

Erfolgreichstes Geschäftsjahr ONVENTIS zieht für 2011 positive Bilanz

Stuttgart, 11. Januar 2012: 20 Neukunden und zahlreiche Vertragserweiterungen von Bestandskunden bescherten ONVENTIS 2011 den höchsten Umsatz seit Bestehen des Unternehmens. ONVENTIS bietet seine Beschaffungssoftware TradeCore SRM seit der Firmengründung vor elf Jahren im on demand Modus an und generiert seinen Umsatz über monatliche Gebühren seiner über 200 Bestandskunden.

„Noch nie sind wir so schnell gewachsen wie 2011; Wir sehen, dass sich unsere Strategie, sowohl in den Ausbau des Vertriebs als auch in die Toolentwicklung zu investieren, auszahlt“, freut sich Andreas Schwarze, Geschäftsführer der ONVENTIS GmbH. Zu den Neukunden zählen sowohl Unternehmen aus der DACH-Region wie Mäurer & Wirtz, Imtech, MBtech, Stada Arzneimittel, Keba, Sunrise und 4 economics als auch international aufgestellte wie etwa Apcoa Autoparking, TNS Infratest und TI Automotive. Und auch das Geschäft mit den Bestandskunden wurde nach Angaben von Schwarze deutlich ausgeweitet.

Neben der personellen Verstärkung des Vertriebs und einem massiven Ausbau des Partnernetzwerkes sieht Schwarze den wichtigsten Grund für den Akquiseerfolg in dem Ausbau der technischen Führerschaft der Beschaffungssoftware. Denn laut Schwarze wurde in den letzten Monaten nicht nur massiv in den Ausbau von Schnittstellen zu wichtigen Ergänzungstools investiert, die den gesamten Beschaffungsprozess bis hin zur Rechnungslegung optimieren. Darüber hinaus wurden neue Module entwickelt und in die Beschaffungslösung integriert, die beispielsweise den immer wichtiger werdenden Dienstleistungseinkauf oder den Projekteinkauf unterstützen.

In das kommende Geschäftsjahr blickt Schwarze daher sehr optimistisch. „Wir haben nicht nur eine optimierte Software. Wir haben mittlerweile auch eine Größe erreicht, die es uns erlaubt, weiterhin viel Geld für die strategische Produktentwicklung und die Kundenbetreuung in die Hand zu nehmen.“ Auf der Agenda für die kommenden Jahre steht laut Schwarze dabei vor allem der Ausbau des Supports auf 24 Stunden an 365 Tagen des Jahres. Aber die Softwareentwickler arbeiten auch an der Oberfläche der Plattform um das „Look & Feel“ für die User in 2012 zu steigern. Und auch so zukunftssträchtige technische Entwicklungen wie die Public Cloud wird ONVENTIS 2012 für seine Kunden nutzbar machen.

Da Dienstleistung und Kundennähe für Schwarze sehr wichtige Erfolgsfaktoren sind, entschied sich die Geschäftsführung 2011 auch dafür, in Düsseldorf ein neues Büro zu eröffnen. Von hier aus betreuen bereits seit Dezember 2011 mehrere Softwareentwickler und Vertriebsmitarbeiter vor allem Kunden aus NRW. Weitere Standorte sind bereits angedacht.

Kurzportrait

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 – Experts in Cloud Procurement

Weitere Informationen erhalten Sie von:

ONVENTIS GmbH
Untere Waldplätze 21
70569 Stuttgart
Tel: 0711 / 68 68 75-0
Fax: 0711 / 68 68 75-10
Dr. Susanne Doppler
s.doppler@onventis.de

PR Agentur Storymaker GmbH
Derendinger Str. 50
D-72072 Tübingen
Tel.: 07071 / 93872-26
Fax: 07071 / 93872-29
Syra Thiel
s.thiel@storymaker.de
www.storymaker.de