

TICKER

C-Teile-Management

Mehr Transparenz bei M+W Zander

Der FM-Dienstleister M+W Zander arbeitet jetzt mit dem Elektronikdistributor RS Components zusammen. Die webbasierte Katalogbeschaffung soll für mehr Transparenz und Kostenreduktion sorgen.

M+W Zander Facility Management, Dienstleister für Büro- und Industrieimmobilien mit Sitz in Stuttgart, hat sich beim Einkauf für die Zusammenarbeit mit dem Elektronikdistributor RS Components entschieden. Damit will das international agierende Unternehmen künftig auch bei der Beschaffung von C-Artikeln für mehr Transparenz sorgen.

Bereits Ende der 90er-Jahre hat der Stuttgarter Dienstleister mit der Verschlinkung seiner Beschaffungsprozesse begonnen. Jetzt werden mit dem MRO-Bereich (Maintenance, Repair, Operations) schrittweise auch solche Beschaffungsprozesse ins Visier genommen, die für M+W Zander FM in der ersten E-Procurement-Phase keine oberste Priorität hatten. Das Optimierungspotenzial ist nach Aussagen des Facility-Spezialisten erheblich höher als bisher angenommen.



Wartung von technischen Anlagen. Auch dringend benötigte Produkte werden jetzt via Internet bestellt
Bild: M+W Zander

Viermal im Jahr stellt RS seinen elektronischen Katalog als Content zur Verfügung. Dieser wird

dann auf die Handelsplattform (E-Catalogue) von M+W Zander FM eingespielt mit dem Ziel, sämtliche Bestellungen bei dem Elektronikdistributor darüber abzuwickeln. Bis dato wurden bei dem Stuttgarter Unternehmen spontan benötigte Elektronikteile beschafft, ohne dass der damit verbundene Aufwand und die beschafften Mengen transparent und im Detail kontrollierbar gewesen wären.

E-Procurement

Kayser und CaDirect schließen Allianz

Die Kayser GmbH, Systemlieferant für Industrie, Bau und Dienstleistung, und die CaDirect GmbH & Co. KG, Anbieter von elektronischen Beschaffungslösungen, haben eine strategische Allianz geschlossen. Kayser bietet damit ein vollständiges E-Procurement mit Online-Controlling, Budgetkontrolle und Sammelrechnung sowie Zugriff auf rund 30 Kataloge für jeden Unternehmensbedarf.



Karl Heinz Kayser, geschäftsführender Gesellschafter der Kayser GmbH: „Wir bieten ein komplettes Beschaffungsprogramm.“

Zielgruppe des Angebots sind vor allem kleinere und mittlere Unternehmen, die sich zwar bereits theoretisch mit der elektronischen Beschaffung auseinandergesetzt haben, doch vor der eigentlichen Umsetzung bisher zurückgeschreckt sind. „Die auf CaDirect verfügbaren Verzeichnisse“, erläutert Karl Heinz Kayser, geschäftsführender Gesellschafter der Kayser GmbH, „ergeben mit unserem Katalog ein komplettes Beschaffungsprogramm für Unternehmen aller Branchen und Größen.“

Klassifizierung

Verband FWI jetzt bei Proficlass

Der Verein Proficlass International, ein Zusammenschluss von Markenherstellern, Handels- und Dienstleistungsunternehmen sowie Handels- und Industrieverbänden, die den gleichnamigen Klassifizierungsstandard etablieren wollen, hat ein weiteres Mitglied gewonnen: den Remscheider Fachverband Werkzeugindustrie (FWI). Mit dem FWI steigt die Zahl der Mitglieder auf fast vierzig. Grundidee von Proficlass ist es, die Artikeldaten aller Lieferanten, Hersteller und Händler einer einheitlichen Klassifizierung entsprechend zu strukturieren. Vorteile aus solch einer standardisierten Beschreibung ergeben sich vor allem im Produktdatenmanagement.

> **Newtron**
Der Stuttgarter Automobilzulieferer Behr hat die Zusammenarbeit mit der Newtron AG bis Ende 2009 verlängert. Bereits seit 2002 setzt Behr die Lösungen von Newtron ein, um die globale Beschaffung zu optimieren.

> **MFG-SourcingParts**
Der Internet-Marktplatz MFG-SourcingParts ist im vergangenen Jahr eigenen Angaben zufolge um 49 % gewachsen. Insgesamt wurden knapp 14 800 Ausschreibungen für über 62 500 Artikel abgewickelt.

> **Keil**
Die Keil Werkzeugfabrik Karl Eischeid GmbH, Hersteller von Hammer- und Schlagbohrern sowie Fassadenbefestigungen, ist jetzt auch auf www.nexmart.de präsent. Mit der Verfügbarkeit auf der Bestell-Plattform kommt das Unternehmen den Wünschen zahlreicher Kunden nach.

> **E/D/E**
Eine positive Bilanz ihrer Technologie- und Vertriebspartnerschaft im Bereich des Warenwirtschaftssystems Elvispro haben das Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler E/D/E und die GWS Gesellschaft für Warenwirtschaftssysteme gezogen: Bereits 15 Mitgliedshändler des E/D/E haben die auf dem GWS-System Gevis basierende Lösung eingeführt.

> **EMI**
Der Einkaufsmanager-Index (EMI) notierte im März bei 56,9 Punkten – zwar 0,3 Punkte unter dem Februar-Wert, aber zum 18. Mal in Folge über der 50-Punkte-Marke, die Wachstum von konjunktureller Schwäche trennt.