

Strategischer Einkauf im Fokus: Expertenforum in Hamburg

## DIGnewtron setzt auf praxisnahen Erfahrungsaustausch mit den Kunden

**Hamburg/Dresden** • Wie kein anderes Unternehmen der Branche legt DIGnewtron, führender Anbieter von webbasierten Lösungen für den strategischen und operativen Einkauf, größten Wert auf den kontinuierlichen Dialog mit seinen Kunden. Der Grund: Die Leistungsanforderungen und individuellen Bedürfnisse der Auftraggeber verändern sich ständig. Darauf gilt es, zeitnah mit passenden Angeboten einzugehen. Deshalb gehört es zur 15-jährigen Tradition von DIGnewtron, in regelmäßigen Abständen zu gemeinsamen Veranstaltungen einzuladen. Aktuelles Beispiel: das Expertenforum im renommierten Business Club Hamburg am 21. August 2014.

„DIGnewtron betrachtet Beschaffungsprozesse ganzheitlich, aus 360-Grad-Perspektive“, betont Geschäftsführer **Michael Bibow** (Foto). „Jedes Unternehmen bekommt genau die Unterstützung im Bereich Prozessoptimierung und -automation, die es für den eigenen Erfolg benötigt. Das ist aber nur möglich, wenn wir den Finger stets am Puls der Zeit haben, sprich ganz nah am Kunden unser Portfolio optimieren. Und nicht nur das: Es ist ebenso unsere Aufgabe, Marktentwicklungen bereits im Voraus zu erkennen und mit unseren Produkten auch schon die Zukunft abzubilden.“ Diesen Anspruch hat das Expertenforum.



Diesmal gewährte unter anderem Produktmanagerin **Ute Messerschmidt** den gut zwei Dutzend Teilnehmern einen exklusiven Sneak Peek in die neue Katalog-Lösung von DIGnewtron – mit voll-integriertem Workflow, mehr Transparenz und Übersichtlichkeit, größerer Schnelligkeit und effektiverer Kostenkontrolle. Im September können interessierte Beschaffungsverantwortliche die neuen Tools zudem auf einer Event-Reihe in verschiedenen deutschen Städten kennenlernen. Alle Termine der Roadshow unter: [www.dignewtron.com/de/events](http://www.dignewtron.com/de/events).

Einen Blick über den Tellerrand vermittelte anschließend **Christian Kersten**, Einkaufsmanager bei TRW Lucas Automotive in Koblenz, mit seinem Vortrag zum Thema „Wettbewerbsvorteile durch intelligente Kosten- und Marktpreismodellierung“.

Er veranschaulichte darin, wie sich durch das Einbinden von nach strengen Kriterien ausgewählten Lieferanten in den Geschäftsbetrieb nicht nur ein systematisches Verständnis für Dienstleister-Kalkulationen aufbauen lässt, sondern auch die Vergabeprozesse deutlich verschlankt und damit Kosten signifikant reduziert werden können. Deutlich wurde ebenfalls: Der Einkauf kann schon in der Produktentwicklung entscheidend zur Wertschöpfung beitragen und sollte deshalb so früh wie möglich in die Unternehmensprozesse eingebunden werden.

Anknüpfend daran präsentierte **Holger Denke**, Senior Consultant bei DIGnewtron, Produktneuheiten für den strategischen Einkauf, was in eine lebhafte Diskussion mit den anwesenden Kunden mündete – zum Beispiel über „Vergabetechniken und deren Abbildung“ oder über die „intuitive Lieferantenbewertung“.

Fazit des CEO Michael Bibow: „Den praxisnahen Erfahrungsaustausch zu aktuellen Themen in Einkauf, Verkauf und Logistik sowie Diskussionen über künftige Herausforderungen sehen wir als wichtigen Bestandteil unserer partnerschaftlichen Zusammenarbeit. Das Expertenforum mit vielen neuen Impulsen und wertvollen Gesprächen hat uns wieder einmal gezeigt, dass wir damit richtig liegen.“ Noch für dieses Jahr plant DIGnewtron ein weiteres Treffen. Ort und Zeit werden in Kürze auf der Website bekannt gegeben.