschiedene Modernisierungen der Systemarchitekturen haben in den letzten Jahren dazu beigetragen, den aktuellen Anforderungen heute und in Zukunft gerecht zu werden. Die SAP-Einführung bietet in Bezug auf die Geschäftsabwicklung umfangreiche Möglichkeiten; auch die erforderlichen Stammdaten sind zum großen Teil in SAP verwaltbar. Zur Datenergänzung und zur Datenaufbereitung wurde zudem ein Produktdatenmanagementsystem eingeführt. Der Webshop wurde auf eine moderne Plattform migriert und bereits mehrfach erweitert.

Alle gängigen Standards des eBusiness können mit Hilfe dieser Systeme den Kunden angeboten werden. Insgesamt handelt es sich um Lösungen, die für führende Handelshäuser je nach Fachbereich in dieser oder ähnlichen Ausprägungen selbstverständlich sind.

Datenqualität als zwingende Voraussetzung

Die Lösungen sind ohne eine hochwertige Datenbasis jedoch nicht wirksam. Das beginnt bei aussagekräftigen und konsistenten Artikeltexten auch in mehreren Sprachen, geht über Gewichte und Verpackungsmengen, bis hin zu Warengruppenstrukturen.

Bereits ohne elektronische Systeme führen inkonsistente Stammdaten in Katalog, auf Belegen und auf Verpackungen zu einem erhöhten Reklamationsaufkommen. Wenig aussagekräftige Texte in elektronischen Katalogen, unzureichende Materialnummernzuordnungen

mindern jedoch den Nutzen für Aufbau, Funktion und Akzeptanz von elektronischen Anbindungen erheblich.

Herausforderungen der Zukunft

Über die Verbesserung der existierenden Datenbasis hinaus gibt es weitere Bereiche mit Entwicklungspotenzial. Weiterentwicklung der elektronischen Abdeckung von Geschäftsprozessen und die Umsetzung von neuen und weiterentwickelten Standards sind als Kernthemen im Fokus zu behalten.

Beispielhaft zu nennen sind die Umsetzung einer neuen eCl@ss-Version, die Befüllung von Merkmalleisten, die Bereitstellung von kundenspezifischen Etiketten mit der Ware oder die Optimierung der eigenen Wareneingangsprozesse.

In jedem Fall müssen für diese Herausforderungen die vorhandenen Systeme und Daten so weiterentwickelt werden, dass sie auch in Zukunft noch flexibel und kundengerecht einsetzbar sind.

Autor: Helge Barchanski
F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG
 Haferweg 1
 22769 Hamburg
 Tel.: +49 (0)40 85363-715
 Fax.: +49 (0)40 85363-554
 E-Mail: helge.barchanski@reyher.de

Täglich recherchieren Ein- und Verkäufer, welches Unternehmen sich hinter einer bestimmten EAN verbirgt. Immer wieder sind Unternehmensdaten einer Rechnung zu überprüfen. Die Herausforderung ist dann, schnell die richtige Information zu finden. Erste externe Anlaufstelle ist meist eine Suchmaschine im Internet. Da die Daten jedoch in die eigenen Geschäftsprozesse integriert werden sollen, muss die Datenquelle verlässlich sein. Ein Umstand, den das Internet nur bedingt erfüllt. Einen einfachen Lösungsansatz für die Validierung von Unternehmensdaten bietet der Service GEPIR von GS1.

In über 100 Ländern vergeben die nationalen GS1-Organisationen ILN-Nummern an die in ihrem Land tätigen Unternehmen. Zur Verwaltung der ILN-Teilnehmerdaten nutzen sie Datenbanken, in die Unternehmensdaten wie Firmenname, Adresse, Ansprechpartner bis hin zu Unternehmens-Internetadressen eingestellt werden. GEPIR – Global GS1 Electronic Party Information Registry – ist das Netzwerk dieser Datenbanken. Der hieraus entstehende virtuelle Katalog hält die Daten von mehr als einer Million Teilnehmer vor. Gesucht werden kann über die Internationale Lokationsnummer (ILN), die Internationale Artikelnummer (EAN) und die Nummer der Versandseinheit (NVE). Eine Recherche kann aber auch über den Firmennamen erfolgen.

Die Serviceleistungen von GEPIR Premium

Der Service GEPIR Premium wurde eingerichtet, um den Aufwand für die Pflege und Aktualisierung von Unternehmensinformationen für alle Beteiligten auf ein Minimum zu reduzieren.

Unternehmen können unbegrenzt und komfortabler Unternehmensdaten finden. Ferner können Premium-Anwender mithilfe des integrierten "EAN/ILN-Managers" ihre Daten rund um ILN und EAN auf einfache Art und Weise systemgestützt pflegen. Bei der Verwendung dieses Werkzeuges wird sichergestellt, dass eine Nummer nicht versehentlich mehrfach vergeben wird.

Die eingepflegten Informationen können über das GEPIR-Netzwerk global bereitgestellt und von allen GEPIR-Anwendern abgerufen werden. Auf diese Weise werden in Eigenregie vergebene Lokationsdaten zu einzelnen Unternehmensbereichen inkl. Ansprechpartner, Telefonnummer, E-Mail etc. weltweit verfügbar gemacht. Dies gilt analog für Artikelstammdaten. Eine Exportfunktion in Excel ist ebenfalls enthalten.

GEPIR Webservice

Neben der Web-Anwendung gibt es die Möglichkeit, den GEPIR-Webservice in unternehmenseigene Anwendungen zu integrieren. Dies geschieht auf Basis von XML-Anfragen und -Antworten. Folgende Szenarien sind hierbei denkbar:

- Integration in das Datenmanagement von Lokationsdaten in ERP-, EDI- und CRM-Systeme
- Integration in das Datenmanagement von Artikeldaten insbesondere in ERP-Systeme zur Datenvalidierung
- Automatisierter Abgleich von großen Datenmengen

GEPIR mobile

Mittels GEPIR mobile können Anwender unterwegs mit ihrem Mobiltelefon oder PDA auf GEPIR zugreifen. Um den Einsatz von Mobilgeräten in Zusammenhang mit GEPIR zu vereinfachen, wird ein Barcodescanner von der GEPIR-Homepage heruntergeladen. Dieser liest die EAN des fotografierten Barcodes aus und startet eine Anfrage direkt bei mobile.gepir.de.

Überzeugen Sie sich selbst von den Vorteilen von GEPIR und besuchen Sie uns direkt online unter: www.gepir.de

Autor: Arne Dicks

GS1 Germany GmbH
Maarweg 133
50825 Köln
Tel.: +49 (0)221 94714-241
E-Mail: dicks@gs1-germany.de

Mit Kollaboration zum Erfolg

Wurden Web 2.0 Technologien, wie Blogs, Wikis und Community-Plattformen bislang überwiegend im B2C Bereich eingesetzt, so kann in jüngerer Zeit der Trend beobachtet werden, dass diese Technologien auch im B2B Bereich Anwendung finden. So werden Wikis, Blogs und Diskussionsforen aktiv genutzt, um Mitarbeiter in Unternehmensprozesse einzubinden, kollaboratives Arbeiten zu fördern und Innovationen in erhöhtem Maße zu verwerten. General Motors Oils setzt zum Beispiel für komplexe IT Projekte Social Software ein, um IT Zulieferer effizient real-time in die Projekte einzubinden. Ein gezielter Einsatz dieser Instrumente kann zu einer Externalisierung von Spezialwissen beitragen und somit das Wissensmanagement von Unternehmen unterstützen. Die Investmentbank Dresdner Kleinwort Wasserstein hat unternehmensweit ein Wiki sowie ein Weblog System eingeführt. Die Nutzung ist hierbei nicht auf geschäftliche Inhalte beschränkt; vielmehr ist es den Nutzern freigestellt, auch private Informationen zu publizieren. Obgleich diese Potenziale Gegenstand wissenschaftlicher Diskussion sind, existiert nur unzureichend Kenntnis darüber, in welchem Ausmaß es zu einer Anwendung in der Praxis kommt.

Blogs

Unternehmen partizipieren an der technologischen Entwicklung und nutzen Corporate Weblogs für die betriebsinterne und betriebsübergreifende Informationsweitergabe, etwa um Informationen aus den Führungsebenen zu verbreiten oder um schnell auf aktuelle Trends reagieren zu können. Weiterhin können Weblogs Funktionen im Supply-Chain-Management (SCM) erfüllen, indem eingebundene Mitarbeiter und Führungskräfte Weblogs verfassen und so Partnerunternehmen schnell und zielgerichtet Informationen bereitstellen.

Wikis

Ursprünglich wurde die Wiki-Technologie entwickelt, um Standardlösungen für wiederkehrende Probleme in der Open Source-Softwareentwicklung zu dokumentieren.

Im Gegensatz zu Weblogs steht bei Wikis der Kollaborationsgedanke in einer Community im Vordergrund. Das bekannteste Wiki ist die Online-Enzyklopädie Wikipedia, die für jeden Leser frei editierbar ist und mittlerweile über 2,6 Mio. Einträge umfasst.

Unternehmen setzen Wikis ein, um etwa Dokumentationen oder Handbücher zu erstellen. So können Wiki-Systeme im Rahmen der betrieblichen Fortbildung, etwa zur Unterstützung von „Corporate Universities“ Eingang finden. Immer mehr Unternehmen verwenden die Technologien des Web 2.0 aktiv für das Wissensmanagement in Unternehmen, um Wissen aufzunehmen, zu dokumentieren und zu verteilen oder auch neues Wissen zu generieren. Dies spielt auch beim Einsatz im Bereich SCM eine Rolle, muss jedoch nicht darauf beschränkt bleiben. Hier kommt der dezentralen Wissensgenerierung eine hohe Bedeutung zu. Wurden beispielsweise früher Beratungen mit der (zentralen) Erstellung von Handbüchern beauftragt, so ermöglicht der Einsatz von Wiki-basierten Ansätzen die dezentrale Erstellung und fortlaufende Aktualisierung der Bücher durch ihre Experten selbst. Der Informationsaustausch entlang einer Supply-Chain kann auf diese Weise deutlich beschleunigt und nutzerfreundlicher gestaltet werden. Ein einheitlicher Informationsstand bei allen beteiligten Unternehmenspartnern, Zulieferern und Abnehmern kann so erreicht werden. Darüber hinaus wird die kooperative Atmosphäre unterstützt.

Autoren:
Christoph Lattemann und Sören Kupke,
Lehrstuhl für eCommerce



Universität Potsdam
August-Bebel-Str. 89
14482 Potsdam
Tel.: +49 (0)331 977-3839
Fax.: +49 (0)331 977-3375
E-Mail: Christoph.lattemann@uni-potsdam.de

Von der Vision zur Wirtschaftlichkeit

Ein ganzheitliches Controlling-Konzept für eProcurement-Projekte

Kaum ein anderes Thema hat den betriebswirtschaftlichen Forschungsbereich der Beschaffung und die Einkaufsabteilungen der Unternehmen in den vergangenen Jahren mehr beschäftigt als das des eProcurement. Unter eProcurement versteht man den Einsatz moderner Informations- und Kommunikationstechnologien (IuK) im Beschaffungsbereich von Unternehmen.

Getrieben durch Prognosen von Softwareanbietern und Unternehmensberatungen über mögliche Einsparpotenziale haben viele Unternehmen eProcurement-Projekte initiiert. Dabei haben nicht selten fehlende Strategien, mangelnde Konsequenz sowie Fehler im Rahmen der Umsetzung dazu geführt, dass die realisierten Einsparungen deutlich hinter den geplanten blieben.

Bisherige Projekterfahrungen zeigen, dass die wesentlichen Schwachstellen in dem Fehlen warengruppenübergreifender und verbindlicher Beschaffungsstrategien, in einer mangelnden Integration der neuen Anwendungen in die bestehenden Enterprise-Resource-Planning-Systeme (ERP-Systeme) und in der geringen Akzeptanz der Anwender zu sehen sind. Das notwendige Change Management bei allen Prozessbeteiligten wurde ebenfalls als zu gering eingeschätzt, was zur Folge hatte, dass die Systeme nur bedingt genutzt wurden und Einsparpotenziale nicht vollständig realisiert werden konnten.

Damit wurde deutlich, dass es sich bei eProcurement-Projekten um weitaus mehr handelt, als nur eine weitere betriebliche Software zu implementieren. Die Notwendigkeit einer umfassenden Controllingkonzeption wird aktuell dadurch verstärkt, dass die Komplexität der Projekte deutlich zunimmt. Jüngste Entwicklungen zeigen, dass es zukünftig zu einer Integration diverser eProcurement-Anwendungen, die in Beschaffungsportalen aufgehen, kommen wird.

Erste Aufsätze zum Controlling von eBusiness, teilweise auch eControlling genannt, stellen fest, dass zwischen eBusiness und Controlling eine hybride Beziehung existiert. Zum einen bietet eBusiness eine effiziente Möglichkeit zur Generierung controllingrelevanter

Informationen und unterstützt damit die Informationsversorgung des Controllings. Zum anderen handelt es sich bei eBusiness um ein neues Objekt des Controllings, bei dem die klassischen Funktionen des Controllings (Planung, Steuerung und Kontrolle) berücksichtigt werden müssen. Damit hält, wenn auch verspätet und bisher nur ansatzweise diskutiert, das Thema des Controllings Einzug in eBusiness-Projekte.

Als ein in der Praxis erfolgreich angewandtes Verfahren lässt sich das am Fallbeispiel der K+S Aktiengesellschaft entwickelte ganzheitliche Controlling-Konzept nennen. Eine ausführliche Erläuterung der einzelnen Projektphasen sowie praktischer Erfahrungen ist dem Buch: „Planung, Steuerung und Kontrolle von katalogbasierten Beschaffungslösungen“ zu entnehmen, welches über das Centrum für Supply Management (www.cfsm.de) bezogen werden kann.

Autor: Dr. Lars P. Budde

**K+S Aktiengesellschaft
Bertha-von-Suttner-Straße 7
34117 Kassel
Tel.: +49(0)561 9301-0
E-Mail: lars.budde@k-plus-s.com**

Elektronische Abwicklung der Dienstleistungsbeschaffung

Nutzen und Herausforderung

Die elektronische Beschaffung von Materialien und Dienstleistungen hat in den vergangenen Jahren eine rasante Entwicklung genommen, wobei insbesondere die Materialseite inzwischen einen sehr hohen Automatisierungsgrad erreicht hat. Dies resultiert zum einen aus dem Umstand, dass ein Material leicht zu klassifizieren und zumindest in den überwiegenden Fällen auch zu beschreiben ist, zum anderen die marktgängigen Lösungen zur Abwicklung der Materialseite auf hohem technischen Niveau entwickelt wurden.

Ungleich schwieriger gestaltet sich der Part Dienstleistungen. Die Umsetzung teilweise hochkomplexer Prozesse ist nicht nur für die technische Realisierung IT-seitig eine große Herausforderung.

Dennoch drängt das Thema verstärkt in den Vordergrund. Sind die Potenziale bei der Senkung von Transaktionskosten im Materialbereich nahezu ausgereizt, rücken nun die Dienstleistungen in den Focus nicht nur der Beschaffung sondern auch zunehmend des Vertriebs.

Die Herausforderung besteht nun neben der schon erwähnten technischen Komponente insbesondere in der Ausgestaltung des Abwicklungsprozesses sowie einer genauen Beschreibung der jeweiligen Leistung.

Der heutige IST-Zustand ist geprägt von Medienbrüchen, unterschiedlichen Prozessen bei der Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung von Dienstleistungen, sowie daraus resultierend unzureichenden Angebotsvergleichen und unvollständigen Ausschreibungsunterlagen.

Die Dienstleistungsbeschaffung läuft letztendlich individuell ab.

Natürlich gab es in der Vergangenheit immer wieder Bemühungen, Ansätze zu schaffen, welche die genannten Probleme lösen sollten. Es handelt sich jedoch überwiegend um Individuallösungen. Einen definierten Standard gibt es bisher nicht.

Kostensenkungspotenziale werden jedoch vorzugsweise bei der Nutzung von Standards ausgenutzt. So ist der Nutzen auch zugleich die Herausforderung: Die Definition eines Standarddienstleistungsprozesses, der die **gesamte** Prozesskette vom Bedarf bis zur Rechnung betrachtet und auf dessen Basis unterschiedliche Dienstleistungen abgebildet werden können und gleichzeitig die Möglichkeit zu schaffen, die Leistung mit Hilfe eines Schlüssels, vorzugsweise eCl@ss, kategorisiert und damit - wie für Materialien - elektronisch bestellbar zu machen.

Aus der Entwicklung

- einheitlicher Definitionen
- durchgängiger, einheitlicher Prozesse
- standardisierter elektronischer Schnittstellen folgt letztendlich
- schnellere Abwicklung
- Kosteneinsparungen
- Win-Win Situation für alle Beteiligten

Ein viel versprechender Ansatz ist in diesem Zusammenhang das vom BMWi geförderte Projekt eBusInstand, das zunächst auf dem Sektor industrielle Instandhaltung genau den beschriebenen Ansatz der Definition eines ganzheitlichen Standardprozesses verfolgt.

Autor: Stefan Rauterkus

**Infraserv GmbH & Co. Höchst KG
Industriepark Höchst
65926 Frankfurt am Main
Tel.: +49(0)69 3052425
E-Mail: stefan.rauterkus@infraserv.com
Internet: www.infraserv.com**

Aktives Vertragsmanagement – Pflicht oder Kür?

Juristisch einwandfreie, streitfeste Vereinbarungen mit Partnern, Lieferanten und Kunden sind nur die eine Seite des alltäglichen Vertragswesens. Noch lange nach dem erfolgreichen Abschluss zeigen Kontrakte ihre Wirkung: Wurden alle gesetzliche Vorschriften eingehalten, passt der Vertrag in die Rahmenvereinbarungen? Wie ist seine momentane Auslastung, welche Eckdaten sind belastbar? In schlechten Zeit stellt sich auch mal die Frage: „Gibt es einen Ausstieg?“

Je nach Vertragstyp sind unterschiedliche, dem Unternehmenszweck angepasste Handhabungskriterien zur Abwehr möglicher Risiken und zur optimalen Nutzung sinnvoll. Denn neben den obligatorischen Fakten wie Bezeichnung des Vertragspartners, Volumen, Fristen und Revisionsterminen und betroffene Einheiten enthält jeder Vertragstyp seine eigenen Herausforderungen. Für eine eingehende Analyse lohnt sich die Auffächerung:

- **Kauf**
Betroffene Einheit, Einmal- oder Ratenzahlung, Konditionen
- **Leasing**
Betroffene Einheit, Laufzeit, Umfang, Kündigungsfristen
- **Lizenzen**
Nutzung, Metrik, Laufzeit, Umfang, Kündigungsfristen
- **Rahmenverträge**
Diese Art von Vereinbarungen wirkt sich auf eine Gruppe von Verträgen aus, begrenzt deren Laufzeit oder Volumina.
- **Mantelvereinbarungen**
Diese Vereinbarungen beeinflussen viele andere Verträge mit einem oder mehreren Partnern. Kontingente, Vertragsstrafen und Fristen gelten unter Umständen global und müssen bei den Detailvereinbarungen beachtet werden.
- **Miet- und Vermietverträge**
Umfang, Rechte, Provisionen, erzielte Umsätze, ...
- **Beratungsverträge**
Das Gesamtvolumen muss überwacht, Zwischenabrechnungen gebucht werden.

- **Handelsverträge**
Umfang, Rechte, Provisionen, erzielte Umsätze, ...
- **Dienstleistungsverträge**
Hier fallen oft Arbeitszettel und Zwischenabrechnungen an.
- **Arbeitsverträge**
Mitarbeiterdaten, Laufzeiten bzw. Kündigungsfristen, Gehälter, Provisionen, Miet- und Leasingverträge, Zusatzleistungen, ...
- **Wartungsverträge**
Wofür (Referenzobjekt), Laufzeit, Beurteilungen, Sinnhaftigkeit
- **Versicherungsverträge, Finanzierungsvereinbarungen**
Diese Verträge enthalten oft sehr individuelle Informationen, wie z. B. Haftungsvolumen.
- **Gesellschaftsverträge**
Gesellschaftsverträge enthalten oft individuelle Kennzahlen und Informationen.
- **Bürgschaften**
Dieser Vertragstyp muss sehr sorgfältig überwacht werden. Eine turnusmäßige Wiedervorlage ist sinnvoll.
- **Patente / Lizenzen**
Die Gleichgültigkeit ob fremde Rechte genutzt werden oder eigene Rechte weitergegeben werden, diese Vertragstypen sollten sehr genau gemanaged werden.

Diese Auswahl macht die Komplexität deutlich, die jedes Vertragsmanagement lösen muss. Kontinuierliches, fachspezifisches Verfolgen der Entscheidungsparameter, kontinuierlicher Abgleich mit der Realität und Definition von Zielparametern erhöhen die Wirkung des Vertragsmanagements.

Ein einfaches „act on demand“ kann die Aufgabe mit Sicherheit nicht lösen. Denn wenn es zu einer fallbezogenen, juristischen Aufarbeitung kommt, fehlt die Zeit, den gesamten Altbestand zu sichten. Sicherer ist eine proaktive Vorgehensweise, ein aktives Abgleichen mit Realität und Zielvorstellung.

Steht ein strukturiertes Vertragsmanagement zur Verfügung, werden die Anforderungen transparent lösbar. Immerhin stehen alle Eckdaten direkt bereit:

- Zyklischer Abgleich mit den aktuellen Konditionen
- Prüfung des Zuständigkeitsgeflechts eines Vertrags: Identifizierung des zu einer betroffenen Einheit gehörenden Vertragsbestandes (Kauf/Leasing, Wartung, Garantie, Rahmenvereinbarung) und vice versa
- Automatische Erinnerung an nahende Termine wie Kündigungsoption, Vertragsverlängerung und Interventionsoptionen
- Individuelle Auslastungsanalyse, Abgleich mit erfüllenden Vereinbarungen
- Darstellung der Abhängigkeit zwischen Verträgen und sonstigen Dokumenten
- Eindeutiger, regelgestützter Genehmigungsprozess, revisionsfeste Freigabe
- Bilanz- und Revisionsicherheit

Diese Aufgaben lösen sich weder über das Aktenstudium noch über die Suche in digitalen Dokumenten, etwa einer Volltext-Datenbank. Vielmehr öffnet sich das Potenzial bei der Nutzung einer strukturierten, vertragstypisierten Datenablage. Stehen für jeden Vertragstyp die entscheidungsrelevanten Fakten konzentriert zur Verfügung, werden effektive Suchen möglich; die Inhalte werden zudem kalkulierbar. Formelbasierte Auswertungen und zeit- und volumendefinierte Ereignisse werden so alltäglich. Eine straffe Verknüpfung der einzelnen Dokumentationen erschließt zudem die Vernetzung: So kann etwa bei einem Mitarbeiterwechsel problemlos der Leasingvertrag des PKW, der Handy-Vertrag sowie die betriebliche Zusatzversicherung angefasst werden.

Werden zusätzlich zum faktenbasierten Vertragsmanagement auch die Dokumente digital archiviert, schließt sich die Lücke zwischen strukturiertem, alltäglichem Vertragsmanagement und direkter Analyse der speziellen Vertragsdetails. So wird etwa durch einen automatisch generierten Alarm aus dem Vertragsmanagement eine Detailregelung relevant, die direkt am Arbeitsplatz durch Abrufen der gesamten Dokumentation zur Verfügung steht.

Unternehmen, die das interne Vertragsmanagement als lästige Pflicht abtun, verstoßen nicht nur gegen ein gesetzlich vorgeschriebenes Risikomanagement, sondern sie lösen ihre Aufgaben auch unzureichend. Zum Kern der Aufgabe gehört auch auf jeden Fall die Sichtung und Strukturierung des Vertragswesens. Wird die Pflicht beherrscht, lockt die Kür: Kosteneinsparung durch rechtzeitige Intervention, Klärung unklarer Verhältnisse, volle Ausschöpfung des Vertragsbestandes.

Aus Pflicht oder Kür wird Pflicht zur Kür.

Thomas Hübner ist Geschäftsführer der Spider Lifecycle Managementsysteme GmbH. Das Unternehmen ist auf Vertragsmanagementlösungen spezialisiert. Das modulare System gruppiert sich um ein faktenzentriertes Dokumentenmanagement und bietet zusätzlich Workflows, Dokumenten-Management und IT Asset-Management in optionalen Paketen.

Autor: Thomas Hübner

Spider Lifecycle Managementsysteme GmbH

Paul-Dessau-Straße 8

D-22761 Hamburg

Tel.: +49(0)40 788999-30

Fax.: +49(0) 40 788999-90

E-Mail: Thomas.Huebner@Spider-LCM.de



BME-Verhaltenskodex gegen Korruption, Kinderarbeit und Kartelle

Compliance im Beschaffungsprozess

Das Thema „Compliance“ hat enorm an Bedeutung gewonnen. Erhöhte Regelungsdichte und geänderte Wahrnehmungen durch die Öffentlichkeit stellen höhere organisatorische Anforderungen an die Unternehmen, was die Einhaltung („Compliance“) von Geboten und die Vermeidung von Verboten anbelangt. Neben stark regulierten Themenfeldern wie Wirtschaftskriminalität (Korruption, Untreue u. ä.) und Kartellrecht geraten auch Themen wie Corporate Social Responsibility (Soziale und umweltbezogene Anliegen) in den Blickpunkt.

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik befasst sich seit langem mit beschaffungsrelevanten Aspekten von (Haftungs-)Risiken und deren Vermeidung. Bereits 1997 verabschiedete der BME „Ethikrichtlinien“ für seine Mitglieder. Veröffentlichungen zum Thema wie der Leitfaden „Korruptionsprävention bei der elektronischen Vergabe“ geben Unternehmen und für Verantwortliche in Einkauf und Beschaffungswesen konkrete und umsetzbare Hilfestellung.

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME), Frankfurt, hat auf dem 43. BME-Symposium Einkauf und Logistik in Berlin einen neuen branchenübergreifenden Verhaltenskodex vorgestellt: Die BME-Verhaltensrichtlinie. Diese enthält fundamentale Regeln zur Bekämpfung von Korruption, zu kartellrechtswidrigen Absprachen, Kinder- und Zwangsarbeit. Der Kodex umfasst zudem Grundsätze zur Einhaltung von Menschenrechten, zu Umwelt- und Gesundheitsschutz, Diskriminierung sowie fairen Arbeitsbedingungen. Unternehmen, die der BME-Verhaltensrichtlinie beitreten, verpflichten sich zudem zumindest die Verpflichtungen zur Bekämpfung von Korruption, zu kartellrechtswidrigen Absprachen sowie zu Kinder- und Zwangsarbeit gegenüber ihren unmittelbaren Lieferanten zu fördern.

Die BME Verhaltensrichtlinie bezieht in der Präambel ausdrücklich den internationalen Referenzrahmen des UN Global Compact ein und verweist damit auf die weltweiten, unternehmensübergreifenden Zusammenhänge.

Durch ihren freiwilligen Beitritt erkennen Unternehmen die Richtlinie an. Jedes beitretende Unternehmen kann sich darüber hinaus zu weitergehenden ethischen Anforderungen verpflichten.

Zur Förderung und Nachhaltigkeit verpflichten sich die beitretenden Unternehmen weiterhin zu regelmäßigen Selbstauskünften. Die beitretenden Unternehmen sind daher aufgefordert, entsprechende Compliance-Maßnahmen konsequent umzusetzen. Dies umfasst ebenfalls, sämtliche Compliance-Grundsätze und die aus Verstößen resultierenden Sanktionen den eigenen Mitarbeitern, aber auch den Lieferanten unmissverständlich zu kommunizieren. Beginnend ab 2009 werden ebenfalls die beitretenden Unterzeichner in einem für die jeweiligen Geschäftspartner einsehbaren Verzeichnis auf einer speziellen Web-Seite des BME geführt.

Der BME hat als branchenübergreifender Verband die Aufgabe, die Unternehmen für ethische Anforderungen zu sensibilisieren und diese zu unterstützen. Insbesondere für den oftmals ohne eigene Compliance-Struktur agierenden Mittelstand bietet der Kodex wichtige Hilfestellung.

Weitere Informationen bitte anfordern bei:

Autor: Sebastian Schröder

BME-Service Recht & Compliance

Bolongarostraße 82

65929 Frankfurt

Tel.: +49 (0)69 30838-141

E-Mail: sebastian.schroeder@bme.de

BME-Verhaltensrichtlinie (Code of Conduct)

I Präambel

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. (BME) vertritt rund 6.700 Mitglieder, darunter 1.500 Firmenmitglieder. Im BME sind alle Branchen und Unternehmenstypen wie Industrie und Handel, Banken und Versicherungen, öffentliche Einrichtungen, Versorgungsunternehmen bis hin zu Logistikdienstleistern vertreten.

Der BME und seine Mitglieder erkennen ihre soziale Verantwortlichkeit an. Insbesondere tragen sämtliche am Beschaffungsprozess Beteiligten als Mittler zwischen dem eigenen Unternehmen und den Anbietern auf den jeweiligen Beschaffungsmärkten Verantwortung gegenüber dem eigenen Unternehmen, gegenüber Kunden und Lieferanten, gegenüber der Umwelt und gegenüber der Gesellschaft.

Das Handeln der Unternehmen und Mitarbeiter orientiert sich insbesondere an den Werten der Integrität und Fairness.

Die BME-Verhaltensrichtlinie ist ein freiwilliger Kodex, der dem Interesse des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. und seiner Mitglieder an fairen, nachhaltigen, verantwortungsvollen ethischen Handlungsgrundsätzen Nachdruck verleihen soll.

Die BME-Verhaltensrichtlinie gilt für das signierende / beitretende Unternehmen, dessen Unternehmensführung sowie für dessen Mitarbeiter und soll als Grundlage für sämtliche Geschäftsbeziehungen des signierenden / beitretenden Unternehmens dienen.

Die in dieser BME-Verhaltensrichtlinie beschriebenen ethischen Leitlinien beruhen insbesondere auf den Grundsätzen des UN Global Compact (Anhang), den ILO-Konventionen, auf der allgemeinen Erklärung der Menschenrechte der Vereinten Nationen, auf den UN-Konventionen über die Rechte des Kindes und zur Beseitigung jeder Form der Diskriminierung von Frauen sowie auf den OECD-Richtlinien für internationale Unternehmen. Die nachfolgenden Ziffern II bis V bilden Mindeststandards und sollen Situationen vorbeugen, die die Integrität der Unternehmen und ihrer Mitarbeiter in Frage stellen können.

Das signierende / beitretende Unternehmen beachtet die Grundsätze des Global Compact und wirkt in seiner Geschäftsführung auf deren Zielerreichung hin.

II Allgemeine Grundsätze, Recht und Gesetz

Das signierende / beitretende Unternehmen verpflichtet sich, in allen unternehmerischen Aktivitäten seiner gesellschaftlichen Verantwortung gerecht zu werden.

Das signierende / beitretende Unternehmen verpflichtet sich bei allen geschäftlichen Handlungen und Entscheidungen, die jeweils geltenden Gesetze sowie sonstigen maßgeblichen Bestimmungen der Länder, in denen es tätig ist, zu beachten. Geschäftspartner sind fair zu behandeln. Verträge werden eingehalten, wobei Veränderungen der Rahmenbedingungen berücksichtigt werden.

III 1. Korruption / Kartellrecht / Zwangsarbeit / Kinderarbeit

a) Korruption

Im Umgang mit Geschäftspartnern (Kunden, Lieferanten) und staatlichen Institutionen werden die Interessen des Unternehmens und die privaten Interessen von Mitarbeitern auf beiden Seiten strikt voneinander getrennt. Handlungen und (Kauf-)Entscheidungen erfolgen frei von sachfremden Erwägungen und persönlichen Interessen.

Das jeweils geltende Korruptionsstrafrecht ist einzuhalten. Unter anderem ist folgendes zu beachten:

Straftaten im Zusammenhang mit Amtsträgern

Die Gewährung persönlicher Vorteile (insbesondere geldwerter Art wie Zahlungen und Darlehen einschließlich der Gewährung kleinerer Geschenke über einen längeren Zeitraum) durch das signierende / beitretende Unternehmen und dessen Mitarbeiter an Amtsträger (wie Beamte oder Mitarbeiter im öffentlichen Dienst) mit dem Ziel, Vorteile für das signierende / beitretende Unternehmen oder sich selbst oder Dritte zu erlangen, sind nicht erlaubt.

Straftaten im Geschäftsverkehr

Geldwerte persönliche Vorteile als Gegenleistung für eine Bevorzugung im geschäftlichen Verkehr dürfen weder angeboten, versprochen, gewährt noch gebilligt werden. Ebenso dürfen im Umgang mit Geschäftspartnern persönliche Vorteile von Wert weder gefordert noch angenommen werden. Das signierende / beitretende Unternehmen muss seinen Mitarbeitern auferlegen, dass sich diese keine entsprechenden Vorteile versprechen lassen.

Geschäftsführung und Mitarbeiter des signierenden / beitretenden Unternehmens dürfen im Geschäftsverkehr keine Geschenke, Zahlungen, Einladungen oder Dienstleistungen anbieten, versprechen, fordern, gewähren oder annehmen, die mit der Absicht gewährt werden, eine Geschäftsbeziehung in unzulässiger Weise zu beeinflussen oder bei denen die Gefahr besteht, die professionelle Unabhängigkeit des Geschäftspartners zu gefährden. Dies ist grundsätzlich nicht der Fall bei Geschenken und Einladungen, die sich im Rahmen geschäftsüblicher Gastfreundschaft, Sitte und Höflichkeit bewegen.

Das signierende / beitretende Unternehmen kann eine verbindliche Richtlinie zur Annahme und Gewährung von Geschenken, Einladungen zu Bewirtung und Veranstaltungen erlassen. Hierin können Ausnahmen hinsichtlich angemessener geringwertiger und symbolhafter Geschenke, angemessener Geschäftsessen und angemessener Veranstaltungen des eigenen Unternehmens wie von Geschäftspartnern (Kunden, Lieferanten) geregelt werden. Die Richtlinie soll dem BME mitgeteilt werden und sie ist transparent innerhalb des signierenden / beitretenden Unternehmens wie gegenüber bestehenden und potenziellen Geschäftspartnern zu kommunizieren (Veröffentlichung).

Das signierende / beitretende Unternehmen soll einen Ansprechpartner zur Verfügung stellen, der kontaktiert werden kann, wenn Mitarbeiter des signierenden / beitretenden Unternehmens sich in einem Interessenkonflikt befinden, oder diese unsicher sind, ob ein Interessenkonflikt gegeben ist oder entstehen könnte.

b) Verhalten gegenüber Wettbewerbern (Kartellrecht)

Das signierende / beitretende BME-Mitgliedsunternehmen achtet den fairen Wettbewerb. Daher hält das signierende / beitretende Unternehmen die geltenden Gesetze ein, die den Wettbewerb schützen und fördern, insb. die geltenden Kartellgesetze und sonstige Gesetze zur Regelung des Wettbewerbs.

Im Umgang mit Wettbewerbern verbieten diese Regelungen insbesondere Absprachen und andere Aktivitäten, die Preise oder Konditionen beeinflussen, Verkaufsgebiete oder Kunden zuteilen oder den freien und offenen Wettbewerb in unzulässiger Weise behindern. Ferner verbieten diese Regelungen Absprachen zwischen Kunden und Lieferanten, mit denen Kunden in ihrer Freiheit eingeschränkt werden sollen, ihre Preise und sonstigen Konditionen beim Wiederverkauf autonom zu bestimmen (Preis- und Konditionenbestimmung).

Im Hinblick darauf, dass die Abgrenzung zwischen verbotenen Kartellen und zulässiger Zusammenarbeit problematisch sein kann, soll das signierende / beitretende Unternehmen für seine Mitarbeiter einen Ansprechpartner zur Verfügung stellen, der in Zweifelsfragen kontaktiert werden kann.

c) Zwangsarbeit

Das signierende / beitretende Unternehmen lehnt jegliche Form von Zwangsarbeit ab.

d) Kinderarbeit

Das signierende / beitretende Unternehmen beachtet die Regelungen der Vereinten Nationen zu Menschen- und Kinderrechten. Das signierende / beitretende Unternehmen verpflichtet sich insbesondere, das Übereinkommen über das Mindestalter für die Zulassung zur Beschäftigung (Übereinkommen 138 der Internationalen Arbeitsorganisation) sowie das Übereinkommen über das Verbot und unverzügliche Maßnahmen zur Beseitigung der schlimmsten Formen der Kinderarbeit (Übereinkommen 182 der Internationalen Arbeitsorganisation) einzuhalten. Sieht eine nationale Regelung betreffend Kinderarbeit strengere Maßstäbe vor, so sind diese vorrangig zu beachten.

III 2. Grundsätze zur sozialen Verantwortung

a) Menschenrechte

Das signierende / beitretende Unternehmen respektiert und unterstützt die Einhaltung der international anerkannten Menschenrechte.

b) Diskriminierung

Das signierende / beitretende Unternehmen verpflichtet sich, im Rahmen der jeweils geltenden Rechte und Gesetze jeder Form von Diskriminierung entgegen zu treten. Dies bezieht sich insbesondere auf eine Benachteiligung von Mitarbeitern aufgrund des Geschlechts, der Rasse, einer Behinderung, der ethnischen oder kulturellen Herkunft, der Religion oder Weltanschauung, des Alters oder der sexuellen Neigung.

c) Gesundheitsschutz

Das signierende / beitretende Unternehmen gewährleistet Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz im Rahmen der nationalen Bestimmungen. Das signierende / beitretende Unternehmen unterstützt eine ständige Weiterentwicklung zur Verbesserung der Arbeitswelt.

d) Faire Arbeitsbedingungen

Das signierende / beitretende Unternehmen achtet das Recht auf Koalitionsfreiheit ihrer Mitarbeiter im Rahmen der jeweils geltenden Rechte und Gesetze.

e) Umweltschutz

Das signierende / beitretende Unternehmen ist dem Ziel des Umweltschutzes für die heutige und künftige Generationen nachhaltig verpflichtet. Gesetze, die zum Schutze der Umwelt erlassen wurden, sind zu beachten. Das signierende / beitretende Unternehmen unterstützt umweltbewusstes Handeln der Mitarbeiter.

f) Geschäftsgeheimnisse

Das signierende / beitretende Unternehmen verpflichtet seine Mitarbeiter, Betriebs- / und Geschäftsgeheimnisse zu beachten. Vertrauliche Informationen sowie vertrauliche Unterlagen dürfen nicht unbefugt an Dritte weitergegeben oder in sonstiger Weise zugänglich gemacht werden, es sei denn, dass hierzu eine Befugnis erteilt wurde oder es sich um öffentlich zugängliche Informationen handelt.

IV Lieferanten

Das signierende / beitretende Unternehmen ist aufgefordert, die Grundsätze dieser BME-Verhaltensrichtlinie Abschnitt III 1. seinen unmittelbaren Lieferanten zu vermitteln, die Einhaltung der Inhalte BME-Verhaltensrichtlinie Abschnitt III 1. bei seinen Lieferanten bestmöglich zu fördern und diese aufzufordern, die BME-Verhaltensrichtlinie Abschnitt III 1. ebenfalls zu befolgen. Das signierende / beitretende Unternehmen ist ferner aufgefordert, seinen Lieferanten zu empfehlen, ihrerseits ihre Lieferanten aufzufordern, die BME-Verhaltensrichtlinie zu befolgen.

V Einhaltung

Es bleibt dem signierenden / beitretenden Unternehmen unbenommen, für sich und seine Mitarbeiter weitergehende Verhaltensrichtlinien mit höheren Anforderungen an ethisches Handeln einzuführen.

Das signierende / beitretende Unternehmen verpflichtet sich, seinen Beschäftigten die in dieser BME-Verhaltensrichtlinie geregelten Inhalte und die sich daraus ergebenden Verpflichtungen bekannt zu machen.

Das signierende / beitretende Unternehmen verpflichtet sich, insbesondere durch Gestaltung und ggfs. Anpassung von Richtlinien und Prozessen darauf hinzuwirken, dass das Unternehmen den Grundsätzen dieser BME-Verhaltensrichtlinie entspricht. Das signierende / beitretende Unternehmen hat gegenüber dem BME einen verantwortlichen Ansprechpartner für die BME-Verhaltensrichtlinie zu benennen, der verbindlich Auskunft über die Einhaltung der BME-Verhaltensrichtlinie erteilen kann. Das signierende / beitretende Unternehmen hat durch geeignete organisatorische Vorkehrungen darauf hinzuwirken, dass die BME-Verhaltensrichtlinie durch das signierende / beitretende Unternehmen sowie deren Geschäftsführung eingehalten wird. Dies geschieht insbesondere durch die Einführung und Aufrechterhaltung angemessener Kontrollen und Plausibilitätsprüfungen.

Stichwortverzeichnis

Sie finden im Verzeichnis neben Stichwörtern aus den Firmenprofilen weitere ergänzende Stichwörter, die von den Unternehmen abgedeckt werden, aber in den Profilen wegen der notwendigen Reduzierung auf das Wesentliche nicht explizit aufgeführt sind.

Abrechnung	DIEHL 20,21; GISA 28,29; Schweitzer 44,45
Abweichungsanalysen	Selected Services POOL4TOOL 36,37
Analyse Beschaffungsprozesse	AIS Management 12,13; absolut 14,15; Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Schweitzer 44,45; Swets Information Services 48,49
Application Service Providing (ASP)	AIS Management 12,13; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47
Arbeitsschutz	ONVENTIS 32,33
Auktion	AIS Management 12,13; absolut 14,15; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47
Ausschreibung	AIS Management 12,13; absolut 14,15; Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; SupplyOn 46,47; Swets Information Services 48,49
Bauwerkserhaltung/ Gebäudebetrieb	AIS Management 12,13
Bedarfsbündelung	AIS Management 12,13; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45; Swets Information Services 48,49
Bedarfsplanung	GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; Schweitzer 44,45; Swets Information Services 48,49
Bedarfsprognosen	ONVENTIS 32,33; Schweitzer 44,45
Befestigungsteile	Reyher 42,43
Benchmarking	AIS Management 12,13; Basware 16,17; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45
Beratung	AIS Management 12,13; absolut 14,15; Basware 16,17; BME Akademie 18,19; DIEHL 20,21; GISA 28,29; GS 1 30,31; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Swets Information Services 48,49; Syscon 50,51
Berichtswesen	Basware 16,17; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37
Beschaffung A-Artikel	ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; SupplyOn 46,47
Beschaffung B-Artikel	ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; SupplyOn 46,47
Beschaffung C-Artikel	absolut 14,15; Basware 16,17; DIG digital-information-gateway 22,23; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; Swets Information Services 48,49
Beschaffungsberatung	AIS Management 12,13; absolut 14,15; Basware 16,17; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; Swets Information Services 48,49
Beschaffungscontrolling	AIS Management 12,13; Basware 16,17; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45
Beschaffungsdienstleister	AIS Management 12,13; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; Swets Information Services 48,49

Beschaffungsmanagement	AIS Management 12,13; absolut 14,15; Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Swets Information Services 48,49
Bestandscontrolling	ONVENTIS 32,33; Schweitzer 44,45
Bestandsmanagement	AIS Management 12,13; ONVENTIS 32,33; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47
Bestandsoptimierung	AIS Management 12,13; ONVENTIS 32,33; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Swets Information Services 48,49
Bestellabwicklung	Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Swets Information Services 48,49
Bestellmanagement	AIS Management 12,13; Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Swets Information Services 48,49
Betrieb IT-Infrastruktur	GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39
Betriebswirtschaftliche Beratung	Basware 16,17
BMEcat	Basware 16,17; DIEHL 20,21; e-pro solutions 26,27; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Reyher 42,43; Syscon 50,51
BMEcat-Katalogerstellung	DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; e-pro solutions 26,27; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Reyher 42,43; Syscon 50,51
Budgetmonitoring u. -controlling	DIEHL 20,21; ONVENTIS 32,33
Bücher	POET 34,35; Schweitzer 44,45; Swets Information Services 48,49
Bürobedarf	POET 34,35; Schweitzer 44,45
Buyside-Kataloge	POET 34,35; prego services 38,39
C-Artikel Management	Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; Swets Information Services 48,49
Collaborative Engineering	AIS Management 12,13; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47
Consulting	AIS Management 12,13; Basware 16,17; DIEHL 20,21; GS 1 30,31; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Syscon 50,51
Contract Management	AIS Management 12,13; absolut 14,15; Basware 16,17; DIEHL 20,21; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45
Customer Relationship Management (CRM)	DIEHL 20,21; GISA 28,29; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47; Syscon 50,51
Cross Media Publishing	e-pro solutions 26,27; Schweitzer 44,45; Syscon 50,51
Database Publishing	e-pro solutions 26,27; POET 34,35; Syscon 50,51
Datenim- und export	DIEHL 20,21; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Reyher 42,43; SupplyOn 46,47; Syscon 50,51
Daten- und Kommunikationstechnik	ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47

Desktop Purchasing	DIEHL 20,21; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; prego services 38,39; Schweitzer 44,45; Swets Information Services 48,49
Dienstleistung	Basware 16,17; BME Akademie 18,19; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; e-pro solutions 26,27; GS 1 30,31; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Swets Information Services 48,49; Syscon 50,51
Dienstleistungsbeschaffung	AIS Management 12,13; absolut 14,15; Basware 16,17; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39
Disposition	ONVENTIS 32,33
Dokumentenmanagement	AIS Management 12,13; Basware 16,17; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45; Syscon 50,51
eCl@ss	DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; e-pro solutions 26,27; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Reyher 42,43; Syscon 50,51
eCollaboration	AIS Management 12,13; absolut 14,15; Basware 16,17; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47
Einkaufsberatung	AIS Management 12,13; absolut 14,15; Basware 16,17; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45
Einkaufscontrolling	AIS Management 12,13; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45
Einkaufsdienstleistungen	AIS Management 12,13; DIG digital-information-gateway 22,23; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; Swets Information Services 48,49
Einkaufsplanung	ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45
Einkaufsreporting	Basware 16,17; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Schweitzer 44,45
Einkaufsstrategie	AIS Management 12,13; absolut 14,15; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45
Elektronik	SupplyOn 46,47
Elektronische Beschaffung	Basware 16,17; DIG digital-information-gateway 22,23; GISA 28,29; GS 1 30,31; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Syscon 50,51
Elektronische Kataloge	Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; e-pro solutions 26,27; GISA 28,29; GS 1 30,31; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; Syscon 50,51
Elektronische Rechnungsstellung	Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; GISA 28,29; GS 1 30,31; POET 34,35; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Syscon 50,51
Elektronischer Marktplatz	AIS Management 12,13; e-pro solutions 26,27; GISA 28,29; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Swets Information Services 48,49
eProcurement	absolut 14,15; Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; GISA 28,29; GS 1 30,31; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Swets Information Services 48,49

ERP	DIEHL 20,21; GISA 28,29; POET 34,35; Syscon 50,51
ERP-Integration	Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; e-pro solutions 26,27; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; prego services 38,39; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Syscon 50,51
ERP-Schnittstellen	Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; e-pro solutions 26,27; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Syscon 50,51
Ersatzteilmanagement	Syscon 50,51
eSolutions	AIS Management 12,13; Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Schweitzer 44,45; Syscon 50,51
eSourcing	AIS Management 12,13; absolut 14,15; Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Syscon 50,51
ETIM	e-pro solutions 26,27; Syscon 50,51
Events	GS 1 30,31
Experten im Bereich IT,	Basware 16,17; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Syscon 50,51
Engineering, Finance	Basware 16,17; SupplyOn 46,47
Expertensuche	Selected Services POOL4TOOL 36,37
Fachinformation	Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45; Swets Information Services 48,49
Facility Management	AIS Management 12,13; GISA 28,29
Gebäudemanagement	AIS Management 12,13
Global Sourcing	Basware 16,17; ONVENTIS 32,33; POET 34,35
Händler	POET 34,35; Reyher 42,43; Swets Information Services 48,49
Hersteller	ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37
Hilfs- und Betriebsstoffe	POET 34,35
Hosting	GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; SupplyOn 46,47
Industriebedarf	Reyher 42,43
Instandhaltung Immobilien	AIS Management 12,13; prego services 38,39
Kanban	ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Reyher 42,43; SupplyOn 46,47
Katalogclearing	DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; e-pro solutions 26,27; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Syscon 50,51
Katalog-Distributoren	POET 34,35; Syscon 50,51
Katalogmanagement	Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; e-pro solutions 26,27; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Syscon 50,51
Katalogkonvertierung	DIG digital-information-gateway 22,23; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Syscon 50,51
Katalogplattform	DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Syscon 50,51

Kennzahlen	Basware 16,17; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47
Kennzahlencockpit	Basware 16,17; ONVENTIS 32,33; POET 34,35
Konfiguratoren	Syscon 50,51
Konsignationslager	ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47
Konvertierung	DIG digital-information-gateway 22,23; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Syscon 50,51
Kostenoptimierung	Basware 16,17; DIG digital-information-gateway 22,23; GS 1 30,31; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Swets Information Services 48,49; Syscon 50,51
Lagerverwaltung	ONVENTIS 32,33; SupplyOn 46,47
Leistungsverzeichnis	AIS Management 12,13; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39
Lieferantenbewertung	AIS Management 12,13; DIEHL 20,21; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47
Lieferantendatenbank	AIS Management 12,13; DIEHL 20,21; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; SupplyOn 46,47
Lieferantenentwicklung	DIEHL 20,21; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47
Lieferantenmanagement	apsolut 14,15; Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47
Lieferantenportal	Basware 16,17; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47
Lieferantenportfolio	ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47
Lieferantenqualifizierung	DIEHL 20,21; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47
Lieferanten-Qualitätsmanagement	DIEHL 20,21; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47
Lieferlogistik	ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Reyher 42,43; SupplyOn 46,47
Literatur	Schweitzer 44,45; Swets Information Services 48,49
Literaturverwaltung	Schweitzer 44,45; Swets Information Services 48,49
Logistik	apsolut 14,15; GS 1 30,31; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47
Logistikdienstleister	Reyher 42,43
Managed Service Providing	POET 34,35
Management Informationssysteme	Basware 16,17; DIEHL 20,21; e-pro solutions 26,27; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45
Master Data Management	e-pro solutions 26,27; GS 1 30,31; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47; Syscon 50,51
Materialgruppenmanagement	DIEHL 20,21; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47
Maverick Buying Analyse	Basware 16,17; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45
Media Asset Management	e-pro solutions 26,27; Schweitzer 44,45; Syscon 50,51
Multilieferanten-Kataloge	DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; e-pro solutions 26,27; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Syscon 50,51
Nutzwertanalyse	ONVENTIS 32,33

OCI-Schnittstelle	Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; prego services 38,39; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; Syscon 50,51
Öffentliche Beschaffung	AIS Management 12,13; POET 34,35; prego services 38,39; Schweitzer 44,45
Online-Technologien	AIS Management 12,13; e-pro solutions 26,27; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Schweitzer 44,45; Syscon 50,51
Online Shop	ONVENTIS 32,33; POET 34,35; prego services 38,39; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; Syscon 50,51
Operative Einkaufsabwicklung	POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39
Order Management System	DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Reyher 42,43
Outsourcing Geschäftsprozesse	Basware 16,17; DIG digital-information-gateway 22,23; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; prego services 38,39; Schweitzer 44,45
Plattformen	AIS Management 12,13; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47; Swets Information Services 48,49; Syscon 50,51
Preisvergleich	ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47
Produktentwicklung	ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47; Syscon 50,51
Product Information Management (PIM)	e-pro solutions 26,27; ONVENTIS 32,33; Syscon 50,51
Produktkataloge (Print)	e-pro solutions 26,27; POET 34,35; Syscon 50,51
profil@ss	e-pro solutions 26,27; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Syscon 50,51
Project Collaboration	AIS Management 12,13; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37
Prospekte (Print)	e-pro solutions 26,27; Schweitzer 44,45; Syscon 50,51
Prozessanalysen	AIS Management 12,13; Basware 16,17; DIG digital-information-gateway 22,23; GS 1 30,31; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Schweitzer 44,45; Syscon 50,51
Prozessberatung	apsolut 14,15; Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; GS 1 30,31; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Schweitzer 44,45; Syscon 50,51
Qualitätsmanagement	AIS Management 12,13; DIEHL 20,21; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47
Quality-Data-Exchange (QDX)	DIEHL 20,21; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47
Rahmenverträge	AIS Management 12,13; Basware 16,17; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39
Real Estate Management	AIS Management 12,13; prego services 38,39
Rechenzentrum	GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; POET 34,35
Rechnungskontrolle	Basware 16,17; DIG digital-information-gateway 22,23; Selected Services POOL4TOOL 36,37
Reisekostenabrechnung	Basware 16,17
Reklamationsmanagement	ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47
RFID	GS 1 30,31; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45
Risikomanagement	SupplyOn 46,47
SAP AddOn	DIEHL 20,21; GISA 28,29; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Schweitzer 44,45; Syscon 50,51

SAP-Integration	Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Syscon 50,51
SAP-Schnittstelle	Basware 16,17; DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Syscon 50,51
SAP SRM-Beratung	apsolut 14,15; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Syscon 50,51
Scanlösung	Basware 16,17
Schnittstellen zu Vergabesystemen	GISA 28,29; prego services 38,39
Schulungen	BME Akademie 18,19; DIEHL 20,21; GS 1 30,31; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Syscon 50,51
Sellside	ONVENTIS 32,33; POET 34,35; SupplyOn 46,47
Seminare	BME Akademie 18,19; e-pro solutions 26,27; GS 1 30,31; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Syscon 50,51
Softwarehersteller	Basware 16,17; e-pro solutions 26,27; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Syscon 50,51
Softwareauswahl	DIEHL 20,21; e-pro solutions 26,27; GISA 28,29; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Syscon 50,51
Softwareimplementierung	apsolut 14,15; Basware 16,17; DIEHL 20,21; e-pro solutions 26,27; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Syscon 50,51
Softwareintegration	Basware 16,17; DIEHL 20,21; e-pro solutions 26,27; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Syscon 50,51
Sourcing	AIS Management 12,13; apsolut 14,15; Basware 16,17; DIEHL 20,21; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; SupplyOn 46,47
Spend Analysis	apsolut 14,15; Basware 16,17; DIEHL 20,21; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37
Stammdatenmanagement	GS 1 30,31; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; SupplyOn 46,47; Syscon 50,51
Standards	DIEHL 20,21; GS 1 30,31; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37
Statistik	Basware 16,17; ONVENTIS 32,33
Strategieberatung	AIS Management 12,13; apsolut 14,15; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33
Strategischer Einkauf	apsolut 14,15; Basware 16,17; DIG digital-information-gateway 22,23; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45; SupplyOn 46,47; Swets Information Services 48,49
Supplier Managed Inventory (SMI)	GS 1 30,31; ONVENTIS 32,33
Supply Chain Management	apsolut 14,15; DIEHL 20,21; GS 1 30,31; ONVENTIS 32,33; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Reyher 42,43; SupplyOn 46,47
Supplier Relationship Management (SRM)	apsolut 14,15; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; SupplyOn 46,47
Technologische Beratung	Basware 16,17; DIEHL 20,21; GISA 28,29; ONVENTIS 32,33; Reyher 42,43

Tracking/Tracing	GS 1 30,31; Selected Services POOL4TOOL 36,37
Training	BME Akademie 18,19; DIEHL 20,21; GS 1 30,31; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37
Travel Management	Basware 16,17
UNSPSC	Basware 16,17; DIEHL 20,21; e-pro solutions 26,27; GS 1 30,31; POET 34,35; Reyher 42,43; Syscon 50,51
Vendor Managed Inventory (VMI)	DIEHL 20,21; GS 1 30,31; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Reyher 42,43; SupplyOn 46,47
Verbindungselemente	POET 34,35; Reyher 42,43
Verhandlungsunterstützung	AIS Management 12,13; Selected Services POOL4TOOL 36,37
Vertragsmanagement	Basware 16,17; DIEHL 20,21; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45
Warengruppenanalyse	DIEHL 20,21; ONVENTIS 32,33; Selected Services POOL4TOOL 36,37
WebEDI	DIEHL 20,21; DIG digital-information-gateway 22,23; GS 1 30,31; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Reyher 42,43; SupplyOn 46,47; Syscon 50,51
Webkataloge	Basware 16,17; DIEHL 20,21; e-pro solutions 26,27; POET 34,35; Selected Services POOL4TOOL 36,37; prego services 38,39; Reyher 42,43; Schweitzer 44,45; Syscon 50,51
Weiterbildung/Coaching	BME Akademie 18,19; Selected Services POOL4TOOL 36,37; Schweitzer 44,45
Werbemittel	Syscon 50,51
Werkzeuge	POET 34,35
Zahlungsverkehr	Schweitzer 44,45
Zeitschriftenbeschaffung und -verwaltung	Schweitzer 44,45; Swets Information Services 48,49

	branchenübergreifende Fokussierung	Banken, Versicherungen	Chemie, Pharma	Dienstleister bei Gebäuden u. techn. Anlage	Elektro, Elektronik	Energie-, Gas-, Wasserversorgung	Fahrzeugbau u. Zulieferer	Feinmechanik u. optische Erzeugnisse, Büromas.	Gesundheitseinrichtungen	Handel	Hoch- u. Tiefbau	Holz- u. Kunststoffverarbeitung	Informations- u. Kommunikationssysteme, EDV	Kunstst., Glas, Keramik u. Gummi	Maschinenbau, Anlagenbau, Stahlverf., Gießerei	Mineralöl, Bergbau, Eisen u. Stahl	Nahrungs- u. Genussmittel	Öffentliche Verwaltungen, Behörden	Recycling, Entsorgung	Schiffs- u. Flugzeugbau	Textil, Leder, Papier	Transport, Logistikdienstleistungen	Universitäten, Hochschulen, Wissenschaft	Unternehmensberatung	Verbände, Kammern, Wirtschaftsorganisationen	Wasch- u. Reinigungs-, Kosmetik	sonstige Branche	Seite	
AIS Management GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	12	
absolut GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	14
Basware GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	16
BME Akademie GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	18
DIEHL Informatik GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	20
DIG digital-information-gateway GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	22
e-pro solutions GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	26
GISA GmbH						X							X					X											28
GS1 Germany GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	30
ONVENTIS GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	32
POET AG	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	34
Selected Services GmbH - POOL4TOOL	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	36
prego services GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	38
F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	42
Schweitzer Fachinformationen	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	44
SupplyOn AG				X		X							X		X				X										46
Swets Information Services GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	48
Syscon GmbH	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	50



Impressum

Herausgeber
BMEnet GmbH

Mit Informationstools, neutralen Benchmark-Services sowie kundenspezifischen Analyseprogrammen bietet die BMEnet GmbH, Tochterunternehmen des BME (Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.), Mehrwertleistungen für den Einkauf.

BMEnet GmbH
Bolongarostraße 82
D-65929 Frankfurt/Main
Tel. +49 (0)69 30838-340
info@bmenet.de
www.bmenet.de

Redaktion



Andreas Richter

Der Dipl. Betriebswirt (FH) betreut für die BMEnet GmbH die BMEnet Guides, das Benchmark „Effizienz im Einkauf“, die BMEnet-Marktübersicht Beschaffung und den regelmäßig erscheinenden BMEnet-Fachnewsletter.

Gestaltung
Stitz+Betz GmbH, Dortmund
www.stitz-betz.de

Moment mal!



Sie finden C-Teile nicht prickelnd? Da müssen wir energisch widersprechen! Als unser Kunde profitieren sie von ...

- Deutschlands breitem und tiefstem Schraubensortiment
- höchster Versorgungssicherheit bei geringstem Bestellaufwand
- einzigartiger Nachschubflexibilität und Servicefreundlichkeit.



www.reyher.de



REYHER

Wir halten zusammen

Die Dame, die hier gerade ins Auto steigt, erreichen Sie übrigens unter **040 85363-0**.
Sie weiß alles über das C-Teile-Management von Reyher.