

Herbst 2017

14,80

Tagesaktuell im Internet:
www.allaboutsourcing.de

International:
www.allaboutsourcing.com

All about **Sourcing**

SONDERHEFT

2|2017 Network Press Germany GmbH || Friedberger Str. 154
86163 Augsburg || Tel. 0821| 262891-0 || Fax 0821| 262891-29

INDIREKTER EINKAUF & TECHNISCHER HANDEL



**Herbst
2017**

+++ Warenversorgung +++ Einkaufsnahe
Logistik +++ Personalwesen +++ Software
+++ Full Service/Consulting +++ IT/TK +++
Dienstleistungen +++ Technik & Software

Profil:

Der Sonderheft Indirekter Einkauf erscheint 2x jährlich als Ratgeber und unterstützt bei der Suche nach geeigneten Lieferanten rund um die Themen des Indirekten Einkaufs. Der Ratgeber ist als Nachschlagewerk konzipiert.

Themen des Sonderheftes Indirekter Einkauf sind:

• Einkaufs-/Einkaufснаhe Dienstleistungen

Beschaffungslösungen und -Systeme, Bestandsmanagement, Dokumentenmanagement, E-Invoicing, Lieferantenbewertung, B2B-Plattformen/ Lieferantenverzeichnisse, Mediendienstleistungen, Payment, PIM, Produktdatenmanagement, SCM, SRM, Travelmanagement, Versicherungen, Vertragsmanagement

• Warenversorgung

Abfall/Recycling/Umweltschutz, Arbeitskleidung/Arbeitsschutz, C-Teile-Versorgung, Energiedienstleistungen, Facility-Management/ Immobilienwirtschaft, Fuhrpark/Flottenmanagement, Papier, Bürobedarf, Schreibwaren, Technischer Handel

• Einkaufснаhe Logistik

Bahn-Luft-Seeфracht, Behältermanagement, Betriebseinrichtungen-Lagersysteme, Fördersysteme, Frankiersysteme, Hebe-und Flurförderzeuge / Krane, Kontraktlogistik, Kurier-, Express- und Paketdienstleistung, Transportsysteme, Verpackungen/Verpackungstechnik

• Full Service/Consulting

Beschaffungsberatung, Logistikberatung

• Personalwesen

Aus- und Weiterbildung, Personaldienstleistungen, Personalrecruiting

• IT, TK, Technik, Software

Bürotechnik, Telekommunikation, Hard- und Software, Beschaffungs- und Logistik-Software, Hosting, Telematics & Navigation, Datensicherungs-einrichtungen, Informationsschutz.

Auflage/Verbreitung/Empfänger

Das Sonderheft Indirekter Einkauf erscheint als pdf und wird über Online-Kanäle (Webseite, Newsletter, Soziale Netzwerke usw.) verbreitet. Der Sourcing-Guide Indirekter Einkauf steht außerdem als pdf-Dokument zum Download für ca 6 Monate (April – September bzw. Oktober – März) auf www.allaboutsourcing.de zur Verfügung.

www.allaboutsourcing.de hat monatlich ca. 35.000 Besucher. Sie adressieren mit Ihrer Firmenpräsentation Vorstände, Geschäftsführer, Leiter aus den Bereichen Einkauf und Logistik, Supply Chain Manager, Warengruppenverantwortliche und deren Mitarbeiter.

Verlag und Kontakt:

Network Press Germany GmbH
Friedberger Str. 154 • 86163 Augsburg
Telefon 0821 / 262 891-0 • Fax 0821 / 262 891-29

Ihr Ansprechpartner:

Ulrich Abele, Telefon 0821 / 262 891-10
ulrich.abele@allaboutsourcing.de

Grafik:

Albert Ries • sonderheft@allaboutsourcing.de

Geschäftsführer:

Ulrich Abele • ulrich.abele@allaboutsourcing.de
Bankverbindung: Kreissparkasse Augsburg
Bankleitzahl: 720 501 01, Konto: 200 712 966
IBAN: DE92 7205 0101 0200 7129 66
SWIFT-BIC: BYLADEM1AUG

Einkaufs-/Einkaufснаhe Dienstleistungen

Performance Excellence Good-Practice-Ansätze für den Dienstleistungseinkauf

Da produzierende Unternehmen sich vermehrt auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, erhöht sich zunehmend die Auslagerung von vor- und nachgelagerten Prozessen. In Folge dieser Entwicklung zeigt sich, dass der Dienstleistungseinkauf zu einem wichtigen Erfolgsfaktor für Unternehmen geworden ist. Im Vergleich zum hoch professionisierten Gütereinkauf treten jedoch beim Dienstleistungseinkauf weiterhin Probleme auf. Diese sind u.a. begründet durch eine fehlende Marktransparenz sowie der unklaren Wertzusammensetzung von Dienstleistungen.

Mit dem Ziel, diesen Problemen entgegenzuwirken, initiierte der Lehrstuhl für Logistikmanagement der Universität St.Gallen eine Performance Excellence Studie zum Dienstleistungseinkauf im DACH-Raum. Insgesamt werden dabei mehr als 100 Fragen zu verschiedenen Dimensionen der Dienstleistungsbeschaffung beleuchtet. Empirische Analysemethoden ermöglichen einen spezifischen Branchenvergleich, das Aufzeigen von Abhängigkeiten verschiedener Einflussfaktoren und die Ableitung von Good-Practice Ansätzen. Nachfolgend soll ein kurzer Einblick in ausgewählte Ergebnisse der Studie gegeben werden.

Ganzheitliche Strategie- und Zielumsetzung

Bei den im Rahmen der Studie ausgezeichneten Top-Performern erfolgt häufig eine Trennung der Strategieformulierung und Zieldefinition für Güter und Dienstleistungen. Was zuerst vielleicht banal klingen mag, erlaubt jedoch weiterführend die mag. akribische Reflexion in Form von Monitoring-Systemen, um den Beitrag zur Zielerreichung einzelner Einkaufsaktivitäten und der Lieferanten in verschiedenen zeitlichen Phasen zu beurteilen. In diesem Kontext gewinnt auch die Zusammenarbeit mit den internen Bedarfsträgern, aber auch mit den Dienstleistern zu verschiedenen Lebenszyklen einer Dienstleistung an Bedeutung. Erfolgreiche Unternehmen zeigen grundlegende Ansätze auf, die selbst bei kritischen Dienstleistungen (z.B. Marketing oder Consulting) zu niedrigen Maverick-Buying Raten führen.

Transparente Prozesse durch integrierte IT Tools

Um die Transparenz im gesamten Beschaffungsprozess zu erhöhen, führen die erfolgreichen Studienteilnehmer oftmals ein kontinuierliches Preis- und Qualitäts-Benchmarking durch. Daran anschließend gewinnen insbesondere leistungsorientierte Vertragsformen an Bedeutung, wobei konkret Profite und Risiken zwischen den Vertragsparteien aufgeteilt werden. An diesem

oder sonstige Gebrauchsgegenstände, mit zusätzlichen (zunächst digitalen) Elementen bzw. Services erweitert. Diese Entwicklung bedingt aber ebenso eine steigende Komplexität der angebotenen Dienstleistungen, und der technologischen Entwicklungen, und der wiederum die Anforderungen an den Einkäufer stetig erhöht. Das bedeutet, dass nicht nur das interdisziplinäre Fachwissen, sondern auch das Ausbildungsniveau des Einkäufers weiter steigen muss. Auf Grund



© ideacore - Fotolia

Punkt beschreibt die Studie jedoch auch die Schwierigkeiten bei der Bewertung der Dienstleistungsqualität und präsentieren die Möglichkeiten, wie mittels adäquater IT-Lösungen diesem Missstand entgegenzuwirken werden kann. Ein weiterer bedeutender Aspekt liegt in der zeitlich differenzierten Bewertung der Qualität einer Dienstleistung, unterteilt nach verschiedenen Phasen der Dienstleistungsbeschaffung. In den Zusammenhang gilt es je nach Dienstleistungsart, die korrekte Auswahl an Bewertungskriterien mit in die Evaluation einfließen zu lassen.

Trends im Dienstleistungseinkauf
Im Rahmen der Studie wurden verschiedene Trends im Dienstleistungseinkauf identifiziert, von denen drei ausgewählte hier kurz vorgestellt werden sollen. Im hier kurz vorgestellten Digitalisierungszuge einer zunehmenden Digitalisierung lässt sich erahnen, dass vermehrt Produkte mit Dienstleistungen kombiniert werden (hybride Dienstleistungen). So werden alltägliche Geräte, wie z.B. Haushaltsgeräte

einer oftmals personenabhängigen Leistungserbringung von Dienstleistungen wird zudem die Verwendung von erfolgsbezogenen Verträgen (performance-based contracts) kontinuierlich zunehmen. Bereits heute arbeiten Unternehmen und Dienstleister mit partnerschaftlichen Vertragsmodellen, die einen variablen und leistungsorientierten Bezahlanteil aber auch gemeinschaftliche Partizipation an Erfolgen vorsehen.

Weiteres Vorgehen und Ausblick
Die komplette Studie ist über den BSB von Cuvillier-Verlag (ISBN: 3-7369-9435-5) erhältlich. Für weitere detaillierte Informationen zur Studie können sich interessierte Unternehmen an den Lehrstuhl für Logistikmanagement, Universität St.Gallen wenden.

Martin Hüsel und Prof. Dr. Erik H. Lütten
www.logistik.uni-stgallen.de

Einkaufs-/Einkaufснаhe Dienstleistungen

Elektronische Rechnungen auf dem Vormarsch Haupttreiber sind Kosten- und Effizienzvorteile



Elektronische Rechnungen finden in der deutschen Unternehmenspraxis immer höhere Verbreitung und Akzeptanz. Bereits rund die Hälfte der Unternehmen bevorzugt den Versand und den Empfang von Rechnungen in digitaler Form gegenüber klassischen Papierrechnungen. Das zeigt die Studie „Elektronische Rechnungsabwicklung und Archivierung: Fakten aus der Unternehmenspraxis 2017“ des Forschungsinstituts ibi research an der Universität Regensburg als Träger der Agentur im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) durchgeführt hat.

Auch wenn die Digitalisierung der internen Prozesse oftmals schon weit fortgeschritten ist, besteht dennoch viel Potential für Effizienzsteigerungen. So drucken vier von zehn Unternehmen eingehende elektronische Rechnungen zur weiteren Bearbeitung nochmals manuell in den internen Systemen, obwohl die Rechnungsdaten bereits in digitaler Form vorliegen. Ein weiteres Ergebnis: Mit den rechtlichen Vorschriften für die Archivierung von elektronischen Rechnungen nehmen es viele Unternehmen nicht so genau.

Die Ergebnisse der Unternehmensbefragung zeigen, dass sich die elektronische Form der Rechnung in Deutschland immer weiter durchsetzt. So geben 46 Prozent der Rechnungsversender und 53 Prozent der

Rechnungsempfänger an, dass sie die digitalen gegenüber der papierhaften Rechnung als in der vorherigen Befragung aus dem Jahr 2015. Und es ist damit zu rechnen, dass der Anteil elektronischer Rechnungen weiter steigt: Sechs von zehn Rechnungen versenden und -empfangen wollen den digitalen Anteil steigern. Die Empfänger wollen dieses Ziel überwiegend durch die Ansprache ihrer Lieferanten erreichen.

Als Haupttreiber für den Trend zur elektronischen Rechnung sehen die Unternehmen Kosten- und Effizienzvorteile, die sich durch eine Digitalisierung der Rechnungsbearbeitungsprozesse ergeben. Dies gilt sowohl für den Rechnungsversand als auch für kleine Unternehmen. „Zur Vorbereitung der Unternehmen und Experten geführt. Einige Unternehmen gaben an, dass sie mit 60 Prozent und mehr Ersparnis je Rechnung kalkulieren, wenn sie anstatt papierhafter Rechnungen elektronische Rechnungen Rechnungseingang digitalisieren. Hier les Potenzial.“, so Holger Seidenschwarz, Projektleiter und Verantwortlicher für die Studie beim durchführenden Institut ibi research an der Universität Regensburg. Die Anpassung der internen Prozesse und die Sache nach in die bestehende IT-Landschaft des Unternehmens integrieren

technischen Lösungen sind demnach die größten Herausforderungen für die Unternehmen im Bereich der elektronischen Rechnungsabwicklung. Deutlich zeigt sich aber auch, dass die Schere bei der Prozessdigitalisierung zwischen kleinen und großen Unternehmen auseinandergeht. So haben rund drei Viertel der großen Unternehmen digitale Bearbeitungsprozesse für elektronische Rechnungen und die Hälfte nutzt strukturierte Rechnungsdaten, die vom Versender zur Verfügung gestellt werden. Kleine Unternehmen bearbeiten elektronische Rechnungen dagegen häufig gar nicht selbst im Haus; Knapp ein Viertel von ihnen leitet sie an externe Dienstleister – wohl häufig den Steuerberater – weiter. Bei vielen Unternehmen besteht weiterhin hohes Digitalisierungspotential: So drucken vier von zehn Unternehmen eingehende elektronische Rechnungen zur weiteren Bearbeitung aus. 42 Prozent erfassen die Rechnungsdaten nochmals manuell in den internen Systemen, obwohl die Rechnungsdaten ja bereits in digitaler Form vorliegen.

Neben der organisatorischen und technischen Umsetzung besteht bei den Unternehmen vor allem Informationsbedarf in Bezug auf die rechtliche Situation, insbesondere bei der Archivierung der elektronischen Rechnungen. Gerade in diesem Bereich hat sich aber durch die seit 2015 geltenden „Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD)“ einiges getan. Trotz der Pflicht, elektronische Rechnungen im (digitalen) Original zu archivieren, tun dies rund ein Drittel der kleinen Unternehmen nicht. Und gar 68 Prozent von ihnen haben keine schriftlichen Verfahrensdokumentationen für Rechnungsbearbeitung und -archivierung. „Hier müssen die Unternehmen weiterhin sensibilisiert und über die zur Verfügung stehenden Möglichkeiten informiert werden“, konstatiert Seidenschwarz. Die Studie ist kostenfrei erhältlich unter www.ibi.de/rechnung2017.

Andrea Rosenlechner

www.ibi.de

Warenversorgung

Arbeitskleidung/Arbeitsschutz

ASUP

ASUP GmbH
Beckedorfer Bogen 10
DE-21218 Seevetal
T +49 (0)4105 598 880
F +49 (0)4105 598 889
info@asup.info
www.asup.info

ATLAS® Schuhfabrik

ATLAS® Schuhfabrik GmbH & Co.KG
Frische Luft 159
DE-44319 Dortmund
T +49 (0)231 924 210 0
F +49 (0)231 924 225 0
office@atlasschuhe.de
www.atlasschuhe.de

bardusch

bardusch GmbH & Co. KG
DE-76255 Ettlingen
T +49 (0)7243 707 104
F +49 (0)7243 707 104
service@bardusch.de
www.bardusch.de

BAuA

Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA)
Friedrich-Henkel-Weg 1-25
DE-44149 Dortmund
T +49 (0)231 907 10
F +49 (0)231 907 124 54
poststelle@baua.bund.de
www.baua.de

B. BLUMENBECKER

Blumenbecker Industriebedarf GmbH
Südthierweg 39-107
DE-69269 Bensheim
Tel. 02521 8406-419
Fax 02521 8406-188
www.bib.blumenbecker.com

ELTEN

ELTEN GmbH
Ottwail 7-13
DE-47589 Uedem
T +49 (0)2825 806 8
F +49 (0)2825 807 5
service@elten.com
www.elten.com

Carl Nolte Technik

Carl Nolte Technik GmbH
Mergenthalerstr. 11-17
DE-48269 Greven
T +49 (0)2571 164 99
info@carlnolte.de
www.carlnolte.de

Drägerwerk

Drägerwerk AG & Co. KGaA
Moislinger Allee 53-55
DE-23558 Lübeck
T +49 (0)451 882 0
F +49 (0)451 882 208 0
info@draeger.com
www.draeger.com

Initial

Initial Hygieneservice GmbH
Robert-Perthal-Str. 81
DE-50739 Köln
T +49 (0)221 791 031 03
initialkontakt.de@rentkil-initial.com
www.initialservice.de

Initial

Initial Textil Service GmbH & Co. KG
Robert-Perthal-Str. 81
DE-50739 Köln
T +49 (0)800 165 652 1
F +49 (0)221 791 031 03
initialkontakt.de@rentkil-initial.com
www.initialservice.de

Josef Schwahlen

Josef Schwahlen GmbH & Co.KG
Wuppertal-HRA 19668
Wuppertal-Str. 134-148
DE-42653 Solingen
T +49 (0)212 257 710 0
F +49 (0)212 257 710 0
info@jswahlen.de
www.jswahlen.de

engelbert strauss

engelbert strauss GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 98 - 102
DE-63589 Bleibergemünd
T +49 (0)6050 971 012
F +49 (0)6050 971 090
info@engelbert-strauss.de
www.engelbert-strauss.de

Initial

Initial Hygieneservice GmbH
Robert-Perthal-Str. 81
DE-50739 Köln
T +49 (0)221 791 031 03
initialkontakt.de@rentkil-initial.com
www.initialservice.de

Streng

Streng GmbH & Co. KG
Nordthorner Straße 35-45
DE-33335 Gütersloh
T +49 (0)5241 740 20
F +49 (0)5241 740 222 100
info@streng.de
www.streng.de

UVEX ARBEITSSCHUTZ

UVEX ARBEITSSCHUTZ GmbH
Würzburger Str. 181 - 189
DE-90766 Fürth
T +49 (0)800 664 489 7
F +49 (0)800 664 489 7
safety@uvex.com
www.uvex-safety.com

Würth MODYF

Würth MODYF GmbH & Co. KG
Benzstr. 7
DE-74653 Künzelsau-Gaisbach
T +49 (0)800 663 8311
F +49 (0)7940 548 050
info@modyf.de
www.wuerthmodyf.de

Einkaufснаhe Logistik

Hebe- und Flurförderfahrzeuge/Krane

AERO-LIFT

AERO-LIFT Vakuumtechnik GmbH
Binsdorf • Turnstraße 1
DE-72351 Geislingen
T +49 (0)7428 244 8
F +49 (0)7428 265 4
info@aero-lift.de
www.aero-lift.de

Columbus McKinnon

Columbus McKinnon Engineered Products GmbH
Am Silberpfad 2-8
DE-86438 Kissing
T +49 (0)8233 212 10
F +49 (0)8233 212 180 5
info.kissing@cmco.eu
www.pfaff-silberpfad.com

Durwen

Durwen Maschinenbau GmbH
August-Horch-Straße 5
DE-56637 Plaidt
T +49 (0)2632 700 00
F +49 (0)2632 727 15
info@durwen.de
www.durwen.de

eepos

eepos GmbH
Engelskamp 3-5
DE-51674 Wiehl-Marienthagen
T +49 (0)2261 546 370
F +49 (0)2261 546 371 29
info@eepos.de
www.eepos.de

Feltes

Feltes GmbH
Dorfstraße 31
DE-40882 Ratingen
T +49 (0)2102 528 158
F +49 (0)2102 528 158
info@feltes.de
www.feltes.de

FLEXLIFT

FLEXLIFT Hubgeräte GmbH
Eckendorfer Straße 115
DE-33609 Bielefeld
T +49 (0)521 780 60
F +49 (0)521 780 611 0
verkauf@flexlift.de
www.flexlift.de

HANS HEIDKAMP

HANS HEIDKAMP GmbH und Co. KG
Dieselstraße 14
DE-42579 Heiligenhaus
T +49 (0)2056 980 20
F +49 (0)2056 984 40
info@heidkamp-hebezeuge.de
www.heidkamp-hebezeuge.de

Georg Kramp

Georg Kramp GmbH & Co. KG
Max-Planck-Straße 32
DE-70736 Fellbach
T +49 (0)711-510 981-0
F +49 (0)711-510 981-90
info@gks-perfekt.com
www.gks-perfekt.com

Kito Europe

Kito Europe GmbH
Hoerdtter Lohweg 9
DE-40545 Düsseldorf
T +49 (0)211 528 0090
F +49 (0)211 528 0095
info@kito.net
www.kito.net

KULI Hebezeuge

KULI Hebezeuge - Helmut Kempkes GmbH
Bismarckstr. 59
DE-42663 Rumscheid
T +49 (0)2191 434 0
F +49 (0)2191 434 45
info@kuli.com
www.kuli.com

Rolf Grimm

Dipl.-Ing. Rolf Grimm FÖRDER- u. HEBETECHNIK GmbH
Gewerbestr. 6-8
DE-26349 Jaderberg
T +49 (0)4454 911 20
F +49 (0)4454 911 225
info@grimm-hebetchnik.de
www.grimm-hebetchnik.de

HADEF HEINRICH DE FRIES

HADEF HEINRICH DE FRIES GmbH
Gausstr. 20
DE-40235 Düsseldorf-Flingern
T +49 (0)211 230 70
F +49 (0)211 230 70
info@hdef.de
www.hdef.de

JUNG

JUNG Hebe- und Transporttechnik GmbH
Biegeleisenstraße 5 - 7
DE-71334 Wallingen
T +49 (0)7151 303 930
F +49 (0)7151 303 931 9
info@jung-hebetchnik.de
www.jung-hebetchnik.de

Lück ISAH

Lück ISAH GmbH
Industriegebiet Burg Sülz
Im Rohmweilher 16
DE-53797 Lohmar
T +49 (0)2205 901 090
F +49 (0)2205 901 092 9
info@lueck-isah.de
www.lueck-isah.de

Janssen

Janssen Hydraulik Technik GmbH
Gewerbestr. 53
DE-26624 Südbrookmerland
T +49 (0)4942 912 063
F +49 (0)4942 912 064
info@janssen-hydraulik.de
www.janssen-hydraulik.de

Josef Schwahlen

Josef Schwahlen GmbH & Co.KG
Wuppertal-HRA 19668
Wuppertal-Str. 134-148
DE-42653 Solingen
T +49 (0)212 257 710 0
F +49 (0)212 257 710 0
info@jswahlen.de
www.jswahlen.de

Daten und Termine:

Heft	EVT	Anzeigenschluss
Nr. 1/18	29.03.2018	22.02.2018
Nr. 2/18	25.10.2018	20.09.2018

Anzeigenformate/-preise und Termine

Verbreitung: digital

Das Sonderheft Indirekter Einkauf und Technischer Handel steht als pdf-Dokument zum Download für 1 Jahr auf www.allaboutsourcing.de zur Verfügung und wird über digitale Vertriebswege beworben.

Heftformat: A4, 210 mm breit x 297 mm hoch
Satzspiegel: 194 mm breit x 260 mm hoch

Aufbereitung: digital

Anzeigenpreise:
Firmenporträts/Anzeigen

Format	Breite x Höhe in mm	Breite x Höhe in mm im Anschnitt 4-farbig	Preise €
2/1 Seite		420 x 297	2700,-
1/1 Seite	194 x 260	210 x 297	1350,-
Juniorpage		145 x 197	810,-
1/2 Seite	194 x 128 96 x 260	210 x 147 105 x 297	675,-
1/3 Seite	194 x 86 65 x 260	210 x 98 69 x 297	540,-
1/4 Seite	194 x 65 96 x 128	210 x 74	405,-
1/20 Seite	46 x 43		135,-

Firmenporträt und Anwenderberichte

Firmenportraits erscheinen im Satzspiegelformat und enthalten Logo, Adresse, Unternehmensprofil, Produkte und Dienstleistungen. Der Text kann ca. 2.200 Zeichen für 1/2 Seite und 4.300 Zeichen für eine Seite betragen (+ Bild). Auf Wunsch assistiert der Verlag bei der Produktion des Portraits. Der Sourcing-Guide mit dem Portrait steht außerdem als pdf-Dokument zum Download für 1 Jahr auf www.allaboutsourcing.de zur Verfügung.

Eintrag Anbieterverzeichnis

Auflistung der Anbieter unabhängig von den Porträts der jeweiligen Anbieter

Textanzeige mit Anschrift, Logo, E-Mail, Internet, Telefon und Fax, je Eintrag 99,- €

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Network Press Germany GmbH

Bestellfax: 0821 / 262 891-29 oder per eMail sonderheft@allaboutsourcing.de

☐ **Ja**, ich will unser Unternehmen im Sonderheft Indirekter Einkauf präsentieren und bestelle:

☐ Ausgabe März 18 ☐ Ausgabe Oktober 18

☐ Anzeige ☐ Firmenprofil

2/1 Seite 4c für 2.700,- €

1/1 Seite 4c für 1.350,- €

1/2 Seite 4c für 675,- € Format ☐ hoch ☐ quer

1/3 Seite 4c für 540,- € Format ☐ hoch ☐ quer

1/4 Seite 4c für 405,- € Format ☐ hoch ☐ quer

1/20 Seite 4c für 135,- €

Textanzeige für 99,- €

Anzahl

Gesamt

_____	/	_____
_____	/	_____
_____	/	_____
_____	/	_____
_____	/	_____
_____	/	_____

Anbieterverzeichnis

Auflistung der Anbieter ist unabhängig von den Portraits der jeweiligen Anbieter

Erweiterter Eintrag mit Anschrift, Logo, E-Mail, Internet, Telefon und Fax je Eintrag 99,- € _____

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Network Press Germany GmbH.

Wir präsentieren uns in folgenden Rubriken (zutreffendes bitte ankreuzen und Rubrik frei wählen):

Gesamt _____

☐ **Einkaufs-/Einkaufsnähe Dienstleistungen**

- ☐ Beschaffungslösungen und -Systeme
- ☐ Bestandsmanagement
- ☐ Dokumentenmanagement
- ☐ E-Invoicing
- ☐ Lieferantenbewertung
- ☐ B2B-Plattformen/Lieferantenverzeichnisse
- ☐ Mediendienstleistungen
- ☐ Payment
- ☐ PIM
- ☐ Produktdatenmanagement
- ☐ SCM
- ☐ SRM
- ☐ Travelmanagement
- ☐ Versicherungen
- ☐ Vertragsmanagement

☐ **Warenversorgung**

- ☐ Abfall/Recycling/Umweltschutz
- ☐ Arbeitskleidung/Arbeitsschutz
- ☐ C-Teile-Versorgung
- ☐ Energiedienstleistungen
- ☐ Facility-Management/
- ☐ Immobilienwirtschaft
- ☐ Fuhrpark/Flottenmanagement
- ☐ Papier, Bürobedarf, Schreibwaren
- ☐ Technischer Handel

☐ **Full Service/Consulting**

- ☐ Beschaffungsberatung
- ☐ Logistikberatung

☐ **Einkaufsnähe Logistik**

- ☐ Bahn-Luft-See- und Seefracht
- ☐ Behältermanagement
- ☐ Betriebseinrichtungen- Lagersysteme
- ☐ Fördersysteme
- ☐ Frankiersysteme
- ☐ Hebe- und Flurförderzeuge / Krane
- ☐ Kontraktlogistik
- ☐ Kurier-, Express- und Paketdienstleistung
- ☐ Transportsysteme
- ☐ Verpackungen/
- ☐ Verpackungstechnik

☐ **Personalwesen**

- ☐ Aus- und Weiterbildung
- ☐ Personaldienstleistungen
- ☐ Personalrecruiting

☐ **IT, TK, Technik & Software**

- ☐ Bürotechnik
- ☐ Telekommunikation
- ☐ Hard- und Software
- ☐ Beschaffungs- und Logistik- Software
- ☐ Hosting
- ☐ Telematics & Navigation
- ☐ Datensicherungseinrichtungen
- ☐ Informationsschutz

Unser Eintrag

Firma _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort _____

Telefon _____

Fax _____

eMail _____

Internet _____

Ansprechpartner für den Eintrag

(Bitte ausfüllen, sofern abweichend von Auftraggeber)

Firma _____

Vorname _____

Name _____

Abteilung _____

Telefon _____

eMail _____

Datum, Ort

Rechtsverbindliche Unterschrift und Firmenstempel