

Presseinformation

Neues Portal für individualisiertes Sell-side-Procurement von IconParc auf dem Markt

Maßgeschneiderte Beschaffungslösungen reduzieren Prozesskosten

München, 15. März 2006 – **Mit einer neuen E-Procurement-Lösung, die kundenspezifische Beschaffungsprozesse samt SAP-Anbindung online integriert, baut die schweitzer Buchhandelsgruppe ihre Marktführerschaft weiter aus. Anbieter der Lösung ist der IT-Spezialist IconParc aus München.**

Die schweitzer.Gruppe ist mit 25 Buchhandlungen in 22 Städten die größte Fachbuchhandelsgruppe im deutschsprachigen Raum. Für seine Kunden aus den Bereichen Industrie, Banken, Versicherungen und Bibliotheken bietet schweitzer eine B2C- und B2B-Plattform an (schweitzer-Online), die mit der eBusiness Suite der Firma IconParc realisiert wurde. Um das Dienstleistungsspektrum zu erweitern und gleichzeitig den Wettbewerbsvorsprung weiter auszubauen, wurde die Plattform um eine Applikation erweitert, so dass nun ein exklusives Outsourcing für sämtliche Prozesse rund um Literaturbeschaffung und -verwaltung bereitgestellt wird. Diese Weiterentwicklung geht Anfang April 2006 offiziell an den Start. Es wurde wie schon zuvor auf die Software von IconParc zurückgegriffen, da sich die Zusammenarbeit mit dem IT-Spezialisten seit vielen Jahren bewährt hat und die eBusiness Suite sich durch die für die neue Applikation notwendige Erweiterbarkeit und Flexibilität auszeichnet. Dieses Portal, das so genannte schweitzer.Connect, ermöglicht dem Kunden den Online-Zugriff auf sämtliche internen Prozesse und Daten, die ihn betreffen. „Die Bestellungen der Kundenmitarbeiter bei schweitzer werden per OCI an das SAP-System des jeweiligen Unternehmens übermittelt. Alle anderen Vorgänge und Datenstrukturen werden hingegen in Form eines umfangreichen Webinterface zur Verfügung gestellt und sind den individuellen Bedürfnissen des Kunden angepasst“, so Roland Brückner, Geschäftsführer von IconParc. Auf diese Weise integriert schweitzer.Connect die gesamte Bestandsführung und -Verarbeitung des Kunden nahtlos in die bestehende Online-Plattform. Bestellung, Reklamation, Änderung der Kostenstellen oder der Umlaufteilnehmer, Adressänderungen – alle Vorgänge können von den Kundenmitarbeitern effizient und zügig online bearbeitet werden. Dabei wurden auch branchenspezifische Problemfälle gelöst, wie beispielsweise die Verwaltung von Abonnements: Der gesamte Vorgang, von der Bestellung – ebenfalls über OCI – bis zu Folgelieferungen, bei denen die Preise je nach Lieferung schwanken (z. B. Loseblattsammlungen), und etwaigen Änderungen, findet jetzt via Internet statt.

Zusatzservices erzeugen Mehrwert

Schweitzer.Connect bietet noch einiges mehr: So werden die Bestandsinformationen des Kunden bereits bei der Literaturrecherche in der Trefferliste angezeigt. Der berechnete Mitarbeiter erfährt sofort, welches Buch oder Abonnement wann von wem gekauft wurde und wie viele Exemplare an welchem Standort in seiner Firma zu finden sind. Die schnelle und katalogübergreifende Suche erleichtert das Arbeiten und sorgt für zuverlässige Ergebnisse. Darüber hinaus kann das Unternehmen die Zugriffsrechte auf das Portal seinen Mitarbeitern jeweils einzeln zuweisen, denn die Verfügung über Bestelllimits sowie die Verwaltung der Bestellungen oder Freigabeprozesse werden ebenfalls in schweitzer.Connect abgebildet. Nicht zuletzt erlauben die umfangreichen Tools zur Erstellung von automatisierten Managementreports, das Controlling des Kunden miteinzubinden: So kann beispielsweise eine Aufschlüsselung der Kosten nach Kostenstelle und Monat erstellt und dann als Favorit hinterlegt oder als Excelfile heruntergeladen werden. Für die individuelle Auswertung stehen unbeschränkte Freiheitsgrade zur Verfügung.

Intelligentes E-Procurement setzt im Unternehmen des Kunden interne Ressourcen frei

Schweitzer verspricht sich viel von diesem strategischen Schritt, denn der Nutzen des maßgeschneiderten Portals liegt auf der Hand: „Unsere Kunden werden eine drastische Reduzierung von Prozesskosten erreichen und enorm viel Zeit sparen“, erklärt Christian Stein, Leiter IT bei schweitzer. „Indem die Literaturbeschaffung an die Kostenstellen delegiert wird, ist der gesamte Vorgang dezentralisiert, was eine deutliche Effizienzsteigerung im Unternehmen zur Folge haben wird. Die Kunden werden wesentlich transparentere Beschaffungsvorgänge und mehr Überblick über die Kostenverteilung erhalten. Jetzt ist eine centgenaue Zuordnung der Kosten von Fachtiteln und Abonnements auf die Kostenstellen möglich. Und nicht zu vergessen: Die Integration von schweitzer.Connect in unsere Plattform bedeutet, dass die Beschaffungsprozesse bei unseren Kunden ohne Medienbruch verlaufen, was sich positiv auf die Qualität der Abläufe auswirken wird.“

Schweitzer.Connect wird vom 16.-18. Mai auf der diesjährigen e_procure & supply in Nürnberg der breiten Öffentlichkeit vorgestellt (Halle 12, Stand 12-532).

Sie finden die schweitzer.Gruppe und IconParc

vom 16. – 18. Mai 2006 auf der e_procure & supply 2006 in Nürnberg.



Willkommen zur e_procure & supply 2006

Nürnberg, Germany, 16. -18. Mai 2006

Fachmesse mit Kongress für Beschaffungs- und Lieferanten-Management

Hier trifft sich die deutsche Einkäufer-Community

Kurzprofil schweitzer.Gruppe



schweitzer. *Gruppe*

Die schweitzer.Gruppe ist ein Zusammenschluss rechtlich selbständiger Fach- und Universitätsbuchhandlungen mit 25 Geschäften in 22 Städten und einer Import-/Exportbuchhandlung in New York. Die Kunden der Gruppe sind die rechts-, steuer- und wirtschaftsberatenden Berufe sowie Unternehmen aller Größen, von mittelständischen Betrieben bis zu internationalen Konzernstrukturen. Ihre Versorgung mit Fachinformationen, ergänzt durch maßgeschneiderte Dienstleistungen bei Belieferung und für die Literaturverwaltung, bildet das Kerngeschäft der schweitzer.Gruppe. Und in diesem Bereich gehört die schweitzer.Gruppe zu den Marktführern in Deutschland.

Die Stärke der schweitzer.Gruppe liegt in der Kombination von Fachbuchhandlung (breites Lager, schnelle Verfügbarkeit aller wichtigen Bücher) und der Entwicklung maßgeschneiderter Dienstleistungen, die mit den internen Prozessen der Kunden verzahnt sind.

Kurzprofil IconParc GmbH

Die IconParc GmbH aus München ist ein eBusiness Spezialist, der Unternehmen mit Lösungen aus einer Hand noch erfolgreicher werden lässt. Seit 1997 realisiert IconParc eBusiness Lösungen und bietet das gesamte Leistungsspektrum bestehend aus Software, Beratung, Implementierung und Support an. Auf diese Weise unterstützt IconParc Unternehmen dabei, ihr Profil durch intelligente und individuelle Weblösungen zu schärfen und somit einen Wettbewerbsvorsprung zu erzielen. Mit der IconParc eBusiness Suite optimieren Unternehmen ihre Marketing-, Verkaufs- und Einkaufsprozesse und erzielen somit erhebliche Wettbewerbsvorteile. Messbare Erfolge wie hohe Online-Umsätze, Kosteneinsparungen, verbesserte Kundenbindung, Steigerung der Prozessqualität, Verbesserung von Kommunikation und Informationsfluss überzeugen unsere Kunden nachhaltig. Marktführende Unternehmen haben sich für IconParc entschieden. Vertrauen auch Sie auf innovative, nahtlos integrierte eBusiness Lösungen von IconParc in den Bereichen eCommerce, eDemand, eProcurement, Catalog Management, Content Management, Portale, Marktplätze, Online Produkt-Konfiguration sowie eCRM.

IconParc Referenzen

EURONICS Deutschland eG

www.euronics.de, *.com

www.redzac.de, www.megacompany.de, www.masters-online.de

Funkberaterring reg. Gen.m.b.H.

www.redzac.at

Karl Gröner GmbH

www.groener.de

ratioform Verpackungsmittel GmbH

www.ratioform.de, *.at, *.ch, *.it, *.es,

schweitzer Buchhandelsgruppe oHG

www.schweitzer-online.de

Siemens AG

Mehrsprachige weltweite Intranetlösungen zur Konfiguration von Stromversorgungsanlagen

Kontaktinformationen

IconParc GmbH

Sophienstraße 1
80333 München
Tel 089.15 90 06_10
Fax 089.15 90 06_19
info@iconparc.de
www.iconparc.de

Diese Presseinformation ist auch unter www.iconparc.de verfügbar.