

Presseinformation

Stuttgart, 21. August 2007

M3V – Mobile Multimediale Multilieferanten- Vertriebsinformationssysteme

Neues Förderprojekt des BMWi mit aktiver Unterstützung von businessMart gestartet

Das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie geförderte Forschungs- und Entwicklungsvorhaben „M3V“ – Mobile Multimediale Multilieferanten Vertriebsinformationssysteme – geht jetzt an den Start. Mit Hilfe von M3V soll kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU), die über kein eigenes Vertriebsnetz verfügen, der Zugang zu nationalen und internationalen Märkten erleichtert werden. Ziel ist es, Vertriebspartner über Unternehmens- und Ländergrenzen hinweg auf einer herstellerübergreifenden Plattform zu vernetzen. Diese erlaubt es KMUs, auf Produkt- und Vertriebsinformationen ihrer Lieferanten in Echtzeit zuzugreifen und über beliebige mobile Endgeräte in Interaktion zu treten, etwa für die Erfassung von Aufträgen oder die Integration in bestehende Back-End-Systeme. Bei der Entwicklung dieser sicheren und vor allem mobilen Vertriebsunterstützung ist der Stuttgarter On-Demand E-Business Spezialist businessMart AG aktiv engagiert. Der Schwäbische Software-Hersteller hat sich seit seiner Gründung im Jahr 2000 im Bereich der digitalen Unternehmensvernetzung ein großes Renommee erarbeitet. Weitere Projektpartner sind das Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation, die CAS Software AG, die e-pro solutions GmbH sowie die fun communications GmbH. Zudem wird M3V unterstützt durch den Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb Baden-Württemberg e.V. sowie vom Technologie-Netzwerk bw:connected.

Laut einer aktuellen IOA-Studie des m-Lab (Fraunhofer-Institut) zum Thema „Marktstudie mobile CRM-Systeme“ existieren derzeit an die 70 CRM-Systeme – und keines verfügt über eine umfassende Multilieferanten-Unterstützung. So müssten laut m-Lab die verschiedenen, an einem Handelsnetz beteiligten, Vertriebspartner gegebenenfalls mehrere Systeme mitführen. Diese Situation führe zwangsläufig dazu, dass die KMUs und deren Handelsvertreter Investitionen in die Entwicklung eigener IT-Systeme oder in die IT-Integration tätigen müssten – finanzielle Aufwände, die sie nicht zu stemmen vermögen. Dieses Dilemma will das Entwicklungs- und Projektkonsortium rund um businessMart mit seinem Projekt M3V beseitigen. Im Rahmen der diesjährigen Ausschreibung SimoBIT des BMWi konnte das Projekt M3V überzeugen (SimoBIT - Sichere Anwendung der mobilen Informationstechnik zur Wertschöpfungssteigerung in Mittelstand und Verwaltung). Innerhalb eines Zeitraums von drei Jahren werden die Projektpartner eine Lösung für Mobile Multimediale Multilieferanten-Vertriebsinformationssysteme konzi-

Presseinformation

pieren und umsetzen, mit deren Hilfe sich Lieferanten durchgängig vernetzen – inklusive der bestehenden mobilen Endgeräte und Back-End-Systeme.

Dabei wird in M3V eine mobile Plattform basierend auf offenen Standards entwickelt, die eine durchgängige mobile Unterstützung der gesamten Wertschöpfungskette vor Ort bereitstellt – von den Herstellern bis zum selbstständigen Handelsvertreter. Besondere Herausforderungen sind dabei die Integration der unterschiedlichen Prozesse, Daten und Systeme sowie die Gewährleistung der Sicherheit, die notwendig ist, um Vertrauen bei den Nutzern (insbesondere bei den Herstellern) zu schaffen.

Weitere Informationen finden interessierte Leser unter <http://www.m3v-projekt.de/>

Weitere Informationen:

businessMart AG – Jörg Jahnke
Curiestrasse 4 – D-70563 Stuttgart
Tel.: +49 711 997 83-253 – Fax: +49 711/99783-2
joerg.jahnke@businessmart.de -
www.businessmart.de

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:

Press'n'Relations GmbH – Monika Nyendick
Magirusstr. 33 – D-89077 Ulm
Tel. : +49 731 96287-30 – Fax: +49 731 96287-97
mny@press-n-relations.de – www.press-n-relations.de

Seit ihrer Gründung im Jahr 2000 entwickelt und betreibt die Stuttgarter **businessMart AG** standardisierte On-Demand E-Business-Lösungen für den Mittelstand auf Basis von SOA-Technologie. Das Leistungsspektrum reicht von katalogbasierten Ein- und Verkaufsplattformen über durchgängige Modelle zur Vernetzung von Geschäftspartnern bis hin zu Lösungen für effiziente Artikeldatenpflege und -verteilung. Mit der konsequenten Orientierung an den jeweiligen Branchenprozessen und der tiefgehenden Integration bestehender EDV-Systeme erzielen die Lösungen von businessMart messbare Verbesserungen und Einsparungen.