

# E Procurement Euphorie Und Realitat

As recognized, adventure as well as experience nearly lesson, amusement, as competently as deal can be gotten by just checking out a ebook **E Procurement Euphorie Und Realitat** furthermore it is not directly done, you could take even more around this life, regarding the world.

We have enough money you this proper as capably as easy mannerism to acquire those all. We have the funds for E Procurement Euphorie Und Realitat and numerous books collections from fictions to scientific research in any way. in the course of them is this E Procurement Euphorie Und Realitat that can be your partner.

*E Procurement Euphorie Und Realitat* Downloaded from [votellittle.com](http://votellittle.com) by guest

## KEMP GOODMAN

Logistikwissen kompakt Linde Verlag GmbH

A study of the power struggle between Germany's central bank and the West German government to control monetary policy in the post-war era.

E-Business kompakt Springer-Verlag

Electronic Inspection Copy available to instructors here The Handbook is the first substantive, multidisciplinary academic work to make coherent analysis of supply systems from the perspective of purchasing and supply, operations management, logistics, supply chain management, service management, industrial or relationship marketing, and inter-organisation networks. Selected by a team of leading international scholars, chapters examine key issues in the context of globalization and the move towards co-operative interorganisation network working. Expert contributors examine supply at different systems levels and differentiate between supply policy, strategy, management and operations. Organised into themed parts, the insightful introduction provides the framework for the Handbook that is divided into themed parts; it positions empirical research in the current academic context and highlights possible directions for future exploration. The Handbook will be the touchstone of any researcher interested in broadening and deepening their understanding of supply systems.

eDemocracy & eGovernment Springer-Verlag

This timely and hugely practical work provides a score of examples from contemporary and historical scientific presentations to show clearly what makes an oral presentation effective. It considers presentations made to persuade an audience to adopt some course of action (such as funding a proposal) as well as presentations made to communicate information, and it considers these from four perspectives: speech, structure, visual aids, and delivery. It also discusses computer-based projections and slide shows as well as overhead projections. In particular, it looks at ways of organizing graphics and text in projected images and of using layout and design to present the information efficiently and effectively.

Wettbewerbliche Wirkungen der Beschaffung mit Hilfe elektronischer B2B-Marktplätze diplom.de

Operations Management - Wertschöpfungsprozesse optimal gestalten. Im Blickpunkt: Operations Management Dieses Lehrbuch untersucht die Leistungsprozesse in Unternehmen, die mit der Entstehung von Gütern verbunden sind. Das Gestaltungspotenzial im Operations Management ist erheblich und erfolgskritisch für ein Unternehmen. Dieses Buch stellt die Herausforderungen und Instrumente für das Management von Leistungsprozessen ganzheitlich und stets mit Blick auf die praktische Umsetzung im Unternehmen dar. U.a. werden vorgestellt: - Global Sourcing - Total Quality Management - Prozessmanagement - Produktionsprogrammplanung - Bestandscontrolling - Beschaffungsmarketing  
Supplier Relationship Management diplom.de  
Inhaltsangabe: Einleitung: Der Bereich der Beschaffung bietet viele Ansätze zur Senkung der Kosten, um die Rentabilität des Unternehmens zu steigern. Dafür müssen Beschaffungsprozesse möglichst automatisiert und vereinfacht und die Zusammenarbeit mit den Lieferanten verbessert werden. So bleibt den Einkäufern mehr Zeit für strategische Aufgaben. Zudem muss das Problem der inkonsistenten und mehrfach vorhandenen Stammdaten durch systematisches Stammdatenmanagement angegangen werden. Ein ganzheitliches Supplier Relationship Management kann hier effizient unterstützen und einen Wertschöpfungsbeitrag leisten. Als Grundlage für das Verständnis für die Zielsetzung dieser Arbeit sollten die Einleitung und Problemstellung am Anfang dieser Diplomarbeit dienen, die die aktuelle Situation und Entwicklungen auf den Beschaffungsmärkten skizzieren. Dieses betriebswirtschaftliche Umfeld führt zu Veränderungen in den Unternehmen und begründet die Notwendigkeit von SRM-Lösungen. Ziel dieser Diplomarbeit ist es daher, zunächst einen Überblick über die Möglichkeiten und Ziele von SRM-Software sowie einen kurzen Einblick in die historische Entwicklung dieser Lösung zu geben. Weiterhin soll die vorliegende Arbeit einen detaillierten Überblick über das Funktionsangebot der Software-Lösung mySAP Supplier Relationship Management, als Bestandteil der mySAP Business Suite, geben. In den letzten Jahren wurden die Funktionalitäten des mySAP SRM kontinuierlich an die neuen Herausforderungen der Wirtschaft und an Anforderungen der Kunden angepasst und weiterentwickelt. Hierfür wurden einige Geschäftsprozesse ausgewählt, die detailliert beschrieben werden. Gang der Untersuchung: Die Arbeit gliedert sich grundlegend in drei Teilbereiche: a. Theoretischer Teil über die

aktuelle Situation des Beschaffungsmarkts, b. Durchführung und Ergebnisse einer Studie zur aktuellen Bedeutung und Trends von Softwareeinsatz im Einkauf und c. Wirtschaftlicher Nutzen von SRM-Software Bei der anfänglichen theoretischen Abhandlung werden die aktuelle Situation des Beschaffungsmarkts und Grundlagen von Einkaufssoftware beschrieben. Dabei wird insbesondere auf die SRM-Lösung der SAP AG mySAP SRM eingegangen. Der zweite Teilbereich behandelt die Gestaltung und Auswertung einer Befragung zur aktuellen Bedeutung und Trends von Softwareeinsatz im Einkauf. Aus diesem Grund war ich auf die Teilnahme von möglichst vielen Messebesuchern bei der e\_procure & supply angewiesen, die mit mir geduldig [...]

eBusiness & eCommerce Springer-Verlag

Die Beschaffungsabteilung der Firma MEF, eines mittelständischen Anlagenbauers, wird täglich mit einem sehr umfangreichen Materialstamm konfrontiert. Das Anlegen und Pflegen der Daten verursachen einen sehr großen Zeitaufwand. Oft überschreiten die Beschaffungskosten von C-Teilen den Materialwert. Die Informationsversorgung der Mitarbeiter und die einzelnen Geschäfte erzeugen eine erhebliche Menge an bedrucktem Papier (Bestellungen, Angebote, Auftragsbestellungen, Rechnungen). Andererseits nehmen elektronische Informations- und Kommunikationstechnologien zunehmend Einfluss auf die Beschaffungsstrategien von Unternehmen. Sogenannte EDI-Lösungen (Electronic Data Interchange) automatisieren schon heute Schnittstellenprozesse in großen Unternehmen. Die vorliegende Arbeit prüft, inwieweit EDI die Beschaffungsprozesse der Firma MEF optimieren kann und welche Waren und Lieferanten dafür in Frage kommen. Dabei bezieht sie sowohl technische Gesichtspunkte als auch betriebswirtschaftliche Nutzenpotentiale mit ein. Der erste Teil vermittelt ein Grundverständnis über Technologien und Basisfunktionen bei der elektronischen Geschäftsabwicklung, Sicherheitsaspekte, Standards zum Datenaustausch und bereits vorherrschende Lösungen zur Unternehmensintegration. Der zweite Teil befasst sich mit der Rationalisierung der Beschaffungsprozesse in der Firma MEF. Eigens entwickelte Methoden zur Katalogmaterial-Identifikation, zur Lieferantenkonsolidierung und zur Aufwandsreduzierung im operativen Einkauf analysieren die Situation im Beispielunternehmen. Ein Synthese-Analyse-Verfahren führt dann zu einem Sollkonzept. Unter Berücksichtigung der Investitionskosten und des Implementierungsaufwands entwickelt sich daraus schließlich eine konkrete Integrationslösung zum Abbau von manuellen Datenerfassungsvorgängen. Anhand prognostizierter Einsparungen und konkreter Systemangebote zeigt die Kosten-Nutzen-Analyse, dass die Anzahl abgewickelter Transaktionen bei dem Erfolg eines Integrationssystem

Verzeichnis lieferbarer Bücher Springer-Verlag

In vielen Unternehmen wird die Beschaffung immer noch als operatives Geschäft ohne Relevanz für den Unternehmenserfolg betrachtet. Die Beschaffungsprozesse laufen kompliziert, zeitaufwendig und ohne strategischen Fokus ab. Um diesen Missständen abzuhelfen sind elektronische Werkzeuge zur Unterstützung und Automatisierung der Beschaffungsprozesse entwickelt und in der Praxis eingeführt worden. Der Einsatz solcher Werkzeuge wird als E-Procurement bezeichnet. Das Thema E-Procurement ist mit dem Ende des Internet-Hypes zusammen mit den übrigen Konzepten des E-Business in heftige Kritik geraten, jedoch ist das Scheitern von E-Procurement-Projekten in Unternehmen keinesfalls auf das Konzept des E-Procurement selbst zurückzuführen. Vielmehr sind beim Verständnis und bei der Umsetzung von E-Procurement in den Unternehmen vermeidbare Fehler gemacht worden. Dieses Buch kann als Leitfaden für Entscheider, Projektmitarbeiter und Studierende dienen, die sich praxisorientiert mit der Thematik des E-Procurement vertraut machen wollen und für ein entsprechendes Projekt Unterstützung suchen. "Patrick P. Stoll hat hier wertvolle Arbeit geleistet, einmal systematisch und umfassend die einzelnen Aspekte des elektronischen Einkaufswesens vorzustellen. [...] Das Buch geht fokussiert und ohne große Umschweife auf die dargestellten Punkte ein. Mit knapp 160 Seiten nagt es nicht allzusehr am knappen Zeitbudget des IT-Verantwortlichen und bietet im Gegenzug eine wertvolle systematische Zusammenfassung der für die Praxis relevanten Grundlagen." der EDV-Leiter, 03/2007

Führt die Einführung von E-Procurement zu einer Verbesserung der Performance des Unternehmens? Springer-Verlag

Von den Grundlagen bis zur Blockchain: E-Rechnung kompakt Ab 2019 werden europaweit alle öffentlichen Auftraggeber strukturierte E-Rechnungen annehmen müssen. Die E-Rechnung ist aber nur ein weiterer Schritt in der Digitalisierung des gesamten Einkaufsprozesses. Mit Inkrafttreten des neuen Vergabegesetzes 2018 wird der komplette Vergabeprozess

öffentlicher Auftraggeber im Oberschwellenbereich nur mehr digital durchführbar. Das Buch informiert Sie über die Grundlagen und Rahmenbedingungen und über die damit einhergehenden vergabe- und umsatzsteuerlichen Regelungen. Sie erhalten konkrete Hinweise zur Digitalisierung des Rechnungs- und Vergabeprozesses sowie Tipps zur Vermeidung steuerlicher Risiken. Ein aktueller, umfangreicher Marktüberblick über Softwareprodukte und Dienstleister ermöglicht Ihnen sichere Investitionen. Darüber hinaus gibt es einen Blick in die Zukunft, welchen Einfluss die Blockchain-Technologie auf E-Rechnungen haben wird. Grundlagen der elektronischen Rechnungsstellung Gesetzliche Rahmenbedingungen der elektronischen Vergabe Umsatzsteuerliche Fragen zum Vorsteuerabzug Konkrete Tipps zur Einführung und Praxisbeispiele zur E-Rechnung Details der elektronischen Rechnung an die österreichische Verwaltung Elektronische Medien im Vergaberecht E-Rechnung als Einstieg ins E-Procurement Plattformen und Softwareprodukte für den elektronischen Austausch von Geschäftsdokumenten Blockchain als Grundlage für digitale Businessprozesse  
Deleuze and Guattari's Anti-Oedipus Springer-Verlag  
Tobias Kollmann vermittelt in diesem Buch einen theoretischen und praxisorientierten Überblick über die Grundlagen einer Unternehmensführung in der Digitalen Wirtschaft. Dabei werden die Markt-, Unternehmens- und Kompetenzentwicklungen für das Digital Leadership ebenso betrachtet, wie die notwendige Veränderungsbereitschaft im Hinblick auf den eigenen Führungsstil. Der Leser bekommt zudem konkrete Hinweise auf eine strategische und operative Umsetzung digitaler Führungsmethoden im unternehmerischen Alltag. Dafür werden nicht nur konzeptionelle Grundlagen, sondern auch konkrete Tools wie z. B. das Design Thinking und die SCRUM-Methode vorgestellt. Digital Leadership bedeutet heute, dass die Unternehmensführung den Dreiklang aus Wollen, Können und Machen im Hinblick auf die Digitalisierung beherrscht. Führungskräfte, aber auch Gründer, müssen entsprechend zunächst einen digitalen Wandel wollen (Digital Mindset), für diesen digitalen Wandel auch das notwendige Wissen haben (Digital Skills) und schließlich die sich daraus ergebenden Maßnahmen im Rahmen der Digitalen Transformation auch konsequent umsetzen (Digital Execution). Nur wenn alle drei Bereiche gleichermaßen betrachtet werden und wirksam zusammenkommen, kann eine Digitale Transformation und/oder Digitale Innovation für die Führungsetagen im Hinblick auf Industrie, Mittelstand und Startups gelingen. Zahlreiche Übungen ermöglichen das Lernen und das Training für die Aus- und Weiterbildung sowie die Umsetzung im Unternehmen. Die Zielgruppe sind zum einen Studenten und Dozenten, die sich an Universitäten, Fachhochschulen, privaten Business Schools und im Rahmen der Weiterbildung mit den Themen Management, Unternehmensführung, Personalentwicklung, Digital Business und Innovationsmanagement beschäftigen. (Angehende) Führungskräfte, Gründer, Praktiker und Berater erhalten ein fundiertes Rahmenwerk für die Umsetzung eines Digital Leadership in und für Unternehmen in Industrie und Mittelstand sowie bei Startups.

Handbuch Handel Akademische Verlagsgemeinschaft München  
Patrick Stoll analysiert den Einsatz elektronischer Werkzeuge zur Unterstützung der Beschaffung, zusammengefasst unter dem Begriff E-Procurement, in mittelgroßen Unternehmen und entwickelt eine angepasste Vorgehensweise, die der besonderen Situation in mittelgroßen Unternehmen Rechnung trägt  
Digital Marketing Walter de Gruyter  
e-Procurement stellt für viele Unternehmen eine sehr einfache und effiziente Möglichkeit dar, um Kosteneinsparungen im Einkauf zu erzielen und um durch Prozessoptimierungen nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Der Leser erfährt, welche Überlegungen im Vorfeld einer e-Procurement-Implementierung angestellt werden müssen. Die Ansätze wichtiger e-Procurement-Systemanbieter werden miteinander verglichen, kritische Faktoren bei der Umsetzung von e-Procurement-Lösungen näher beleuchtet und Praxistipps für die Planung und Durchführung von e-Procurement-Projekten anhand von Beispielen gegeben. Das Buch präsentiert die erfolgreichsten Lösungsansätze, Standards und Softwareanbieter.

Sollkonzept einer EDI-Lösung zur Optimierung der Beschaffung eines mittelständischen Einzelfertigers Routledge  
Björn Saggau entwirft einen Modellrahmen, mit dessen Hilfe sich die verschiedenen Organisationsformen elektronischer Beschaffung kategorisieren lassen. Er untersucht, unter welchen Bedingungen sich eine bestimmte Organisationsform als überlegen erweist.

Rechts-Handbuch zum E-Government Cambridge University

Press

Bisher wurden in der Verwaltungsreform zwar viele unterschiedliche Ansätze zur Wirtschaftlichkeitssteigerung verfolgt, die Inputseite der Leistungserstellung wurde aber häufig übersehen. Doch birgt die öffentliche Beschaffung für jeden einzelnen Verwaltungsbetrieb enorme Potenziale, und jeder in der öffentlichen Beschaffung eingesparte Euro kann zur Entlastung des Haushalts oder zur Erstellung weiterer Leistungen verwendet werden. Allerdings fehlen bisher entsprechende Konzepte. Constantin Blome entwickelt ein Grundmodell für das öffentliche Beschaffungsmarketing. Durch seine Einbettung in ein Kennzahlensystem wird es den besonderen Rahmenbedingungen der öffentlichen Beschaffung, z.B. dem Vergaberecht, gerecht und kann in der Praxis unmittelbar eingesetzt werden. Aufgrund der Modularität des Kennzahlensystems kann das Modell an die Bedürfnisse von Verwaltungsbetrieben jeglicher Größenordnung und jeglichen Reformstands angepasst werden.

#### **Der Einsatz von E-Procurement in mittelgroßen**

**Unternehmen** Springer Science & Business Media

Das Fachbuch stellt die Glieder der digitalen Wertschöpfungskette in eBusiness und eCommerce in den Mittelpunkt. Jedem Teilglied ist ein eigenes Kapitel gewidmet. Behandelt werden Geschäftsmodelle, digitale Beschaffungs- und Marketingprozesse, elektronische Verhandlungsprozesse und Sicherheitsfragen sowie das Lieferanten- und Kundenbeziehungsmanagement. Neu in der 2. Auflage sind u. a. die Integration von Web-2.0-Methoden und die Beschreibung von Recommender Systemen. Eine Website bietet zusätzlich Unterrichtsunterlagen und Fallstudien. Auch in englischer Sprache lieferbar: Meier/Stormer, eBusiness & eCommerce. 1st ed. 2009. ISBN 978-3-540-89327-1; ausführliche Informationen zum Buch ->springer.com

#### **Central Bank Independence and the Legacy of the German**

**Past** Springer-Verlag

Florian Haas zeigt strategische und operative Aspekte der Einführung innovativer elektronischer Prozesse auf und bietet konkrete Hinweise für die Gestaltung effizienter E-Procurement-Lösungen.

Agile Procurement Springer-Verlag

Inhaltsangabe: Einleitung: Business to Business war einst eine Zauberformel für Börsengewinne, inzwischen ist es fast ein Schimpfwort. Zyniker deuten die Abkürzung längst um in 'Be or not to Be'. Sein oder nicht sein, Mega-Erfolg oder Pleite? Dazwischen scheint es nichts zu geben. Anfangs schienen die ökonomischen Gesetze nicht mehr zu gelten und man etablierte eine neue Form des Wirtschaftens. Begonnen hatte alles mit dem Handel zwischen Unternehmen und Endkunden per Internet. Dies schien der Tod des klassischen Handels zu sein. Danach lotete man den Handel zwischen Unternehmen als gigantische Einnahmequelle aus. Jeder wollte ein möglichst großes Stück des Billionen-Dollar-Kuchens bekommen und so agierte man fröhlich im H2H-Business - Hype to Hype Business. Der Wandel hat jedoch längst begonnen und die anfängliche Euphorie weicht der Ernüchterung. Viele der eifrig gegründeten Dot-com-Unternehmen sind von der Realität oder dem Konkurs eingeholt worden und

sind nun Dot-gone. Mittlerweile reicht es nicht mehr, täglich neue Studien über die prognostizierten Umsätze im Electronic Commerce zu veröffentlichen, vielmehr entscheiden Größen wie Ertrag und Rentabilität über den Erfolg eines Unternehmens. IBM bringt das Problem in einer Werbeanzeige auf den Punkt. Da heißt es: „Schlechte Ideen werden online nicht besser“. Aus diesem Grund werden Geschäftsmodelle und Strategien erarbeitet, Etats verteilt, Personal bereitgestellt oder gegebenenfalls wieder abgezogen. Doch welche Einflussfaktoren gilt es, in diesem dynamischen Wachstumsbereich, im Electronic Commerce, zu beachten und welche Geschäftsmodelle haben im Business to Business Bereich Aussicht auf Erfolg? Ziel dieser Arbeit ist es, zu untersuchen, welche verschiedenen Geschäftsmodelle es für Finanzdienstleister im Business to Business Electronic Commerce gibt und welche davon in der Praxis erfolgversprechend sein könnten. Dabei wird geprüft, ob sich eindeutige Kriterien bestimmen lassen, die über den Erfolg oder Mißerfolg der untersuchten Geschäftsmodelle entscheiden. Gang der Untersuchung: Im folgenden werden zunächst entscheidende Begriffe definiert und von anderen Themengebieten abgegrenzt. Auf dieser Basis wird im dritten Kapitel die derzeitige Bedeutung des Electronic Commerce aufgezeigt. Des Weiteren werden Besonderheiten im Business to Business Electronic Commerce untersucht, Aspekte für Unternehmen der Old Economy und der New Economy und die Notwendigkeit für Finanzdienstleister [...] Evaluation von Geschäftsmodellen für Finanzdienstleister im Business to Business Electronic Commerce Springer-Verlag Das bewährte Lehrbuch vermittelt in bereits 8. Auflage die Grundlagen von Supply Chain Management und IT-gestützter Logistik. Für eine rasche Orientierung und leichteren Zugang zum Thema wurde die Neuaufgabe deutlich verkürzt und komprimiert. Die Schwerpunkte umfassen Distributionssysteme von Konsumgütern, Lagerhausmanagement und Paket- und Expressdienste; Strategien des Outsourcings und Logistik-Controlling runden das Werk ab.

Nutzungsmöglichkeiten und Auswirkungen von IT-Lösungen zur Unterstützung der Financial Supply Chain unter besonderer Berücksichtigung der Beschaffung Springer

This textbook reviews and systematically presents the use of the Internet in public administration and politics. Further, it employs a process-oriented layer model to define the opportunities for exchange and participation for all stakeholder groups, covering the following topics: eAssistance, eProcurement, eService, eContracting, eSettlement, eCollaboration, eDemocracy, and eCommunity. In turn, real-world case studies demonstrate the practical applications in industry, administration and research. The second edition of this book has been completely revised and extended, and includes several new case studies. It offers a valuable asset for students in Business, Economics and Political Sciences courses, as well as practitioners interested in emerging opportunities for digital exchange and participation in the knowledge society.

e-Procurement Springer-Verlag

Praxis und Wissenschaft sind sich einig, dass die elektronische

Beschaffung indirekter Güter (Nicht-Produktionsmaterial) wenig Wettbewerbsvorteile schafft. Die weitaus größeren Herausforderungen und Einsparpotenziale liegen in der Beschaffung direkter Güter (Güter, die in die Leistungen eingehen). Häufig machen diese einen großen Teil des wertmäßigen Beschaffungsvolumens aus und sind von strategischer Bedeutung. Aus der Sicht von Anwender-, IT-Anbieter- und Beratungsunternehmen sowie der Wissenschaft, bietet dieses Buch erstmals den ganzheitlichen Überblick über Strategien, Prozesse, Systeme und Trends im Bereich der Beschaffung direkter Güter.

**Digital Leadership** GRIN Verlag

Inhaltsangabe: Einleitung: Das „papierlose Büro“ – diese fantastische Vorstellung beflügelt so manchen IT-Enthusiasten. Die technische Infrastruktur dazu existiert bereits, doch es wird weiterhin mehr Papier verbraucht denn je. Trotz der allseitigen Vernetzung wandern Papierdokumente von System zu System. Es fehlen flexible Schnittstellen, Leute, die sie bedienen können und solide Investitionsmodelle für Unternehmen. Die vorliegende Arbeit befasst sich mit dem Teil der zwischenbetrieblichen Kommunikation, der zur Bedarfsdeckung eines Unternehmens im sogenannten Business-to-Business (B2B) anfällt. In diesem Bereich lösen schon heute Instrumente der Unternehmensintegration das traditionelle Papierdokument ab. Der elektronische Datenaustausch automatisiert und rationalisiert zwischenbetriebliche Geschäftsprozesse, macht manuelle Arbeitsschritte überflüssig. Zudem verspricht die Bedarfsbündelung beachtliche Einsparungen. Nach der Euphorie kommt meist die Ernüchterung, denn oftmals muss „die Welt neu erfunden“ werden, damit sie mit der Informationstechnologie harmonisiert. Diesen enormen Aufwand konnten sich bisher nur Großunternehmen leisten. Doch nach und nach rücken auch preiswerte Konzepte in die Reichweite mittelgroßer Unternehmen. Die Herausforderung dieser Arbeit besteht darin, die Lösungen auf die Anforderungen eines mittelständischen Einzelfertigers abzustimmen. Dabei soll aus einem interdisziplinären und objektiven Blickwinkel die technische Machbarkeit mit dem betriebswirtschaftlichen Nutzen anhand konkreter Unternehmenszahlen abgewogen werden. Gang der Untersuchung: Das zweite Kapitel gibt einen sanften Einstieg in die Begriffswelt des E-Business. Ein Schema setzt alle relevanten Fachtermini in einen Kontext. Der elektronische Geschäftsverkehr kommt nicht ohne grundlegende Informationstechnologien aus. E-Business-Standards und die elektronische Signatur bilden die Kernpunkte des dritten Kapitels und sind die Basis für die elektronische Beschaffung (engl. E-Procurement). Einen Schritt weiter geht das vierte Kapitel, indem es Basisfunktionen aufführt, aus denen sich E-Procurement-Lösungen zusammensetzen. Anschließend werden die wichtigsten Standardlösungen aus der Literatur vorgestellt. Der erste Teil der Arbeit liefert das Rüstzeug, um ein E-Procurement-Konzept zu entwickeln. In das Konzept fließen die Ergebnisse aus sechs Themenschwerpunkten ein. Im zweiten Teil entsteht aus diesen eine konkrete Lösung unter den Rahmenbedingungen des [...]