

Cornelia Simm

Von: Carl-Wilhelm Haas (COO - Healy Hudson GmbH) [info@healy-hudson.com]
Gesendet: Mittwoch, 13. Dezember 2006 16:46
An: Cornelia Simm
Betreff: Newsletter 03/2006 - Westentaschen, Prinzen, Schweden und mehr

Falls dieses E-Mail nicht korrekt dargestellt werden sollte, verwenden Sie bitte [diesen Link](http://www.mailworx.at/sys/wv.asp?c=6506&s=700759&f=True&a=4358D328):
<http://www.mailworx.at/sys/wv.asp?c=6506&s=700759&f=True&a=4358D328>



13. Dezember 2006

KONTAKT

PROFIL ÄNDERN

WEITERLEITEN

ABMELDEN

Neuigkeiten vom führenden Anbieter für elektronische Beschaffung

Sehr geehrte Frau Testempfänger Simm,

kurz vor Ende des Jahres möchten wir Sie noch einmal mit den wichtigsten Neuigkeiten aus dem Hause Healy Hudson versorgen.

Falls Sie unseren Newsletter irrtümlicherweise erhalten haben, bitten wir Sie um Entschuldigung. **Wenn Sie keine weiteren Zusendungen von uns wünschen, so klicken Sie bitte links auf "ABMELDEN" - Ihre Adresse wird dadurch automatisch im System deaktiviert.**

Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie ein frohes Weihnachtsfest sowie Glück und Zufriedenheit fürs Neue Jahr.

Ihr Carl-Wilhelm Haas,
 COO Healy Hudson

- Voith: E-Procurement mit SAP XI-Anbindung
- Alstom: Reduktion Prozesszeiten um 75%
- Mubea: Flexibilität, hohe Funktionalität und gute Referenzprojekte
- Interpares: Beauftragung durch die größte Baumarktkette Schwedens
- "Beste Partnerlösung"
- Zwei Materialwirtschaftsexperten arbeiten zusammen
- Healy Hudson hat ein Bärenherz für Kinder
- Den Kunden wie die eigene Westentasche kennen...
- Lauter Prinzen im Healy Hudson-Team
- Herzlich willkommen bei Healy Hudson!
- Vorankündigung: Seminarreihe "Optimiertes C-Teile-Management"
- eVergabe und eBeschaffung auf der KomCom Nord 2007
- E-Beschaffungs-Foren 2007
- Wichtige Lieferanteninformation: MwSt-Erhöhung
- Public E-Procurement - heute und zukünftig

KUNDEN

↑ TOP

▪ Voith: E-Procurement mit SAP XI-Anbindung

"Wir sind in der C-Artikelbeschaffung für die Zukunft bestens gerüstet", so



Olaf Feil, verantwortlicher Projektleiter für das Thema E-Procurement im strategischen Einkauf. Das war nicht immer so. Im Jahre 1999 war der Einkaufsprozess von C-Artikeln noch klassisch aufgestellt: Hatte ein Mitarbeiter einen Bedarf, so musste er eine schriftliche Bestellanforderung über die Hauspost an den Einkauf verschicken. Im Einkauf wurden die benötigten Artikel in Papierkatalogen gesucht und per Telefon und Fax bestellt. So verursachte schon die kleinste Bestellung unnötig hohe Kosten.

[mehr \(pdf 0,6 MB\)](#)



▪ Alstom: Reduktion Prozesszeiten um 75%

Die ersten Erfahrungen mit E-Procurement machte Alstom im Jahre 2001 mit "Drecos", einem auf Healy Hudson-Technologie basierendem elektronischem Marktplatz der Dresdner Bank. Der Übergang dazu repräsentierte für Alstom einen Quantensprung: Durch eine Bündelung der Bestellaktivitäten wurde die Zahl der Lieferanten um über die Hälfte reduziert, die jahrelang problematische Kostenstellenzuordnung wurde automatisiert, und der einzelne Bedarfsträger bestellte ab sofort eigenverantwortlich über das Internetsystem. Sowohl für die Mitarbeiter als auch für den Einkauf war dies eine völlig neue Form der Beschaffung - zum ersten Mal in der Geschichte von Alstom wurde eine Bestellung von A bis Z komplett elektronisch transportiert.

[mehr \(pdf: 1 MB\)](#)



▪ Mubea: Flexibilität, hohe Funktionalität und gute Referenzprojekte

Der Produzent hochwertiger Federn für den Automobilbereich hat sich für unsere Beschaffungslösung Professional sowie die Katalogmanagement-Plattform Staging für den Einkauf von C-Artikeln und Investitionsgütern entschieden. Besonders wichtig bei der Auswahl des E-Procurement-Anbieters war Flexibilität und ein schneller und unkomplizierter Einführungsprozess, denn trotz des weit vorangeschrittenen Jahres möchte Mubea noch in 2006 die erste produktive Bestellung absetzen. Darüber hinaus konnte Healy Hudson mit hoher Funktionalität, flexiblen Prozessvarianten und einem hervorragenden Preis-Leistungs-Verhältnis punkten. Die guten Referenzprojekte - z.B. Lisa Dräxlmaier, Süwag Energie AG, Voith u.a. - gaben letztlich den Ausschlag.

[mehr \(pdf 0,1 MB\)](#)



▪ Interpares: Beauftragung durch die größte Baumarktkette Schwedens

Die älteste freiwillig spezialisierte Handels- und zugleich größte Baumarktkette Schwedens, Interpares, hat Healy Hudson mit der Implementierung einer elektronischen Marktplatzlösung beauftragt. Damit setzen die Wiesbadener Beschaffungsspezialisten, die schon Markant, BBB&R (Bünting, Bartels-Langness) und Globus zu ihren Kunden zählen, ihre Reihe erfolgreich umgesetzter Handelsplattformen nun im Ausland fort. Zugleich erhält Healy Hudson damit den zweiten Großauftrag aus dem europäischen Ausland innerhalb eines Jahres. Ende 2005 erhielt der Software-Dienstleister bereits den Zuschlag der Bundesbeschaffungsgesellschaft Österreich (BBG) zum Aufbau des größten öffentlichen Marktplatzes in Europa.

[mehr \(pdf 0,1 MB\)](#)

LÖSUNGEN

↑ TOP



- **"Beste Partnerlösung"**

Healy Hudson und Microsoft verbindet eine langjährige Partnerschaft. In 2005 sind die beiden Partner eine weitreichende Technologie- und Vertriebspartnerschaft im Bereich elektronische Beschaffung eingegangen. Schwerpunkt der Vertriebspartnerschaft ist die gemeinsame Vermarktung von E-Vergabe-Systemen für öffentliche Auftraggeber.

Dazu unterstützt Microsoft Healy Hudson u.a. bei der Migration und Weiterentwicklung der E-Procurement-Produktpalette auf die neue Technologie .NET. Softwareingenieure der Firma Microsoft haben gemeinsam mit den Vergabespezialisten der Healy Hudson die Basisarchitektur des Systems entwickelt. Kontinuierlich werden sogenannte "Code Reviews" von Microsoft durchgeführt, um sicherzustellen, dass gemeinsam definierte Qualitätskriterien eingehalten werden. Das gemeinsame Entwicklungsteam integriert zeitnah Neuerungen im Bereich der Software-releases der Microsoft-Produkte in die Lösungen der Healy Hudson.

Die E-Procurement-Lösungen von Healy Hudson sind im Rahmen der europäischen Veranstaltung "Microsoft Executive Partner Summit" im Oktober 2005 als "beste Partnerlösung" vom Microsoft-Vorstand Orlando Alaya (President MBS Corporate) prämiert worden.



- **Zwei Materialwirtschaftsexperten arbeiten zusammen**

Das österreichische Unternehmen curecomp ist der führende Lösungsanbieter im Bereich Vendor Managed Inventory (VMI) zur Optimierung der Beschaffungsprozesse und Senkung der Lagerkosten. Die Lösung cleverbure ist bereits komplett in Healy Hudsons Beschaffungslösung Professional integriert, eine Integration in Impact Ordering ist in Vorbereitung. Durch die Kombination beider Lösungen ist eine mächtige Plattform entstanden, mit deren Hilfe Sie ihre Beschaffungsprozesskette verkürzen und ihren Lagerbestand um bis zu 10-15% reduzieren können. Dazu werden den Lieferanten automatisch in Echtzeit die Bedarfsdaten über das System mitgeteilt, so dass sie eigenständig anhand von den vom Einkauf/Disponenten vorgegebenen Grenzen disponieren können.

[mehr \(pdf; 0,6 MB\)](#)

NEUIGKEITEN

↑ TOP



- **Healy Hudson hat ein Bärenherz für Kinder**

Da die "Ware Weihnacht", wie der Schweizer Pfarrer und Schriftsteller Kurt Marti sagt, nicht die "wahre Weihnacht" ist, haben wir uns dieses Jahr entschieden, keine Kundengeschenke zu versenden, sondern stattdessen zu spenden. Unsere Spende geht an die Stiftung Bärenherz.

Bärenherz wurde 2002 mit dem Ziel gegründet, Projekte und Einrichtungen für schwerstkranke und -behinderte Kinder und Jugendliche und deren Familien zu fördern und zu unterstützen, insbesondere werden

Kinderhospize eingerichtet und betrieben. Hierbei steht die Entlastung der Familien im Vordergrund. Das schwerstkranke, häufig auch schwerstbehinderte Kind, steht im Mittelpunkt des Familienlebens. Häufige Krankenhausaufenthalte, Rund-um-die-Uhr-Pflege und die ständige Sorge darum, das Kind ganz zu verlieren, bedeuten eine große Belastung für die Familie und manchmal auch eine Gefahr für den Arbeitsplatz. Bärenherz bietet hier Hilfe und Unterstützung an. Eines der ausschließlich mit Hilfe von Spenden finanzierten Kinderhospize wurde im Wiesbadener Stadtteil Erbenheim eröffnet.

Weitere Informationen über die Stiftung finden Sie unter:
<http://www.baerenherz.de>

Sie möchten auch Gutes tun?

Spendenkontonummer: 18 18 18
Deutsche Bank Wiesbaden
BLZ: 510 700 24



■ Den Kunden wie die eigene Westentasche kennen...

... und genau wissen, welche Art der Kommunikation er schätzt. - Microsoft Dynamics CRM macht es möglich.

Seit Oktober 2006 setzt Healy Hudson das flexible Tool fürs Management von Kundenbeziehungen ein. Mit Hilfe von CRM können alle kundenrelevanten Daten erfasst und übersichtlich strukturiert werden. So weiß man beim Öffnen des Kundenkontaktes sofort, wer zuletzt mit dem Kunden gesprochen hat, für welche Lösungen er sich interessiert, oder welches Angebot ihm zuletzt gemacht wurde. Seien Sie also nicht überrascht, wenn Sie zukünftig das Gefühl haben, wir können Ihnen Wünsche von den Augen ablesen...



■ Lauter Prinzen im Healy Hudson-Team

Im September 2006 hat Healy Hudson mit der Neuausrichtung der Organisation nach der PRINCE2-Projektmanagement-Methode begonnen. Im Rahmen eines Weiterbildungsprogramms mit einem externen Trainer von NCC Arxes haben alle Projektleiter von Healy Hudson die "Foundation Examination Prüfung" erfolgreich bestanden. Es wurden bereits erste Projekte nach der PRINCE2-Methode geplant und durchgeführt. Im kommenden Jahr ist ein Roll-out im gesamten Unternehmen geplant.

[weitere Infos zu Prince 2](#)

■ Herzlich willkommen bei Healy Hudson!

Nachdem unser Azubi Sebastian seine Ausbildung erfolgreich abgeschlossen hat, verstärkt seit 1. September 2006 Gönül unser Team. Sie absolviert bei Healy Hudson in der Unternehmenszentrale eine dreijährige Ausbildung zur Bürokauffrau. Gönül lernt momentan die Aufgaben der Buchhaltung kennen und unterstützt das Team an der Zentrale. Herzlich willkommen!



EVENTS

[↑ TOP](#)


■ Vorankündigung: Seminarreihe "Optimiertes C-Teile-Management"

Carl-Wilhelm Haas, COO, wird im kommenden Jahr eine Seminarreihe von Management Circle unter dem Titel "Optimiertes C-Teile-Management" leiten. In den Seminarreihen werden folgende Themen adressiert:

- Festlegung Ihrer Beschaffungsziele
- (Mindest-)anforderungen an ein System
- Systematischer Aufbau einer globalen Beschaffungsstrategie
- Entwicklung geeigneter Organisationsstrukturen
- Zusammenarbeit mit Lieferanten
- IT-Projekte planen und umsetzen
- Monitoring - wie wirtschaftlich beschaffen wir?
- Updates und Erweiterungen - wann wird es Zeit?
- Schnittstellen und Systemintegration
- Anbindung an ein elektronisches Warenwirtschaftssystem

Ergänzt wird das Programm durch Vorträge von namhaften Referenzkunden. Die folgenden Termine stehen für Sie zur Auswahl:

1. Termin: 15. + 16.03.2007 im ArabellaSheraton Hotel Westpark in München
2. Termin: 16. + 17.04.2007 im Courtyard by Marriott Hotel in Düsseldorf
3. Termin: 10. + 11.05.2007 im Mövenpick Hotel in Frankfurt am Main

[Bei Interesse an einer Teilnahme können Sie sich bei uns gerne schon einmal vormerken lassen.](#) Sobald das Programmheft fertig ist, werden wir Sie im Rahmen unseres Event-Newsletters darüber informieren.



■ eVergabe und eBeschaffung auf der KomCom Nord 2007

Vom 27. bis 28. Februar 2007 präsentieren in Hannover über 200 Aussteller Produkte und Dienstleistungen aus den Bereichen Informationstechnologie, Finanzierung und Consulting. Die KOMCOM NORD 2007 bietet allen Mitarbeitern der öffentlichen Verwaltung ein Maximum an Information, denn die Messe bildet den gesamten Prozess öffentlicher Projekte ab. Präsentiert werden neue Produkte, innovative Lösungen und Finanzierungskonzepte die speziell für die öffentliche Verwaltung entwickelt wurden. Ein breites Spektrum an Beratungslösungen rundet das Angebot ab.

Die Themenschwerpunkte der KOMCOM NORD 2007 sind: Public Private Partnership, Dokumentenmanagement, Geografische Informationssysteme, Content-Management, eVergabe, Facility Management, Bildungs- und

Schulwesen, Personalwesen, Linux und IT-Security.

Kommen Sie auch zur KomCom? Schauen Sie doch an Stand G15 vorbei oder besuchen Sie unsere Workshops:

27.02. + 28.02. 12:15 Uhr "Unsere Verwaltung: elektronische Vergabe"

Wir stellen Ihnen unser Lösungskonzept zur elektronischen Beschaffung der öffentlichen Hand vor.



■ E-Beschaffungs-Foren 2007

Auf unseren E-Beschaffungs-Foren lernen Interessenten die Welt des E-Procurement und die Lösungswelt von Healy Hudson kennen. Sie erfahren, worauf Sie achten müssen bei Auswahl und Einführung eines elektronischen Beschaffungssystems. Expertenvorträge und Referenzkundenberichte runden das Programm ab.

Unsere Termine fürs erste Halbjahr 2007:

20. März, Raum Frankfurt

15. Mai, Raum Köln

21. Juni, Süddeutschland

Tragen Sie diese am besten sofort in Ihren Terminkalender ein. Eine erneute Benachrichtigung, mit der Möglichkeit sich direkt online anzumelden, finden Sie im nächsten Event-Newsletter.

LIEFERANTEN

[↑ TOP](#)



■ Wichtige Lieferanteninformation: MwSt-Erhöhung

Die vom Bundestag beschlossene MwSt.-Erhöhung zum 1. Januar 2007 rückt näher... In Vorbereitung auf diese Umstellung haben wir unsere Kunden und Lieferanten bereits umfassend informiert.

Hier noch einmal unsere Tipps für Sie auf einen Blick:

- Buchen Sie alle Wareneingänge für 2006 bis zum Jahreswechsel. Steuerlich relevant ist das Datum der Leistungserbringung.
- Planen Sie genau, wie Sie mit Anzahlungen, Leistungszeitpunkt, Preisauszeichnung, Faktura, EDV-Umstellung, Lieferscheinen, etc. umgehen möchten.
- Kommunizieren Sie gegenüber Ihren Kunden und Lieferanten Ihre Vorgehensweise.
- Planen und kommunizieren Sie unternehmensinterne Umstellungszeiträume zum Jahreswechsel, um einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten.
- Bitte denken Sie rechtzeitig daran, Ihre Katalogdaten zu aktualisieren.

[Für weitere Fragen und Informationen können Sie sich gerne an unser Staging-Team wenden.](#)

E-PROCUREMENT

[↑ TOP](#)**Public E-Procurement - heute und zukünftig**

"Wie hoch sind die Einsparungspotentiale?" - Mit dieser Frage werden wir bei Healy Hudson am häufigsten konfrontiert. Anfangs bezog sich die Frage auf die Einführung von elektronischer Beschaffung im privatwirtschaftlichen Sektor, heute geht es fast immer um ähnliche Initiativen im öffentlichen Bereich. Die

Frage ist absolut berechtigt. Trotzdem wird Sie in der Privatwirtschaft mittlerweile kaum noch diskutiert, da die Erfolgspotentiale aufgrund mittlerweile vieler erfolgreich verlaufener Projekte allgemein bekannt sind und mit entsprechenden Zahlen belegt werden konnten.

[zum kompletten Fachbeitrag \(pdf 0,3MB\)](#)



Herzliche weihnachtliche Grüße,

Ihr Carl-Wilhelm Haas
und das komplette Healy Hudson-Team

Healy Hudson GmbH
Peter-Sander-Straße 32
D-55252 Mainz-Kastel
Tel.: +49 - 6134 - 298 - 0
www.healy-hudson.com
info@healy-hudson.com
IMPRESSUM >

