

## KATEGORIEN

**Beratung** – Beratung, Business Process Outsourcing, Einkaufsmanagement, Einkaufsoptimierung, Einkaufsorganisation, Einkaufsteuerung, Einkaufsstrategie, eProcurement, IT-Schwerpunkt Einkauf, Kennzahlen & Controlling, Kostenmanagement, Management & Business Consulting, Prozessmanagement, Sourcing

**Einkaufsdienstleister** – Ausschreibungen

**Software/Plattformen** – Compliance & Risk Management, Einkaufscontrolling/Reporting, Operativer Einkauf

**Unternehmensdienstleistungen** – Einkaufssoftware, Eventmanagement, Hotel/Tourismus, MICE, Online-Reservierung, Plattformen, Travel Management

## FIRMENDATEN

## meetingmasters.de e.K., Dipl.-Kfm. Christoph Schwind

Rudi-Schillings-Str. 17	Kontakt: Christoph Schwind
54296 Trier	Position: Geschäftsführender Inhaber
Deutschland	Telefon: +49 (0)651 145789-00
Telefon: +49 (0)651 145789-00	Telefax: +49 (0)651 145789-400
Telefax: +49 (0)651 145789-400	E-Mail: christoph.schwind@meetingmasters.de
E-Mail: info@meetingmasters.de	Internet: www.meetingmasters.de

Prozesse optimieren, Kosten und Zeit sparen unter Berücksichtigung vieler unterschiedlicher Interessen: Für Veranstaltungsorganisatoren und Einkäufer ist die Beschaffung von Tagungsleistungen zu einer komplexen Herausforderung geworden. Lassen Sie sich bei dieser Herausforderung von meetingmasters.de unterstützen! Wir bieten professionelle Lösungen für eine zeiteffiziente Veranstaltungsorganisation: angefangen bei der Beschaffung von MICE-Dienstleistungen über das Teilnehmermanagement mit Hotelkontingentverwaltung bis hin zu vielfältigen Abrechnungslösungen. Dies ermöglicht einen hohen Service-Level, schafft gleichzeitig Kostenkontrolle, Einsparungen und Transparenz.

Wir unterstützen sowohl den einzelnen Meetingplaner, der die schnelle Entlastung bei der Buchung geeigneter Locations und Dienstleister benötigt, als auch den Einkaufs- und Travelmanager, der den gesamten Veranstaltungseinkauf durch die unternehmensweite Einführung intelligenter Web-Lösungen reorganisieren möchte.

## Flexible Lösungen für Ihren MICE-Einkauf

Unser flexibler Ansatz – eine Kombination aus persönlichen Services und moderner Technologie – ermöglicht es uns, Ihnen nahezu jede gewünschte Ausgestaltung Ihres Veranstaltungseinkaufs anbieten zu können. Gemeinsam analysieren wir Ihren Bedarf und entwickeln eine maßgeschneiderte Lösung – von der Dienstleistersuche bis hin zur Abrechnung! Unser gesamtes Handeln ist dabei stets lösungsorientiert und geprägt von einem intensiven Austausch mit Ihnen.

## Unsere Services im Überblick

- Webbasierter Einkauf von Tagungshotel- und anderen Veranstaltungsleistungen
- Webbasiertes Teilnehmermanagement mit Hotelkontingentverwaltung
- Webbasierte Anfrage und Verhandlung von Firmenraten
- Persönlicher Tagungsservice
- Innovative Lösungen im Zahlungsmanagement
- Integration in Ihre bestehenden Prozesse und Systeme, wie beispielsweise CRM, OBE, ERP (SAP)

Alle eingesetzten Web-Tools sind selbst entwickelt, so können wir ganz flexibel und schnell auf Ihre Wünsche reagieren. Bei Bedarf können die einzelnen Service-Bausteine auch zu einer Komplettlösung kombiniert werden („purchase-to-pay“). Auch eine Anbindung an Ihre bestehenden Systeme, wie beispielsweise CRM, OBE, ERP (SAP), können wir umgehend realisieren. Bei jeder Form der Zusammenarbeit profitieren Sie von unserer nachgewiesenen Kompetenz in Datenschutz und Informationssicherheit.

Alle Tools begleiten wir mit persönlichen Services: Langjährige Erfahrung, fundiertes Fachwissen und Freude an der Arbeit zeichnen unsere Veranstaltungs- und IT-Profis aus.

Nur Sie entscheiden, welche Tools und wie viel persönliche Unterstützung Sie benötigen. Dabei beraten wir Sie gerne!

# Flexible Lösungen zur Optimierung des Veranstaltungseinkaufs

Wie ein strategisches Meeting Management durch eine vertrauensvolle und professionelle Zusammenarbeit mit meetingmasters.de zum Erfolg wird – ein Beispiel aus der Praxis

Die Nutzung webbasierter Einkaufs-Tools im MICE-Bereich ist für viele Travelmanager und Einkäufer heute selbstverständlich. meetingmasters.de, deutschlandweit einer der größten Spezialisten für die Veranstaltungsorganisation, stellt solche Tools in durchdachter und ausgefeilter Form bereit, geht aber über die Rolle eines Technologielieferanten noch hinaus: Der Veranstaltungsspezialist versteht sich als „Problemlöser“ für seine Kunden. Das gelingt nur mit einer Kombination aus überlegener Technologie und professionellem persönlichen Service. Dazu gehört auch ein offener und regelmäßiger Austausch mit bestehenden Kunden. So können im Laufe der Zusammenarbeit weitere Optimierungspotenziale gemeinsam identifiziert und ausgeschöpft werden.

## Ein Beispiel aus der Praxis

Seit 2014 arbeitet das Pharmaunternehmen Chiesi mit Sitz in Hamburg erfolgreich mit meetingmasters.de zusammen. Ausgangssituation und Grund für die Zusammenarbeit war der nicht organisierte, dezentrale Einkauf von Veranstaltungsleistungen. Der verantwortliche Einkäufer suchte nach einer Lösung, die die Beschaffung von Tagungshotels bündelt und damit Transparenz schafft.

Chiesi entschied sich schließlich für die Outsourcing-Variante: Von Anfang an wurden die Meetingplaner von Support Angel Thorsten Flesch unterstützt, so dass der Workload für die Mitarbeiter deutlich verringert werden konnte. Darüber hinaus erhält der Einkauf über die Reporting-Funktion jederzeit Einblick in die Veranstaltungsausgaben.

## Fortwährender Austausch

Nach zwei Jahren erfolgreicher Zusammenarbeit besuchte der zuständige Einkäufer von Chiesi, Herr Jan Grommisch, das meetingmasters.de-Team in Trier, um über den Status quo der Kooperation zu sprechen und weitere Optimierungsmöglichkeiten aufzudecken.

## Elektronischer Vertragsabschluss

Chiesi hatte Optimierungsbedarf im Vertragsabschluss: Der herkömmliche manuelle Vertragsabschluss wurde durch einen elektronischen Vertragsabschluss innerhalb des eingesetzten, von meetingmasters.de selbst entwickelten MICE-Tools ersetzt, so dass der gesamte Prozess von der Suche bis zum Vertragsabschluss webbasiert – vollkommen papierlos und ohne Medienbrüche – ablaufen kann. So werden Verträge heute nicht mehr umständlich per Post versendet, wodurch der Prozess noch effizienter ist. Weitere Vorteile sind die eindeutige Zuordnung aller Daten und Informationen zu einer Veranstaltung sowie deren revisions sichere Archivierung.

## Komplettes Outsourcing des Zahlungsmanagements

Um den großen Verwaltungsaufwand im nachgelagerten Zahlungsmanagement zu senken, hat meetingmasters.de diesen Bereich komplett für Chiesi übernommen. In der neuen Konstellation tritt meetingmasters.de nicht mehr als Vermittler, sondern als Lieferant von Chiesi auf. Der MICE-Dienstleister kauft die Leistungen im Auftrag von Chiesi, aber auf eigenen Namen und eigene Rechnung ein. Damit werden die Kreditorenbuchhaltung und der Lieferantenkatalog von Chiesi auf nur noch einen Partner, nämlich meetingmasters.de, reduziert.

Durch den elektronischen Vertragsabschluss und die Auslagerung des gesamten Zahlungsmanagements hat Chiesi den Einkaufsprozess weiter verschlankt und Verwaltungskosten deutlich gesenkt.

### Dipl.-Kfm. Christoph Schwind

meetingmasters.de e.K.  
Rudi-Schillings-Str. 17  
54296 Trier

Telefon: +49 (0)651 145789-00  
E-Mail: info@meetingmasters.de  
www.meetingmasters.de



Quelle: Foto: meetingmasters.de e.K.