

## Intelligenz managen

31.10.2006, 11:05 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *eB2B Solution Provider GmbH*  
Presseagentur: *meri:t medien gmbh*

---



Ein Manager, der einen Unternehmensteil von der Firma übernimmt, bei der er beschäftigt ist, muss schon sehr von den Chancen des Geschäfts überzeugt sein. Peter Klotz (46) hat eB2B seit 2000 als Geschäftsführer bei Gruner + Jahr verantwortlich aufgebaut und dann Anfang 2006 mit der modernen on-Demand-Lösung für Bestellung, Einkauf und Abrechnung von Gütern, Dienstleistern und Geschäftsreisen den Sprung in die Selbständigkeit gewagt. „Ich bin absolut davon begeistert, wie unser System das Internet für unsere Kunden erst effektiv nutzbar macht und deshalb einen echten Mehrwert bietet“, betont Peter Klotz.

Der Erfolg fast ein Jahr nach dem Management Buy-Out (MBO) gibt dem Mehrheitsgesellschafter recht. Er hat zwei neue Anwendungsentwickler eingestellt, betreut mit seinem insgesamt fünf köpfigen Team schon acht namhafte Kunden - darunter Springer Science + Business Media GmbH, Gaz de France Produktion Exploration Deutschland GmbH und Evangelische Stiftung Alsterdorf - die über eB2B einen Bestellumsatz von annähernd 10 Millionen Euro abwickeln. Die Deutsche Krankenversicherung AG und die R + V Allgemeine Versicherung AG wickeln zwischenzeitlich den größten Teil des Geschäftsreisevolumens über eB2B ab.

Warum ist eB2B für Unternehmen mit großem Bestellvolumen so attraktiv? Als Portal für den Einkauf bildet es wesentliche Geschäftsprozesse zentral online ab, steuert und optimiert sie. „Wir übertragen die Intelligenz einer Organisation in unser System und ermöglichen unseren Kunden dadurch, qualifizierte Ressourcen wertschöpfend an anderer Stelle einzusetzen“, erklärt Peter Klotz. Dabei ist die Plattform unabhängig und die Geschäftsbeziehungen zwischen Unternehmen und Lieferanten bleiben unberührt. Derzeit sind 25 Lieferanten integriert, darüber hinaus werden die vorhandenen Bezugsquellen eines Unternehmens eingebunden. Bei Bedarf stellt eB2B neue Lieferanten zur Verfügung und ist modular erweiterbar. Schnittstellen zu ERP-Systemen übergeben Bestell-, Warenbewegungs- und Rechnungsdaten. Ein integriertes Reporting sammelt Management-Informationen lieferantenübergreifend an einer Stelle. Unternehmen müssen keine Software installieren, um das System zu nutzen und umgehen damit hohen Aufwand bei der Integration von Lieferanten.

„Wir bieten unseren Kunden einen echten Nutzen und keinen virtuellen Mehrwert“, ist Peter Klotz überzeugt. Mit seinem Team wird er noch in diesem Jahr neue Funktionen für die eB2B-Anwender zur Verfügung stellen, um die Bedienung weiter zu vereinfachen und die Anwendungen sinnvoll zu erweitern.

## **Portrait**

eB2B bietet Unternehmen eine moderne on-Demand-Lösung für Bestellung, Einkauf und Abrechnung von Gütern, Dienstleistern an. Kunden managen dadurch ihren gesamten Einkauf über eine Plattform und vereinfachen so ihre Geschäftsprozesse.

---

News-ID: 106093 • Views: 2068 (Stand: 23.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/106093/Intelligenz-managen.html>