

Gestärkt in das neue Jahr

19.01.2017, 12:25 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *POOL4TOOL AG*



POOL4TOOL stellt strategische Weichen für weiteres Wachstum

Wien | Stuttgart | München | Belgrad | Detroit | Singapur | Dubai, 19. Januar 2017 – Der Lösungsspezialist für digitale Einkaufsprozesse startet gestärkt in das neue Jahr 2017: Das Vertriebsteam erhält mit Markus Klahn eine neue strategische Spitze. Für den Skandinavischen Markt gewann POOL4TOOL mit Heikki Salmi einen erfahrenen Experten, der das Unternehmen ab sofort in den nordischen Ländern vertritt. Die innovativen Entwicklungen des 145 Mitarbeiter-starken Unternehmens sind auch 2017 auf die produzierende Industrie und das Zukunftsthema Cognitive Procurement ausgerichtet. (www.p4t.info/wachstumpp)

POOL4TOOL, der internationale Lösungsanbieter für den Einkauf, stellt Anfang des Jahres die Weichen für sein kontinuierliches Wachstum. Mit strategischem Personalaufbau und einer Roadmap weiter in Richtung nachhaltiger Digitalisierung von Einkaufsabteilungen und Lieferketten entwickelt das Unternehmen seine intelligente Procurement-Plattform weiter in Richtung Cognitive Procurement, sodass POOL4TOOL-Kunden für die Herausforderungen der Industrie 4.0 gerüstet sind.

Neue Spitze für die Vertriebsmannschaft (www.p4t.info/wachstump)

Markus Klahn (48) verstärkt ab sofort als Vice President Sales die internationale POOL4TOOL AG und ist für die Vertriebstätigkeiten im Wirtschaftsraum EMEA zuständig. Der erfahrene Vertriebsexperte war zuvor Geschäftsführer bei der abas GmbH & Co. KG und verantwortete die Vertriebsagenden des deutschen ERP-Anbieters. Zuvor war der studierte Physiker Mitglied in der Geschäftsführung der proALPHA Gruppe mit dem Schwerpunkt Vertrieb und trug dort seit 1998 maßgeblich zur Entwicklung und Erfolgsgeschichte des Unternehmens bei. Bei POOL4TOOL wird er sich um das Neukundengeschäft und die Betreuung der Bestandskunden kümmern. „Ich freue mich auf die neue Aufgabe und das abwechslungsreiche Arbeitsumfeld“, erklärt Markus Klahn in seiner neuen Funktion: „Die Menschen hier sind motiviert und ich denke, gemeinsam können wir noch viel erreichen.“

Neben den Wachstumsmärkten Amerika und den Vereinigten Arabischen Emiraten sieht POOL4TOOL großes Absatzpotenzial in Skandinavien. Der lokale Branchenexperte Heikki Salmi (53) vertritt ab sofort den Software-Spezialisten in den nordischen Ländern. Mit über 20 Jahren einschlägiger Berufserfahrung im Bereich ERP, eProcurement und Kenntnis der bekannten Beschaffungssysteme ist er der geeignete Repräsentant in Finnland. Zuletzt nahm die Nachfrage nach Beschaffungslösungen und Dienstleistungen signifikant zu. Waren bisher vor allem Lösungen für die indirekte Beschaffung in Finnland gefragt, diagnostiziert Heikki Salmi wachsendes Marktpotenzial in Nordeuropa. „Grund dafür ist der generelle Trend, die Unternehmensprozesse durchgehend zu digitalisieren. Der globale Wettbewerb birgt neben tollen Chancen auch Risiken in der Lieferkette. Der Wunsch nach nachhaltigen eLösungen für effiziente Einkaufsprozesse wird immer stärker“, schätzt Heikki Salmi die momentane Situation in Skandinavien ein und meint weiter: „In Finnland ist die All-in-One-Strategie der SaaS-Plattform mit 300.000 angebundenen Lieferanten ein absoluter Wettbewerbsvorteil von POOL4TOOL.“

Nachhaltige Geschäftsausrichtung und „Direct Procurement“ im Fokus

POOL4TOOL setzt weiterhin den Fokus auf „Direct Procurement“ und auf die Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Automotive und Pharma. Seine Roadmap legt der Lösungsspezialist seit Jahren speziell auf Unternehmen der produzierenden Industrie aus. Den Herausforderungen von Industrie 4.0, denen sich der Einkauf aktuell stellen muss, begegnet POOL4TOOL weiterhin mit innovativen Lösungsansätzen und Initiativen, wie zuletzt mit dem virtuellen „Procurement Center of Excellence“, ein Konzept, das eine moderne Organisationsform für den direkten Material-Einkauf beschreibt.

Portrait

Die POOL4TOOL AG ist mit Standorten in Europa, Amerika und Asien und über 300 Kunden globaler Marktführer für elektronische Prozessoptimierung im „direct procurement“. Die weltweit einzige „All-in-One Supply Collaboration“-Plattform vereint alle Prozesse von der Produktentstehung über den strategischen Einkauf (Sourcing), das Lieferantenmanagement (SRM), die indirekte Beschaffung (Procurement), das Supply Chain Management (SCM) bis hin zum Qualitätsmanagement in einer workflowbasierten Lösung. POOL4TOOL bietet Best Practice aus Erfolgsprojekten mit Weltmarktführern der Branchen Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Serienfertigung und

Medizintechnik sowie ein einzigartiges Lieferantennetzwerk mit über 300.000 angebundenen Unternehmen.

News-ID: 934965 • Views: 1262 (Stand: 16.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/934965/Gestaerkt-in-das-neue-Jahr.html>