

Wenn dieser Newsletter bei Ihnen nicht vollständig dargestellt wird, klicken Sie bitte [hier](#)



Newsletter Nr. 156

22.01.07

Lesen Sie heute:

1. **Studie: Deutschland ist Spitzenreiter bei E-Commerce-Umsätzen**
2. **Studie: Richtige IT-Strategie entscheidet über Geschäftserfolg**
3. **Märkte: Nordwest verbessert Produktkommunikation an Kunden**
4. **Märkte: „Unsere Verwaltung“ bündelt Insellösungen zu integrierten Anwendungen**
5. **Märkte: Rehau wird Premium Partner der fairpartners-Beschaffungsplattform**
6. **Mitmachen: International-Sourcing-Benchmarking-Studie der Uni Würzburg**



1. Studie: Deutschland ist Spitzenreiter bei E-Commerce-Umsätzen

Die deutsche Wirtschaft setzt immer stärker auf das Internet. Rund 73 Prozent aller Unternehmen hatten 2006 bereits eine eigene Homepage. Das ist ein leichter Anstieg im Vergleich zum Vorjahr, wie der Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (BITKOM) bekannt gab. „Nicht nur große Konzerne, sondern auch immer mehr kleine Firmen nutzen das Internet als Schaufenster.

Neben reinen Informationsportalen zu Produkten und Dienstleistungen dienen die Homepages auch als Online-Shops. Allein im vergangenen Jahr lag das Transaktionsvolumen zwischen Unternehmen bei über 360 Milliarden Euro. Das bedeutet im europäischen Vergleich: Rund 30 Prozent aller in Westeuropa über das Internet gehandelten Waren und Dienstleistungen wurden 2006 hier zu Lande verkauft. Damit ist Deutschland Spitzenreiter. Nach BITKOM-Schätzungen wird der gesamte Online-Umsatz in Deutschland bis

2009 auf rund 700 Milliarden Euro jährlich steigen.

www.bitkom.org

 nach oben

2. Studie: Richtige IT-Strategie entscheidet über Geschäftserfolg

Die richtige Nutzung der Informationstechnologie entscheidet in hohem Maße über Leistungsfähigkeit und Erfolg von Unternehmen. Das bestätigen Manager aus Deutschland, Österreich und der Schweiz im Rahmen einer Accenture-Studie. Die Mehrheit äußert jedoch nach wie vor große Probleme bei der optimalen Ausrichtung ihrer IT-Investitionen an Geschäftsprozessen und Unternehmenszielen. Vor allem kleine und mittelständische Betriebe haben Schwierigkeiten, die Rentabilität einzelner IT-Investitionen präzise zu messen, entsprechend zu planen und Prioritäten so zu setzen.

Fast der Hälfte der befragten Unternehmen fällt es nach wie vor schwer, IT-Strategie und -Budgets eng an Unternehmenszielen und dem unterschiedlichen Bedarf in den einzelnen Bereichen auszurichten. Zudem erklären 55 Prozent, also über die Hälfte der Befragten, dass ihre Budgets falsch verteilt sind. Und vier von fünf Unternehmen investieren überwiegend in bestehende Systeme anstatt sich auf Basis technologischer Innovationen auf geplante Projekte oder absehbare Herausforderungen vorzubereiten.

Gleichzeitig veranschaulicht die Studie das Vorgehen der „Besten der Besten“, den so genannten „High Performance-Unternehmen“: Sie machen sich vor allem Industrialisierungseffekte im IT-Bereich zu Nutze. Das bedeutet, dass sie Geschäftsbereiche klarer denn je in Kern- und Nicht-Kerngeschäftsfunktionen unterscheiden und für beide jeweils unterschiedliche IT-Strategien verfolgen. Querschnittsfunktionen

werden systematisch auf Standard-Anwendungen umgestellt. Dabei kommen möglichst kostengünstige und skalierbare Lösungen zum Einsatz, deren Betrieb auch immer häufiger an externe Dienstleister ausgelagert wird. Kostspielige Eigenentwicklungen werden nur noch für differenzierende, wertschöpfende Kerngeschäftsfunktionen eingesetzt.

www.accenture.de

 nach oben

3. Märkte: Nordwest verbessert Produktkommunikation an Kunden

Die Nordwest Handel AG erstellt ihre Produktkataloge künftig mit „Step“, der Software für Produktkommunikation von Stibo Catalog. Der europaweit agierende Einkaufs- und Serviceverband positioniert sich als Mittler zwischen Industrie und mittelständischen Großhändlern für Haustechnik, Stahl, Beschläge und Werkzeuge. Über 130.000 Artikel bietet das Unternehmen seinen ca. 400 Mitgliedsunternehmen, 28.000 davon als eigene Lagerartikel.

Nordwest erstellt jährlich für seine verschiedenen Eigenprodukt- und Multilieferantenkataloge jährlich acht bis zehntausend Katalogseiten, die für die Partner produziert werden müssen. Die Medien gliedern sich in ablauforientierte Kataloge, gestaltete Kataloge, stellplatzorientierte Kataloge und Bildpreislisten. Außerdem müssen die Informationen über BMEcat und an Onlineshops der Großhändler weitergegeben werden. Mit der neuen Lösung werden alle Daten zentral verwaltet und für die einzelnen Kataloge dynamisch aus dem Bestand dynamisch gezogen. Die Workflow-Mechanismen der neuen Software enthalten Freigaberegungen, Aufgabenmanagement, Versionsverwaltung.

www.stibocatalog.de

 nach oben

ANZEIGE

Zeigen Sie Stärke und Kompetenz....

..... und beschaffen Sie sich Ihre Geschäftspartner selbst. Platzieren Sie hier für 200,- Euro zzgl. MwSt. Ihren Anzeigentext. Mit dem e_procure & supply -Newsletter erreichen Sie zielgruppengenau rund 3.100 Newsletter-Abonnenten aus Einkauf, Lieferanten-Management, IT und Logistik. Konditionen und Kontakt zum e_procure & supply-Team:

Anna von Dobschütz +49 (0) 9 11.86 06-84 72

Anna.vonDobschuetz@nuernbergmesse.de

[→ nach oben](#)

4. Märkte: „UnsereVerwaltung“ bündelt Insellösungen zu integrierten Anwendungen

Mit dem Gemeinschaftsprojekt „UnsereVerwaltung“ fügen zehn Partner ihre einzelnen Fachanwendungen für die öffentliche Verwaltung zu einer Gesamtlösung zusammen. Unternehmen wie EKOM21, Fritz & Macziol, Healy Hudson, IBM, Infoma, Intel, ITA Systemhaus, Microsoft, PC-Ware und Provox haben gemeinsam 13 konkrete Einsatzszenarien für Gemeinden entwickelt, die das Zusammenspiel der einzelnen Fachanwendungen erlebbar machen und deren Interoperabilität zeigen. Eine CD-Rom, die Ende Februar vorgestellt und verteilt wird, enthält Videos, Klickfolgen sowie Detailbeschreibungen und veranschaulicht die entwickelten Szenarien.

Die Einsatzbeispiele auf der CD demonstrieren, wie in einer vollständig integrierten Verwaltung bewährte Praxislösungen aus verschiedenen Fachbereichen einer Behörde medienbruchfrei zusammenarbeiten. So soll der Service für Bürger und Behörden deutlich verbessert werden. Zudem sinken die Prozesskosten und die Modernisierung der Verwaltung wird nachhaltig unterstützt. Die einzelnen zu

integrierenden Anwendungen sind beispielsweise eine Business Intelligence-Lösung inklusive Entscheider-Cockpit, medienbruchfreie Auskunfts- und Antragsstellung, interkommunale Zusammenarbeit, Ordnungswidrigkeiten, E-Vergabe oder Finanzwesen (DOPPIK, Veranlagung von Steuern und Abgaben, Vollstreckung). Weitere Anwendungen betreffen spezifische Themen wie Liegenschafts- und Gebäudemanagement, inklusive Instandhaltung, GEO Data Warehouse sowie Optimierung der Infrastruktur.

www.healy-hudson.de

 nach oben

5. Märkte: Rehau wird Premium Partner der fairpartners-Beschaffungsplattform

Rehau, ein familiengeführtes Unternehmen mit 14.000 Mitarbeitern in 55 Ländern hat sich entschieden, Premium Partner der branchenübergreifenden Online-Beschaffungsplattform fairpartners zu werden. Das gesamte jährliche Beschaffungsvolumen von Rehau wird mit rund 1 Milliarde Euro angegeben. Mit der Premium Partnerschaft habe man zudem die Bereitschaft zur engagierten Mitarbeit an der Fortentwicklung dieses Einkaufssystems bekundet. Das Interesse gilt vor allem der Online-Auktion als alternatives bzw. ergänzendes Instrument zur konventionellen Vergabeverhandlung. Neben offenen und geschlossenen Preisanfragen und Ausschreibungen werden auf der Beschaffungsplattform erfolgreich Auktionen durchgeführt, in deren Ergebnis Einsparungen von bis zu 30 % keine Seltenheit sind. Im letzten Jahr wurde das fairpartners-Beschaffungskonzept um die sogenannte "holländische" Auktion erweitert, bei der die Preise vom Einkäufer aufsteigend festgelegt werden, bis ein Lieferant darauf einsteigt.

www.fairpartners.de

 nach oben

6. Mitmachen: International-Sourcing-

Benchmarking-Studie der Uni Würzburg

Inwieweit spiegelt sich der vielfach propagierte Trend zum Global Sourcing wirklich in der Einkaufsstrategie der Unternehmen wider? Wie sehen Einkaufsleiter unterschiedlicher Branchen ihre Chancen auf dem internationalen Markt und ist Global Sourcing eine der Maßnahmen dem Wettbewerbsdruck stand zu halten? In welchen Regionen wird Global Sourcing auch weiterhin als wichtige Wertschöpfungsstrategie des Einkaufs gelten, in welchen sind die Potentiale einer internationalen Beschaffung bereits ausgeschöpft oder wurden die allgemeinen Erwartungen gar nicht erreicht?

Die Antworten zu diesen und weiteren Fragen bekommen die Teilnehmer an der International-Sourcing-Studie, die Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky mit seinem Würzburger Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre und Industriebetriebslehre durchführt. Die International-Sourcing-Studie ist die erste länderübergreifende Studie ihrer Art. Einbezogen werden Unternehmen aus allen bedeutenden Industrienationen wie China, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Kanada, Korea, Indien, Italien, Japan, Spanien, USA sowie weitere Großunternehmen aus den restlichen europäischen und asiatischen Ländern. Auf Grund der globalen Reichweite dieser Studie wird es so zum ersten Mal möglich sein, internationale Beschaffungsaktivitäten von Unternehmen verschiedener Länder und Wirtschaftsblöcke miteinander zu vergleichen. Ansprechpartner am Lehrstuhl: Florian Ott; f.ott@uni-wuerzburg.de
www.bme.de

 [nach oben](#)

Impressum:

NürnbergMesse GmbH

Messezentrum, D-90471 Nürnberg
Telefon: +49 (0) 9 11.86 06-0
Fax: +49 (0) 9 11.86 06-82 28

Vertretungsberechtigung: Geschäftsführer Bernd A.
Diederichs
Elektronische Kontaktaufnahmemöglichkeit/E-Mail:
info@nuernbergmesse.de
Handelsregister-Nr.: HRB 761, GmbH Nürnberg
Umsatzsteueridentifikationsnummer: Ust-ID-Nr.: DE
133 529 704
<http://www.e-procure.de/impressum>

Anzeigen:

Anna von Dobschütz
Tel +49 (0) 9 11.86 06-84 72
Fax +49 (0) 9 11.86 06-84 39
anna.vonDobschuetz@nuernbergmesse.de

Die e_procure & supply 2007 findet vom 25. bis 27.
April 2007 in Nürnberg statt. Weitere
Informationen finden Sie unter www.e-procure.de.

Der nächste Newsletter e_procure-online erscheint
in zwei Wochen.

Haben sich Ihre persönlichen Daten geändert?
Klicken Sie einfach [hier](#).

Wenn Sie keine weiteren e_procure & supply-
Newsletter mehr erhalten möchten, klicken Sie bitte
[hier](#).

 [nach oben](#)

..