Auftragseingang um 35 Prozent gesteigert

Halbjahresbilanz 2016: newtron AG meldet zahlreiche Neukundengewinne

Die Hamburg-Dresdner newtron AG, einer der führenden Anbieter von elektronischen Lösungen zur Optimierung von Geschäftsbeziehungen zwischen Lieferanten und einkaufenden Unternehmen, verzeichnete im ersten Halbjahr 2016 eine positive Umsatzentwicklung und ein Auftragsplus von 35 Prozent. Auch im zweiten Halbjahr stehen die Zeichen klar auf Wachstum.

„Immer mehr Unternehmen erkennen den hohen Wert ganzheitlicher IT-gestützter Beschaffungssysteme“, sagt Michael Bibow, CEO der newtron AG. „Denn mit einer starken eProcurement-Lösung lassen sich die Prozesse wesentlich optimieren, Ressourcen schonen und damit letztlich bares Geld sparen.“ newtron stellt dafür Produkte in Industriestandards oder maßgeschneiderte Produkte zur Verfügung, entweder auf Cloud-Basis oder als Individualinstallation. Die Module vernetzen auf der newtron-Plattform Anbieter (Lieferanten) und Auftraggeber miteinander – etwa für Auktionen oder Ausschreibungen (Stichwort: eSourcing). Mehr als 65.000 Lieferanten sind bereits registriert. Rund 1.000 einkaufende Unternehmen nutzen das Angebot.

Kernbranchen, für die newtron aktiv ist, sind Automotive, Medien, Einzelhandel, Logistik, Agrar/Bau/Energie, Finanzsektor, Klinikmarkt, Pharma und Maschinenbau/Produzierende Industrie. In 2015 wurden über newtron-Tools Waren im Wert von weit über zehn Milliarden Euro verhandelt. Mit Hauptsitz in Hamburg und Dresden beschäftigt newtron 46 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Große Nachfrage nach neuem Multi-Lieferanten-Katalog

In den ersten sechs Monaten des Jahres konnte newtron einige Top-Player verschiedener Branchen als Neukunden im eProcurement gewinnen. Dazu gehört beispielsweise der Elektrotechnikspezialist Weidmüller, Detmold, der in mehr als 80 Ländern Produktionsstätten, Vertriebsgesellschaften und Vertretungen besitzt. Der Experte für Industrial Connectivity hat seine elektronische Beschaffung nun komplett auf das newtron-System umgestellt. Im Mittelpunkt steht dabei der Multi-Lieferanten-Katalog, den newtron gerade um viele nützliche Elemente erweiterte. „Der neue Katalog von newtron mit seinen komfortablen Suchfunktionen, der intuitiven und einfachen Bedienung und der kompletten Integration in unser ERP-System trägt maßgeblich zur Optimierung unserer Geschäftsprozesse bei“, fasst Achim Gerdes, Leiter Einkauf Indirektes Material & Dienstleistungen von Weidmüller, zusammen.

Bedarf an eSourcing-Angebot von newtron steigt

Auch im Geschäftsbereich eSourcing, der sich bei newtron durch eine extrem schnelle Umsetzung, schlanke Projekte und ein hohes Kostensenkungspotenzial auszeichnet, erteilten etliche renommierte Unternehmen newtron erstmals den Auftrag. Eines davon ist MANN+HUMMEL, Ludwigsburg. Der Hersteller von Flüssigkeits- und Luftfiltersystemen, Ansaugsystemen und Innenraumfiltern für die internationale

Automobil- und Maschinenbauindustrie nutzte das newtron-Beschaffungs-Tool E-Auktion, um für alle seine deutschen Standorte Drucker einzukaufen. Dadurch konnten die Kosten um 25 Prozent beziehungsweise 500.000 Euro reduziert werden. „Dieses Ergebnis übertraf alle unsere Erwartungen“, sagt Frank Führer, zuständiger Manager für den globalen Einkauf indirekter Materialien und Services von MANN+HUMMEL.

SRM rückt immer stärker in den Fokus

Das Lieferantenmanagement (Supplier Relationship Management oder kurz SRM), das neben eProcurement und eSourcing die dritte Leistungs-Säule von newtron bildet, verspricht ebenfalls konstant hohe Zuwachsraten. Laut einer aktuellen Studie, die vom Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME) gemeinsam mit der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur Leipzig (HTWK) und der Universität Würzburg durchgeführt wurde, denken 46 Prozent der Unternehmen in Deutschland in diesem Jahr über den erstmaligen Einsatz geeigneter elektronischer Instrumente nach. Ein weltweit tätiges Transport- und Logistikunternehmen setzt im internationalen Lieferantenmanagement bereits auf die Expertise der newtron AG: Das umfassende elektronische SRM-System erlaubt, die Lieferanten global und standortübergreifend standardisiert zu managen und dabei automatisch Risiken transparent zu machen sowie Compliance-Richtlinien zu berücksichtigen.

newtron-Plattform: Waren im Wert von weit über zehn Milliarden Euro verhandelt

„Die dynamische Entwicklung des Marktes in allen unseren Geschäftsfeldern wird in den kommenden Jahren anhalten“, erwartet Bibow. „Wir sehen viel Potenzial nicht nur bei großen und mittelständischen Unternehmen, sondern insbesondere auch bei kleinen Betrieben, für die wir ebenfalls passgenaue Lösungen entwickelt haben und individuell bereitstellen.“

Doch nicht nur das Neugeschäft wirkte sich positiv auf die Halbjahresbilanz von newtron aus. Auch das Bestandskundengeschäft hat einen großen Anteil am nachhaltigen Erfolg des Unternehmens. „Wir freuen uns, dass wir in den ersten sechs Monaten dieses Jahres bereits etliche Vertragsverlängerungen für weitere drei bis fünf Jahre verzeichnen konnten“, so Bibow. Das wird sich nach Einschätzung des newtron-Chefs in der 2. Jahreshälfte fortsetzen. „Wir entwickeln unser Portfolio kontinuierlich weiter, verbessern es, passen es noch stärker den spezifischen Kundenbedürfnissen an und entwickeln aktiv Standards weiter“, betont Bibow.

Im Dialog zum Erfolg

Überhaupt sind newtron der Schulterschluss zu den Kunden und der stetige Austausch mit ihnen außerordentlich wichtig. Deshalb lässt das Unternehmen keine Gelegenheit des Dialogs aus. Termine, die bereits fest stehen: Triton Purchasing Day (21./22.9., Frankfurt), newtron-Expertenforum zum Thema „Industrie 4.0 – Theorie und Praxis erleben!“ (27.9., Hochschule Koblenz), BME-Symposium Einkauf, Logistik und SCM (9. bis 11.11., Berlin: newtron-Stand: C31).

newtron AG

Die newtron AG ist führender Anbieter von webbasierten Lösungen zur Optimierung der Geschäftsbeziehungen zwischen Lieferanten und einkaufenden Unternehmen. Aus einer Hand bietet newtron ein Portfolio von eProcurement, eSourcing, SRM, EDI und umfangreichen Zusatzleistungen wie Customer Service in 12 Sprachen und Consulting an. Mit erstklassigen und innovativen Produkten, mehr als 15 Jahren Prozesskompetenz seit der Gründung in 1998 und Standorten in Deutschland, Schweiz, USA, Südamerika und China arbeitet newtron partnerschaftlich mit seinen Kunden zusammen, um die jeweils optimale Lösung für zunehmend wichtige Prozessverschlankungen bei höchsten Qualitäts- und Sicherheitsansprüchen zu schaffen. Die newtron AG betreut mehr als 1.000 einkaufende Unternehmen und 65.000 Lieferanten.
www.newtron.ag

Pressekontakt:

Marion Jacobsen

newtron AG

T +49 40 36 80 78 709

Marketing@newtron.ag