

E-Procurement Markt weiter ungesättigt - ONVENTIS im zweiten Quartal um 30 Prozent gewachsen

**Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich der Umsatz von ONVENTIS, hierzulande der führende Anbieter von e-Procurement Lösungen in der Cloud, im zweiten Quartal um 30 Prozent. Zu den Neukunden, die in diesem Quartal gewonnen wurden, zählen die Steigenberger Hotels, SÜSS MicroTec Lithography GmbH, SSS Starkstrom- und ...

**

6. August 2012 - Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich der Umsatz von ONVENTIS, hierzulande der führende Anbieter von e-Procurement Lösungen in der Cloud, im zweiten Quartal um 30 Prozent. Zu den Neukunden, die in diesem Quartal gewonnen wurden, zählen die Steigenberger Hotels, SÜSS MicroTec Lithography GmbH, SSS Starkstrom- und Signal-Baugesellschaft mbH, TÜV Nord und die Maschinenbauer Alpma und Handtmann.

„Wir sind im zweiten Quartal so stark gewachsen, wie selten zuvor in unserer Unternehmensgeschichte“, freut sich Andreas Schwarze, Geschäftsführer der ONVENTIS GmbH über die gegenwärtigen Umsatzzahlen. Neben der ausgereiften Software und den verstärkten Vertriebsbestrebungen des in Stuttgart ansässigen Unternehmens sieht der SRM-Experte Schwarze noch weitere Gründe für diese Erfolgsgeschichte.

1. Der E-Procurement Markt ist hierzulande noch ungesättigt. Vor allem der gehobene Mittelstand erkennt derzeit sehr stark laut Schwarze das Einspar- und Optimierungspotential von SRM-Lösungen und investiert hier. Diese Einschätzung deckt sich mit den Analysen von Gartner aus dem Jahre 2011, wonach der Einsatz von Procurement Systemen im gehobenen Mittelstand der am schnellsten wachsende Markt ist.
2. Das Thema SaaS bzw. Cloud gewinnt auch hierzulande immer stärker an Fahrt. Laut Gartner Analyse aus dem Jahre 2011 wird der SaaS-Bereich doppelt so schnell wachsen wie der On-Premise-Bereich. Immer mehr Unternehmen suchen nach Erfahrung von Schwarze daher gezielt nach Lösungsanbietern in der Cloud. Von dieser Entwicklung profitiert ONVENTIS als einer der ersten deutschen Anbieter von Software in der Cloud sehr stark.
3. ONVENTIS setzt seit Jahren auf qualifizierte Partner, um zu wachsen. Das ecotel Rechenzentrum beispielsweise stellt seit mehreren Jahren für ONVENTIS die notwendige Hardware-Infrastruktur zur Verfügung, um die Software TradeCore SRM in der Cloud anbieten zu können. Ende Juli erhielt das Rechenzentrum die ISO 27001 Zertifizierung. Für Schwarze ist dieses Zertifikat ein Garant für die hohe Qualität, die ONVENTIS seinen Kunden bietet.

Die Aussichten für das dritte Quartal sind nach Einschätzungen von Schwarze ebenfalls sehr positiv. „Ob wir das gute zweite Quartal toppen können, wird sich zeigen – aber der Trend ist eindeutig: Wir werden weiter wachsen.“

Kontakt:

Dr. Susanne Doppler
E-Mail: s.doppler@onventis.de

Syra Thiel
E-Mail: s.thiel@storymaker.de

ONVENTIS GmbH
Untere Waldplätze 21
70569 Stuttgart
Tel: 0711 / 68 68 75 - 0
Fax: 0711 / 68 68 75 - 10
Webseite: www.onventis.de

PR Agentur
Storymaker GmbH
Derendinger Str. 50
72072 Tübingen
Tel.: 07071 / 93872 - 26
Fax: 07071 / 93872 - 29
Webseite: www.storymaker.de

ONVENTIS - Experts in Cloud Procurement

ONVENTIS wurde 2000 als einer der ersten Anbieter von on demand Software in Deutschland gegründet. Die innovative Idee, Beschaffungssoftware zentral über das Internet zur Verfügung zu stellen und damit spürbare Investitionskosten für die Unternehmen zu vermeiden, überzeugte auch die SAP AG, die 2000 Gesellschafter des Unternehmens wurde.

ONVENTIS gewinnt mit seinem Ansatz, Software über das Internet verbrauchsorientiert abzurechnen, so namhafte Unternehmen wie die SCHOTT AG, Deichmann, Neckermann.de oder DEKRA SE als Kunden, die ihre operativen und / oder strategischen Beschaffungsprozesse mit TradeCore SRM optimieren.

Mittlerweile greifen über 4.000 Unternehmen weltweit auf die Software zu, die dank der von ONVENTIS entwickelten Trade Core Technology® 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche verfügbar ist. Die Anbindung von ERP Systemen wie SAP ist problemlos über Schnittstellen gewährleistet. Der automatisierte Abgleich von Bestelldaten mit Rechnungsdaten auf Positionsebene bis hin zur Überführung der Rechnung in die Zahlungsvorschlagsliste erzeugt eine weitere Effizienzsteigerung über Abteilungsgrenzen hinweg.

Geschäftsführer ist Andreas Schwarze. Er wird über eine nachhaltige Wachstumsstrategie in den kommenden Jahren vor allem das internationale Geschäft über ein Partnernetzwerk ausbauen.

2007 und 2009 wurde TradeCore SRM von einer unabhängigen Fachjury mit dem BestPractice Award in Gold ausgezeichnet. ONVENTIS ist Lösungsanbieter des BME Innovationspreisträgers 2010.

www.onventis.de

onventis