



www.pool4tool.com

WEB-APPLIKATION UND MARKTPLATZ

ALLGEMEINE BESCHREIBUNG



VISION

POOL4TOOL ist mehr
als eine Collaboration und Sourcing-Lösung:

POOL4TOOL konvertiert komplexe, dezentrale,
zeitintensive, spreadsheet-basierende Prozesse
in zentral dokumentierte, koordinierte effiziente,
schnelle, Internet-basierende Prozesse.

Dieser Vorteil soll sich gleichermaßen bei
allen Beteiligten (Käufer und Lieferanten) in Form von
Kostenreduktion und Margenerhöhung
auswirken.



HINTERGRUND

- Thomas Dieringer ist alleiniger Eigentümer der SELECTED SERVICES und Initiator von **POOL4TOOL**.
- Historie:
 - Aufbau einer eigenen Beratungsfirma als Partner von Siemens Nixdorf in Osteuropa von 1989 bis 1995.
 - Geschäftsführer eines ungarischen Kunststoffspritzguss Unternehmens in der Automotive- und Consumer-Electronic Industrie von 1995 bis 2001.
 - Start der Entwicklung von POOL4TOOL Anfang 2001, basierend auf einer bestehenden CRM-, Angebots-, Kalkulations- und Projektverwaltungssoftware.
 - Ende 2002 erste eBusiness Projekte mit POOL4TOOL.
 - Seit 2002 Allianz mit SHP-Consulting in Deutschland.
- Die Selected Services GmbH. beschäftigt derzeit 20 Mitarbeiter, davon arbeiten rund 15 an Entwicklung, Vermarktung und Support der Plattform.
- Die SHP-Gruppe mit Sitz in Karlsruhe, Deutschland, ist spezialisiert auf die Entwicklung und Beratung im SAP-Umfeld beschäftigt in Summe rund 100 Mitarbeiter.



VORTEILE VON SELECTED

- Aufgrund der langjährigen Entwicklungs- und Prozesserfahrung können Anforderungen extrem schnell umgesetzt werden.
- Sehr flache Organisationsstruktur – sehr kurze Reaktionszeiten.
- Alle Programmierer haben an der Technischen Universität Wien ihr Studium absolviert und sind dort teilweise noch immer als Tutoren tätig.
- Gemeinsame Entwicklungsprojekte mit der TU-Wien.
- Geringe Kosten garantieren kurzfristigen ROI.
- Eine Entwicklungspartnerschaft garantiert eine rasche und kostengünstige Umsetzung aller derzeitigen und zukünftigen Anforderungen.
- Durch internes SAP Know How kann POOL4TOOL in bestehende SAP-Systemlandschaften schnell und einfach integriert werden.



ALTERNATIVEN

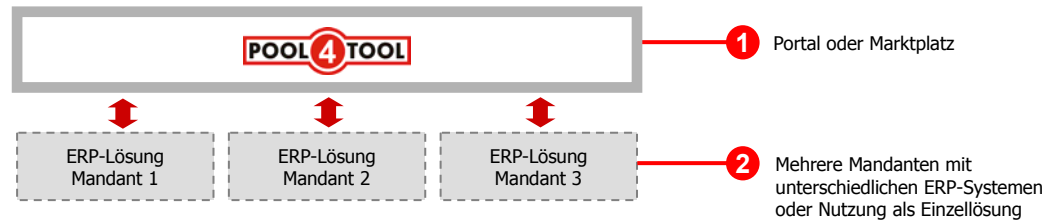
. .und deren Nachteile

<p>A. Weiterhin Anwendung von "standalone" Tools (Excel-Sheets, Outlook/Notes, Projektpläne, Dokumente etc)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Infos nicht für alle zugänglich 2. Schwieriger, je größer die Firma wird bzw. je mehr mit externen Partnern zusammengearbeitet wird
<p>B. Selbst erstellte Applikationen, die es erlauben, Projektinformationen, Dokumentationen, Angebote, Korrespondenzen etc. mit Kollegen zu teilen</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Teure und zeitlich aufwendige Entwicklung, kostspielige Verwaltung und Datenpflege 2. Schwer zugänglich für Partner (Kunden und Lieferanten)
<p>C. Kauf von Standardprodukten, die gemeinsames Arbeiten in manchen Bereichen erlauben</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Meistens sehr hohe Kosten für Lizenzen und Schnittstellen 2. Die meisten Optionen erfüllen nicht alle Anforderungen
<p>D. Spezielle eSourcing-Produkte</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hohe Kosten für den Lieferant 2. Kaum Prozesskosten-Reduzierung
<p>D. Oder . . . verwenden Sie POOL4TOOL!</p>	



ALLGEMEIN

- Nutzung
 - **POOL4TOOL** kann als ASP-Lösung mit dem **POOL4TOOL** Marktplatz genutzt werden oder in ein Unternehmensportal als Add-On zur ERP-Software eingebunden werden.

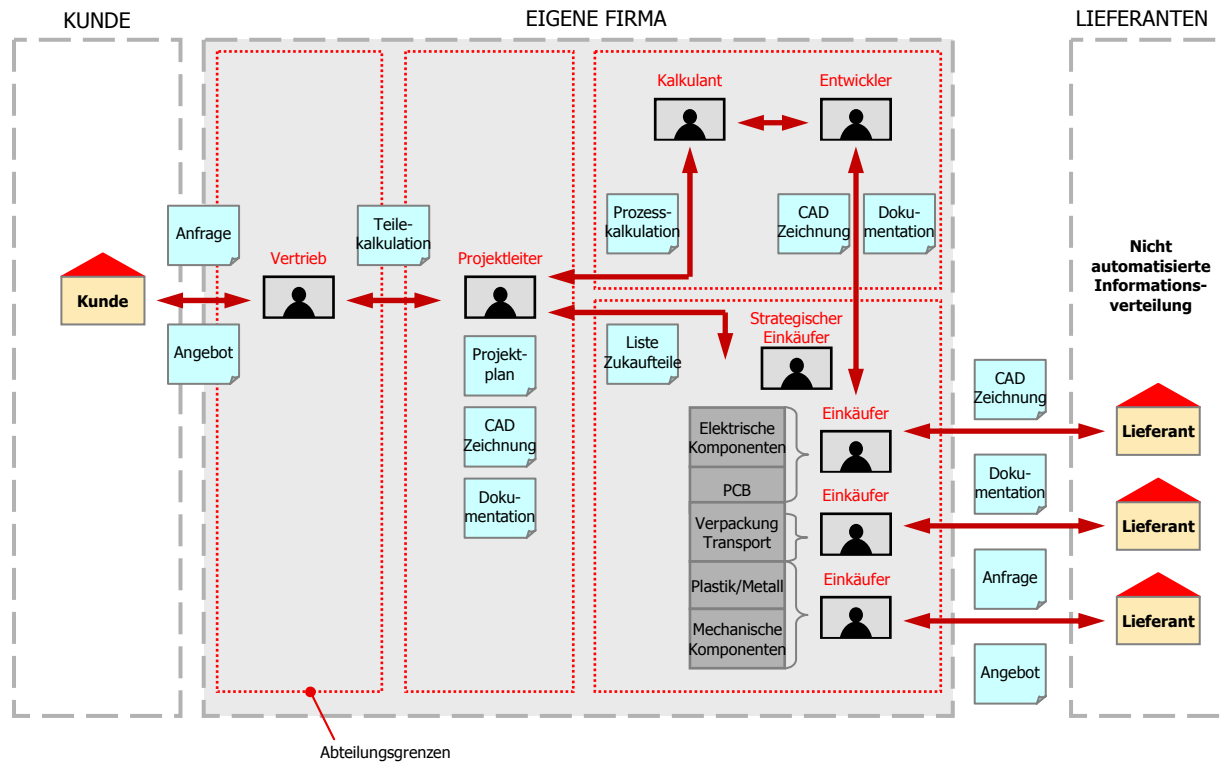


- Zugriffskonzept
 - **POOL4TOOL** Member können direkt in Kontakt treten – alle Käufer sehen alle Lieferanten und umgekehrt
- Kosten
 - **POOL4TOOL** als ASP-Lösung kostet monatlich EUR 50,00 pro User für aktive Member (passive Member sind kostenlos, Minimum 4-User Package)
 - **POOL4TOOL** verrechnet keine Transaktionsgebühren



KOMMUNIKATION OHNE POOL4TOOL

- Der Informationsfluss wird durch Abteilungsgrenzen behindert

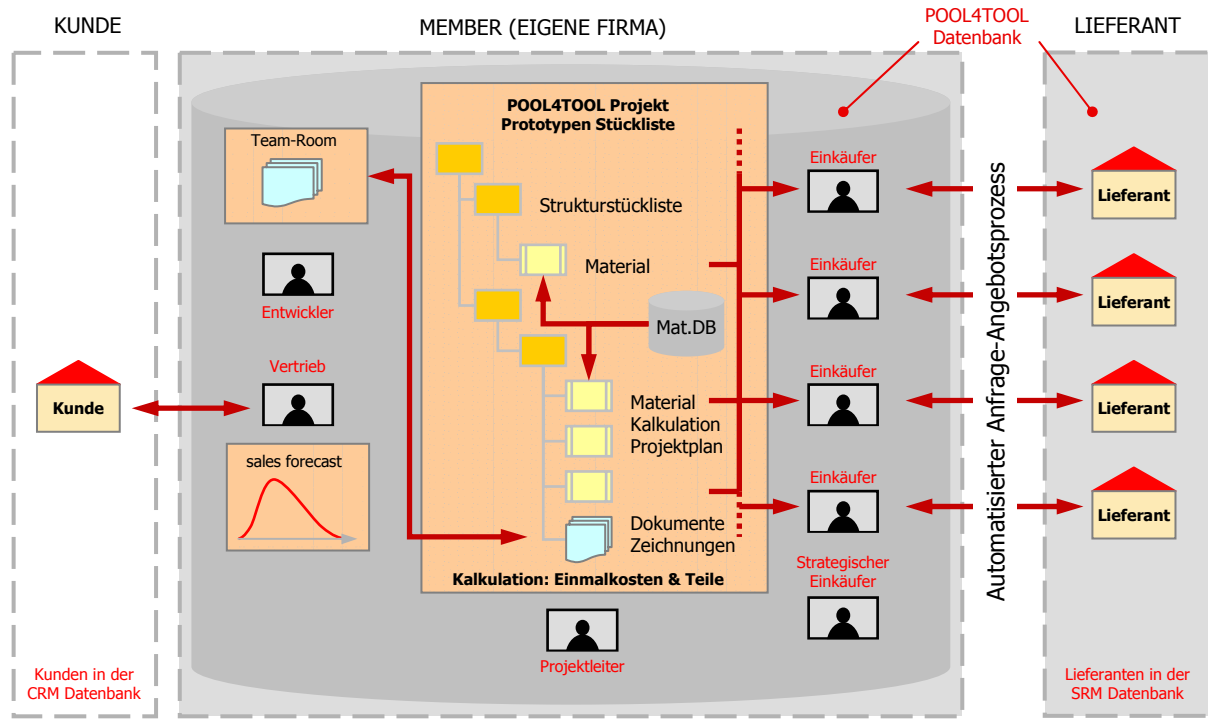


Nicht automatisierte Informationsverteilung



KOMMUNIKATION MIT POOL4TOOL

- Die Mitarbeiter aller Abteilungen können parallel auf die selben Daten zugreifen



NRE = Non Recurring Expenses (Einmalkosten)

UNTERSTÜTZTE PROZESSE

- POOL4TOOL** kann alle **rot** markierten Prozesse unterstützen. Die Prozesse in **grau** sind Teil der bestehenden ERP-Software. **POOL4TOOL** kann mittels der XML-Schnittstellen als „add-on“ zur bestehenden ERP-Software betrieben werden.



INTEGRATION

- **POOL4TOOL** ist die einzige 100% integrierte web-basierte Lösung für:

- eSourcing (eRFX)
- Online-Verhandlungen (eAuction)
- Teilekalkulation und Angebotswesen (eQuote)
- Projekt- und Lieferanten-Monitoring (ePM)
- Virtual Project Collaboration (eVPC)
- Produkt Daten Management (ePDM)
- Dokumentenmanagement (eDMS)
- Produkt Lebenszyklus Management (ePLM)
- Informationsverteilung (Team-Room)
- Beziehungsmanagement (eSRM & eCRM)
- Multi-site information management
- Aktivitätenverwaltung (eGroup)
- Qualitätsplanung und -verbesserung (APQP & KVP)
- Reklamationsabwicklung (7-Step / 8D)
- Lieferantenentwicklung
- Knowledge Management

einzigartige
Funktionalität
und Integration

...we know how!!!



ANWENDUNGSGEBIETE

- **POOL4TOOL** besteht aus mehreren Modulen, die beliebig kombiniert werden können und als Add-On zur bestehenden ERP-Software eingesetzt werden.

BUSINESS DIRECTORY
Kunden- und
Lieferantenzugriff

Q-DATEN MANAGEMENT
- 7 Step / 8D
- APQP
- Audit
- KVP

**Privates Kunden und Lieferanten
BEZIEHUNGSMANAGEMENT
(CRM – SRM)**
- Aktivitätenkontrolle
- eMail-System
- Opportunity Management
- Newsletter/Serienmail-Verwaltung
- Vertragsverwaltung
- Informationsverteilung
- Dokumentenverwaltung
- Knowledge Management

2 ANFRAGE- ANGEBOTSMANAGEMENT
- Dokumentationsverwaltung

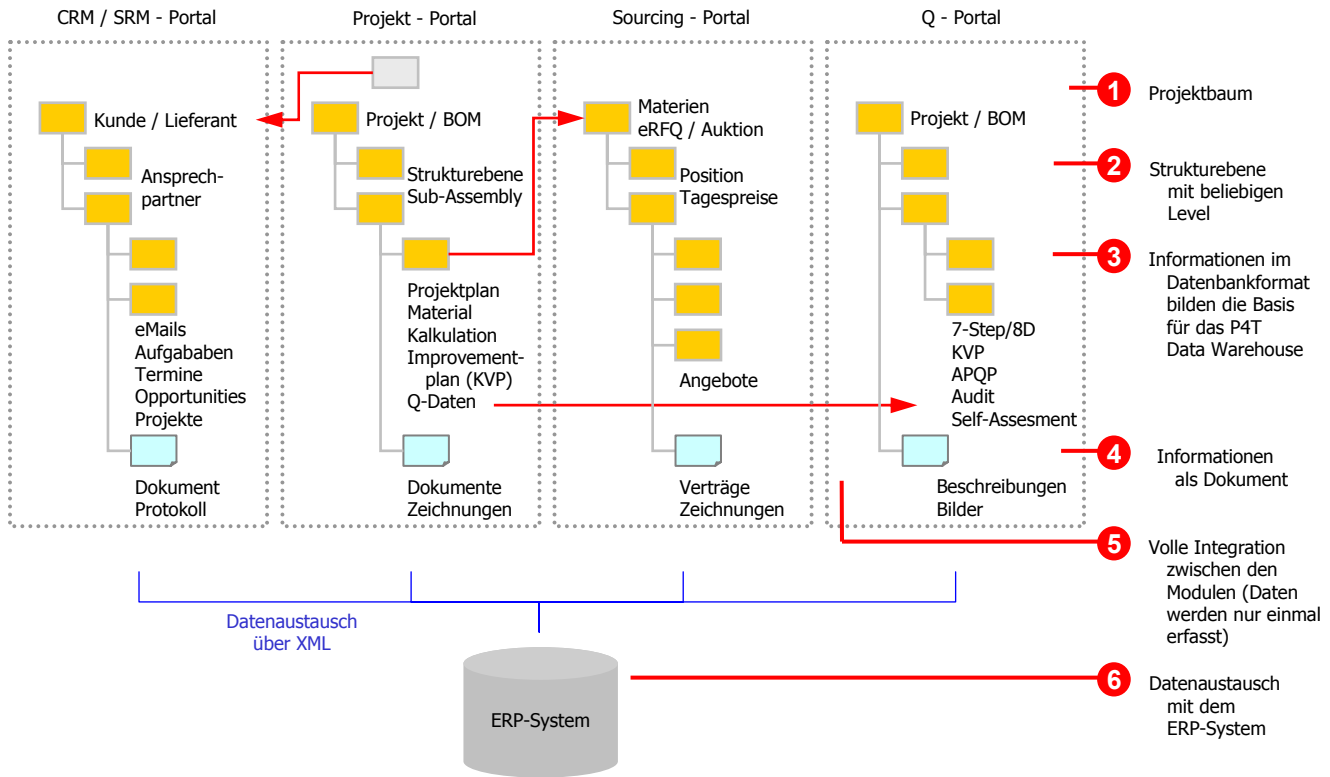
3 KALKULATION
Quote Manager

4 Internet AUKTION
(Online-Verhandlung)

5 PROJEKTMANAGEMENT
- Projektplanung
- Datenmanagement (DMS)

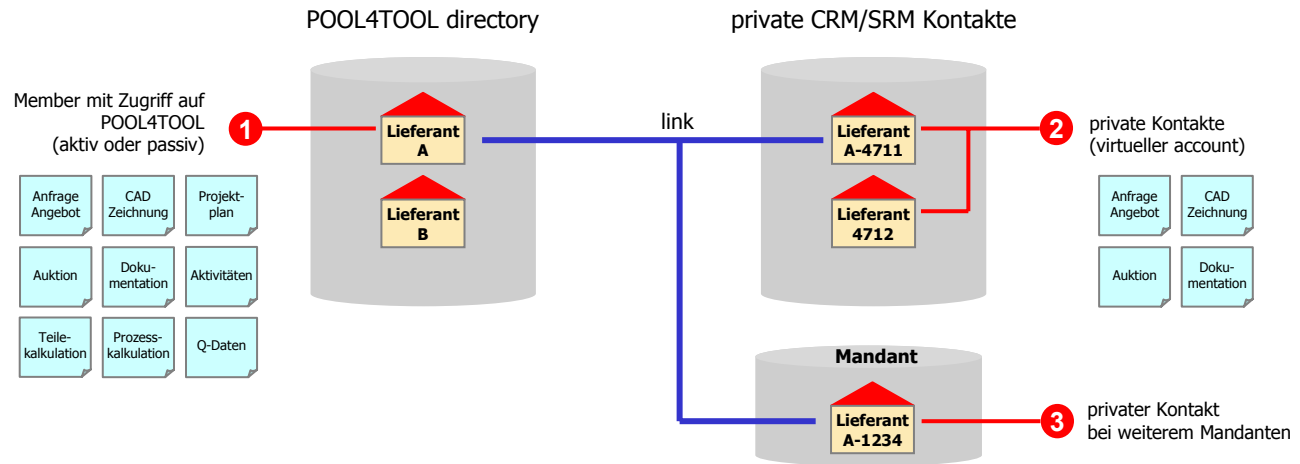


DATENKONZEPT



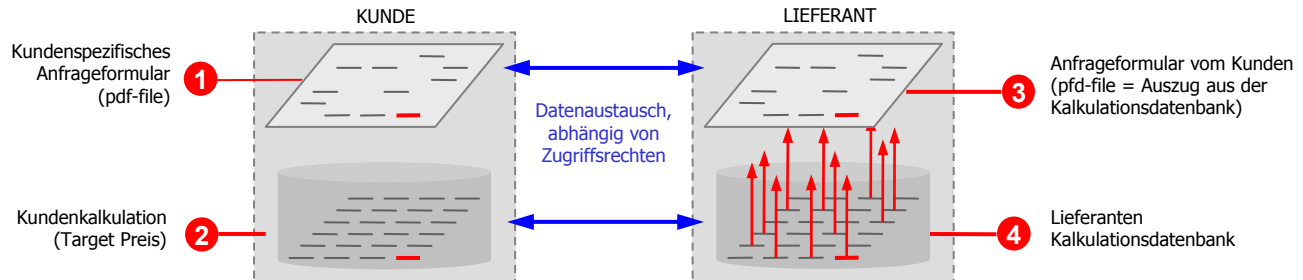
BUSINESS DIRECTORY

- Erweiterte Suche nach Kunden und Lieferanten mit über 100 Parametern wie z.B. Produkte, Technologien, Zertifizierungen
- Einfacher Zugang zu neuen Kunden, Lieferanten und Projekten
- Speicherung von Such-Resultaten
- User-spezifische Lieferantenstammlblätter (eRFI)
- Aktiver Member agiert, passiver Member kann nur reagieren



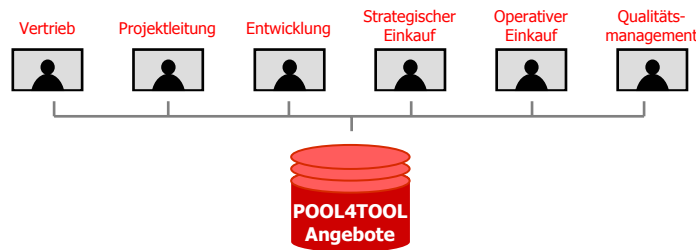
KALKULATION

- Austausch von Kalkulationen auf Datenbankbasis
- Das Angebot basiert auf einer fix definierten Kalkulation und ist in verschiedene Formate automatisch zu exportieren (pdf, excel, word, html)
- Automatisierte Angebotserstellung für verschiedene Kunden in unterschiedlichen Angebotsformularen
- Verschiedene Preislisten für Simulationen (Preisliste pro Kunde oder Standort)
- Der Lieferant entscheidet, wie detailliert der Kunde sein Angebot sehen kann
- Integrierte Grenzkosten und Vollkostenrechnung ermöglicht Angebotsvergleich pro Technologie



ANFRAGEMANAGEMENT

- RFQs für zeichnungsgebundene- und Katalog-Teile
- Verteilung der Anfragen gemeinsam mit Zeichnungen (unbeschränkte Dateigröße), Verträgen und Anfragespezifischen Informationen an mehrere Firmen
- Standardisiertes Layout für Anfragen garantiert eine einfache Vergleichsmöglichkeit von "open-book" Kalkulationen bei unterschiedlichen Kostenmodellen
- Unbegrenzte Verfügbarkeit von Anfragen und Kalkulationen
- Zugriffsteuerung für andere Firmen auf die selben Daten
- Der Kunde kann auf Lieferanten-Kalkulationen zugreifen und Parameter ändern
- Technologie-abhängige Kalkulationsmodelle
- Automatische Währungsumrechnung mit fixem Kurs oder dynamischen Tageskurs
- Überblick über alle Anfragen per Kunde/Lieferant/Projekt mit Status



AUKTION

- Erhöht den Wettbewerb
- Reduziert den Zeitaufwand für Lieferantenverhandlungen auf wenige Stunden
- Online-Verhandlung als „do-it-yourself“ Auktion:
 - Der Kunde entscheidet, was der Lieferant sehen kann
 - Graphische Auswertungen (Auktionsverlauf, Preisreduzierung etc.)
 - Übernahme des Auktionsverhaltens der Lieferanten in das SRM
 - Freie Definition von:
 - Automatische Auktionsverlängerung
 - Anfrageformulare pro Warengruppe
 - Was kann der Lieferant sehen
 - Angebotsschritte (min. und max., absolut oder in %)
 - Gewichtung des Lieferanten, der Anfrageposition und der Anfrageparameter über Formel (TCO)
 - Automatischer Excel-Export
 - Auswertung nach Bundling oder Cherry-Picking
- Ermöglicht auch ein „Benchmarking“ von bestehenden Lieferanten



AUKTIONSBERATUNG MIT PARTNER TWS

● Auktions- und Vergabedesign

- Auktionen ermöglichen
- Vergabedesign optimieren (Bonus/Malus System, optimales Vergabedesign)
- Quick Scan (Identifikation von Potentialen)

● Strukturierung interner Prozesse

- Wettbewerbsoffensive (Kostensenkungsprojekt über das gesamte Einkaufsvolumen, Realisierung von Potentialen)
- Strukturprojekt (Prozessoptimierung zur Maximierung des Wettbewerbs, Unternehmensübergreifende Volumen-Bündelung)

● Seminare

- Einkaufstraining
- Vertriebsttraining (Strategic Pricing)



● Methode

- Beratung basierend auf dem *Strategic Negotiation Concept (SNC)TM*
- Das SNC wurde von TWS auf fundierten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Spieltheorie entwickelt und auf Basis von langjährigen Erfahrungen bei Verhandlungen und Auktionen weiter optimiert

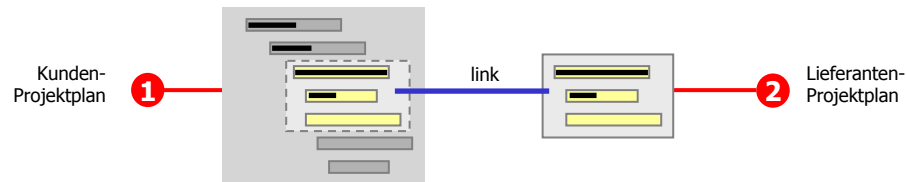
● Zentrale Erfolgsfaktoren

- Vergleichbarkeit schaffen
- Spezifisches Auktionsdesign
- Prozesshärte schafft Glaubwürdigkeit



PROJEKTPLANUNG UND MONITORING

- Administration von Projektplänen und Terminen mit Zugriffverwaltung für Firmen/Abteilungen/User
- Einbindung von externen Projektplänen in den eigenen Projektplan mit beliebigen Level

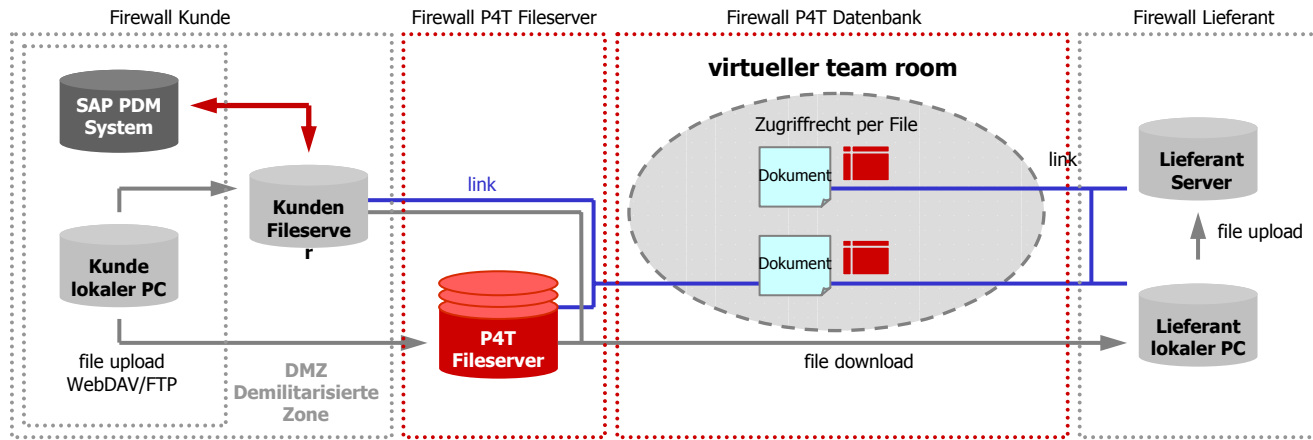


- Überblick über externe Aktivitäten (automatische Wiedervorlage)
- Alarmfunktion für abgelaufene Aktivitäten
- Soll-Ist-Vergleich (incl. graphischer Darstellung mittels „visualization tool“)
- Projekt Controlling (Zeiterfassung pro Aktivität)
- Management Reports, Meilenstein-Pläne
- Administration of Gesprächsprotokollen, Projektdokumentation und Zeichnungen
- Workflows werden als Projekttasks abgebildet



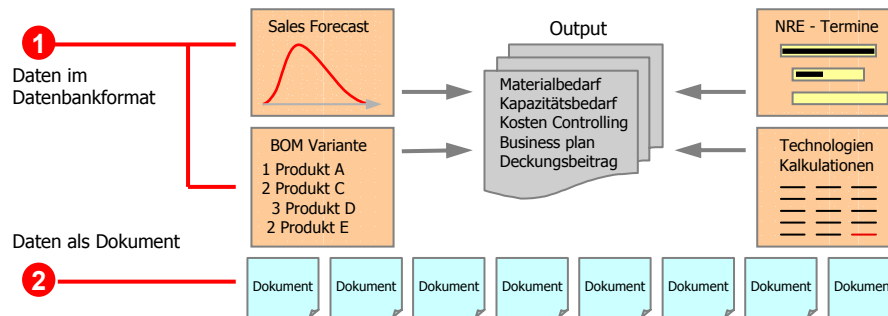
PRODUKT DATEN MANAGEMENT (PDM)

- Projektdokumentation und Dokumentenverteilung via team room ⇒ Information per e-mail mit Link zu dem Dokument am File-Server
- Beliebige Zugriffsrechte pro Dokument (intern und extern)
- Versand von Dokumenten mit beliebiger Dateigröße ohne Beschränkung
- Der Empfänger ist verantwortlich für die Abholung des Dokuments – der Verteiler kann die Zugriffe kontrollieren
- Zentrales Archiv für RFQ´s, Angebote, Zeichnungen, Q-Dokumente...



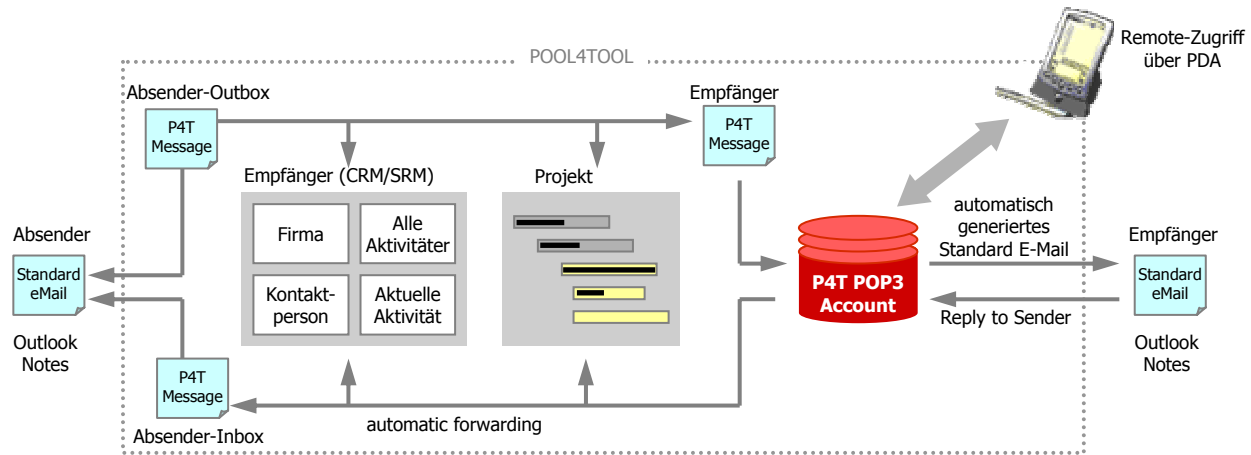
PROJEKT ADMINISTRATION

- Automatischer Output ohne zusätzliche Dateneingabe:
 - Automatische Kalkulation des Material- und Kapazitätsbedarfes (Auslastung – max. Kapazität Woche/Monat)
 - Automatische Kalkulation des Forecasts und Budgets
 - Automatische Neuberechnung bei Änderung des Rohmaterialpreises
- Verwaltung beliebiger BOM Varianten im Projekt (z.B. rote & grüne Variante)
- Release Management (Zeichnungsänderungsstände)
- Kosten-Controlling (Soll-Ist-Vergleich für Werkzeuge und deren Änderungskosten)



BEZIEHUNGSMANAGEMENT (CRM-SRM)

- Verbessertes Lieferantenmanagement erleichtert die Lieferantenentwicklung
- Zugriff für alle Mitarbeiter auf einen zentralen Pool von Kunden- und Lieferanteninformationen
- Automatischer link zwischen POOL4TOOL directory und privaten CRM/SRM Kontakten garantiert geringe Kosten für Daten-Updates
- Umfangreiche Newsletter-Funktionalität
- Integriertes E-Mail System reduziert CC-Copy E-Mails



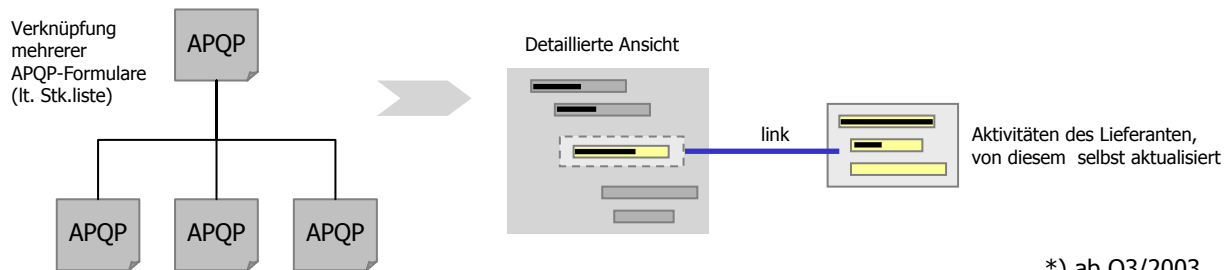
INFORMATIONSVERTeilUNG

- Verwaltung personalisierter HTML-Newsletter
 - Automatischer Versand über die Plattform an vordefinierte CRM-Listen
 - „Subscribe“-Status wird direkt vom Empfänger gepflegt
 - Anmeldung – Newsletter-Registrierung über die Homepage
 - Statistiken & Erfolgsanalysen
 - Verwaltung und Steuerung von Folgeaktivitäten
 - Workflow-Integration
- Knowledge Management für internes Know How
 - Verwaltung strukturierter Mitarbeiter-Lebensläufe auf Projektbasis
 - Strukturierte Suche nach verschiedenen Kriterien wie z.B. Erfahrung, frei definierbaren Themen, Projekten, Kunden / Branchen etc.
 - Export in MS-Word (HTML) und/oder pdf-Dokumente
- Dokumentenmanagement
 - Übersicht pro Firma und Person, welches Dokument bisher verschickt wurde
 - Versionsmanagement mit WebDAV (Web-based Distributed Authoring and Version) und CVS (Concurrent Versions System)
 - Zugriffsberechtigung pro File, freie Wahl der Schlüsselwörter pro Dokument



QUALITÄTSDATENMANAGEMENT*

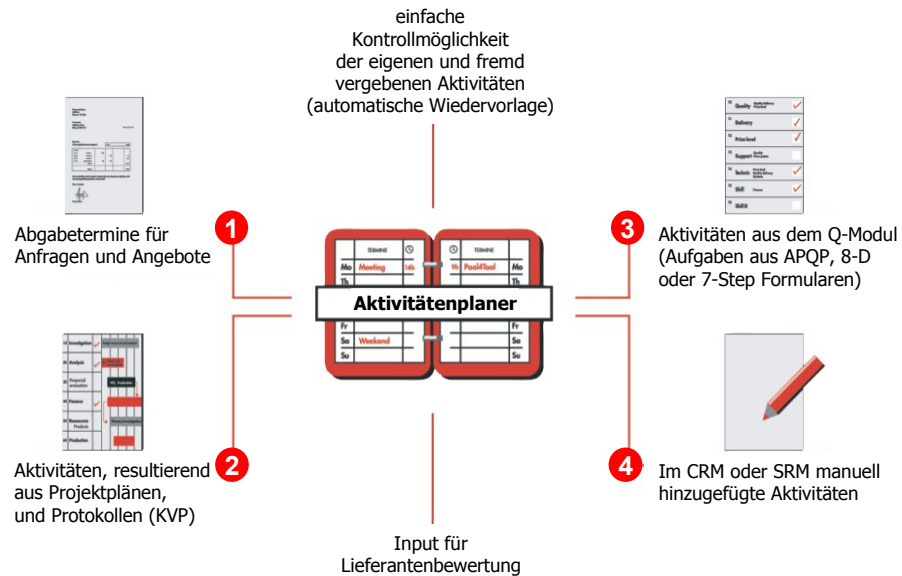
- Der Kontinuierliche Verbesserungsprozess (KVP) unterstützt die Idee von TQM im Sinne eines permanenten Zugriffs auf Verbesserungsaktionen des Lieferanten, basierend auf 8D- und PDCA-Berichten
- Kontrolle und Monitoring von Verbesserungsaktivitäten
- Aufbau einer "Know-How-Datenbank" durch die Speicherung sämtlicher Reklamationen und der verbundenen Verbesserungsaktionen des Lieferanten
- Übernahme der Verbesserungsaktivitäten in das Lieferanten-Rating
- Frei definierbare APQP-Formulare (eingebunden in das Projektmanagement)
- Verknüpfung von verschiedenen APQP-Formularen bei verschiedenen Lieferanten ⇨ Zugriff auf die komplette Projektdokumentation



*) ab Q3/2003

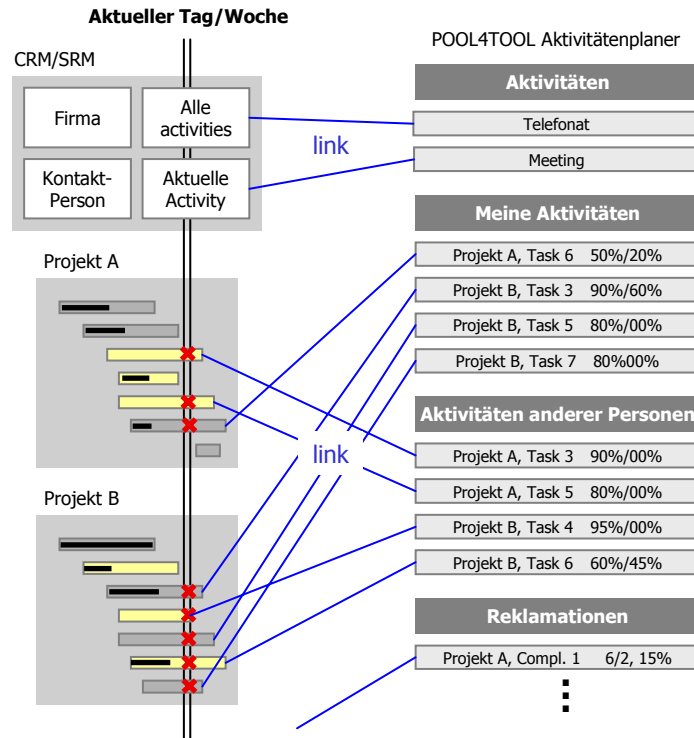
AKTIVITÄTENPLANER

- Alle zeitgebundenen Aktivitäten werden automatisch im Aktivitätenplaner zusammengefasst und können dort aktualisiert werden (mittels „status update“).



AKTIVITÄTENKONTROLLE

- Kombiniert
 - Aktivitäten aus CRM/SRM
 - Meine eigenen Projekttasks
 - Externe tasks (was andere Personen für mich zu erledigen haben)
 - Offene RFQs
 - Angebote die noch zu erstellen sind
 - Offene Reklamationen
 - 8-D Reports, die noch zu erstellen sind



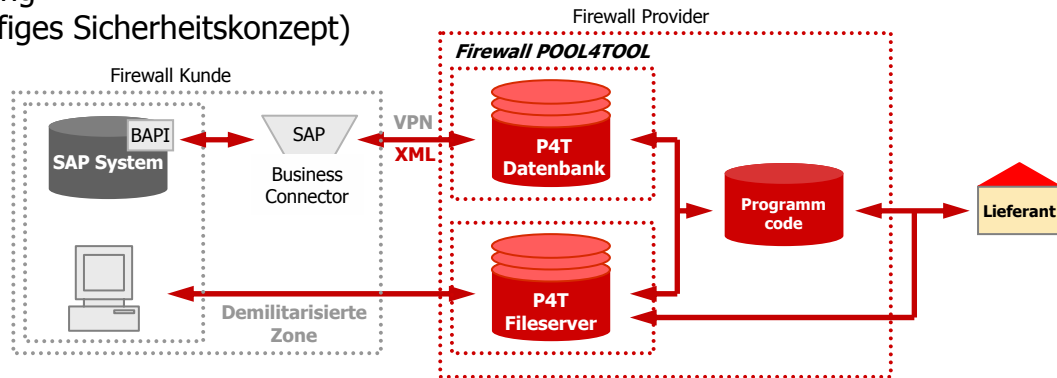
SICHERHEIT

- Software
 - Zertifizierung durch eindeutiges Login und Passwort
 - Auf Wunsch kann die IP-Adresse mit dem Login verbunden werden (Einwahl wird auf eine bestimmte IP-Adresse begrenzt)
 - SSL-Verbindung (secured socket layer) mit 128bit-Verschlüsselung pro Session möglich
- Server
 - Kooperation mit einem sehr großen Internet Provider
 - Durch eine state-of-the-art firewall geschützt
 - Garantierte 99,9% Verfügbarkeit
 - Tägliche online-Backup und wöchentliche remote-Backup
 - Redundantes 9,6 GBit Backbone mit verschiedenen Carriers
 - Redundante Klimatisierung und Stromversorgung
 - Erdbebensichere Stahlzelle
- Zertifikat
 - **POOL4TOOL** hat die internationale Web-trust Zertifizierung beantragt

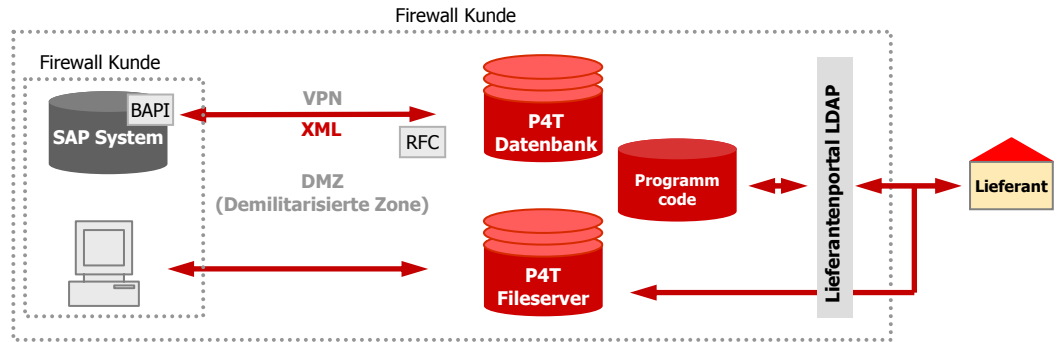


EINBINDUNG IN BESTEHENDE UMGEBUNGEN

- ASP-Lösung
(mehrstufiges Sicherheitskonzept)



- Gehostet vom Kunden



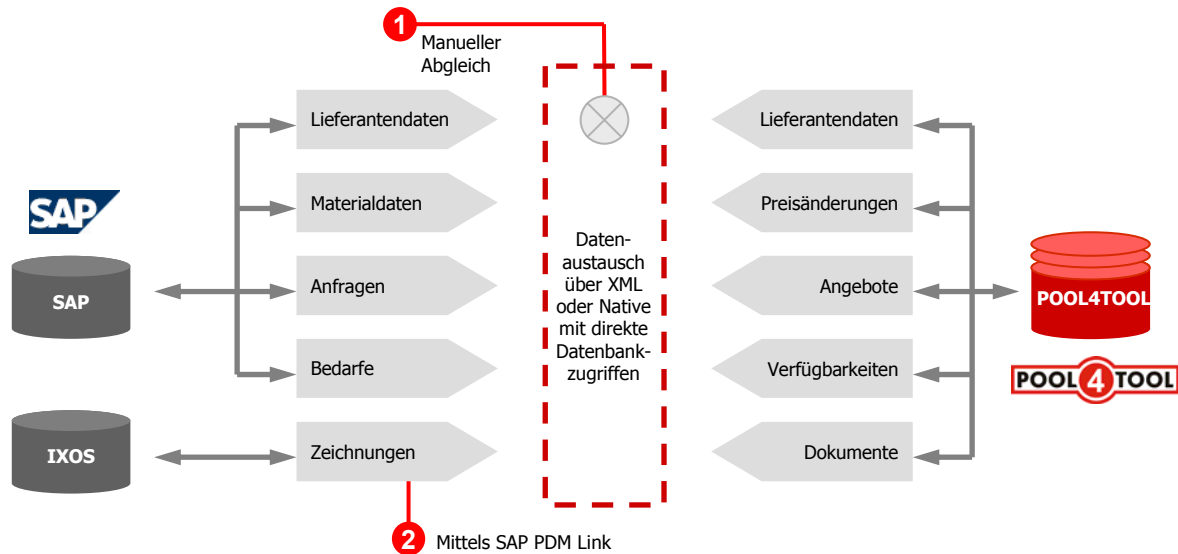
TECHNISCHE FEATURES

- 100% Web-Applikation in Open Source Environment (nur ein Internet-Zugang und keine zusätzliche Software sind erforderlich)
 - HTML / JavaScript / CSS für Clients
 - Linux, Apache Web Server und PHP Server-Seitig
- Arbeitet mit allen Standard-Browsern die Java-Script unterstützen (Minimum IE 5.0 oder Netscape 6.0)
- Alle Daten sind in einer zentralen SQL-Datenbank gespeichert (MySQL ⇒ seit Mai 2003 Standarddatenbank für SAP R/3)
- Sehr schneller Datenzugriff und multi-tasking Funktionalität (minimum 33,6 KBit Internet Verbindung)
- Wichtige Berichte sind in PDF-format verfügbar (Acrobat Reader)
- Weitere Export-Funktionen für XML, CSV, Excel, Project, Outlook
- Zugriff mit PDA oder Smartphone (über GSM, GPRS oder UMTS) auf CRM/SRM-Daten, Aktivitäten, Termine und Aufgaben
- Optimiert für eine Auflösung von 1024x768
- Derzeit sind 2 Sprachvarianten verfügbar (Deutsch und Englisch), mehrere Sprachvarianten sind möglich



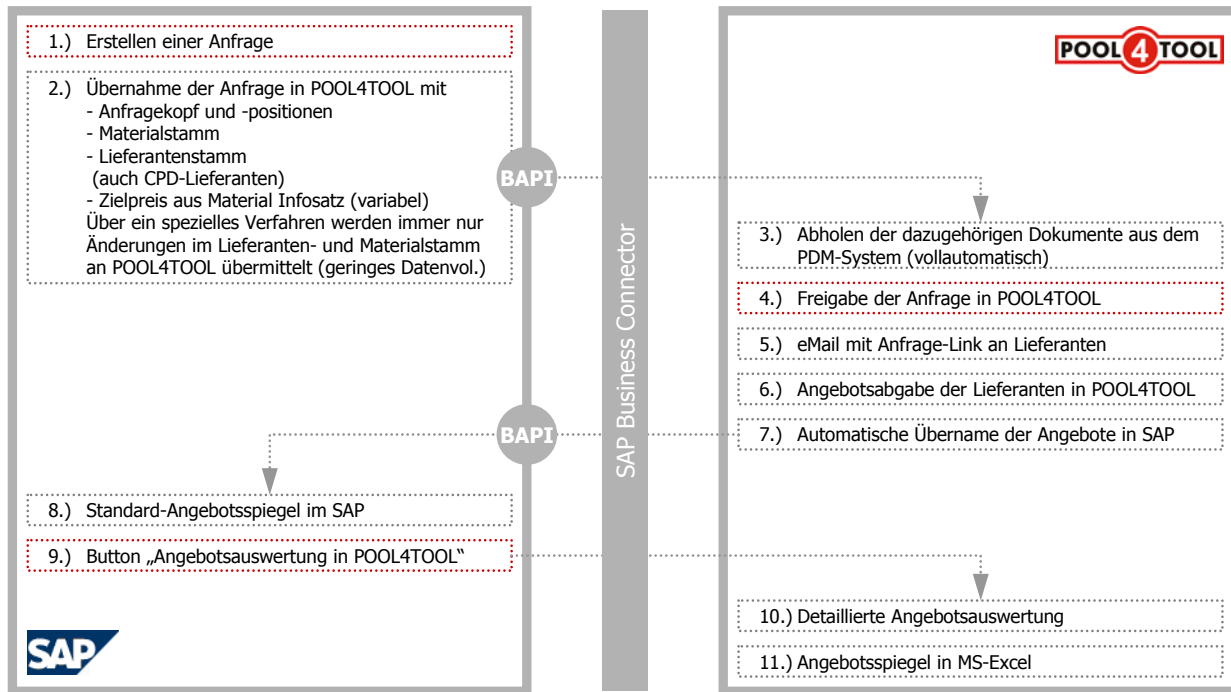
SAP SCHNITTSTELLEN

- Über den SAP Business Connector werden die Daten im XML-Format ausgetauscht, auf SAP-Seite werden Standard-BAPIs und IDOCs genutzt.
- Prinzipiell können SÄMTLICHE Daten in SAP auf das Lieferantnportal übernommen werden und umgekehrt! (BAPIs werden von uns auch projektbezogen angepasst)
- PHP kann direkt SAP RFC aufrufen (bei von Kunden gehosteten Systemen).



SAP-INTEGRATION FÜR ANFRAGEN UND ANGEBOTE

- Nur die Prozesse in **rot** müssen manuell durchgeführt werden, alle anderen Prozesse erfolgen vollautomatisch.



KUNDENNUTZEN

Reduzierung der Prozesskosten im Produktentstehungsprozess

- + Geringere Produkteinführungszeiten
- + Zeit- und Kostenersparnis in der Anlauf- („ramp up“)-Phase
- + Verwaltung der zertifizierten Lieferanten
- + Dokumenten- und Vertragsverwaltung
- + Einfache Vergleichbarkeit von „open-book“ Kalkulationen und Standorten
- + Reduzierung der Materialkosten über Internet-Auktionen
- + Drastische Verbesserung des Informationsflusses
- + Automatische Reduzierung der Projekt-Overhead-Kosten
- + Einfache Verwaltung von Produktänderungen
- + Beschleunigung und Kontrolle des KVP´s
- + Dokumentation und Kontrolle der Lieferantenentwicklung

= **HÖHERE RENTABILITÄT**



USP – UNIQUE SELLING POSITION

- Wirtschaftlich
 - Einfache und schnelle Einführung
 - Sehr geringe Startkosten – ROI innerhalb weniger Wochen
 - Es wird keine eigene Hardware und Software benötigt
- Geschäftsmodell
 - Vorteile und Funktionalität für Kunden und Lieferanten
- Funktionalität
 - Einzigartige Funktionalität und Integration
 - Frei definierbare Anfragen und Auktionen, verbunden mit Projekt und PDM
 - Kalkulationsmodul
 - Aktivitätenplaner, integriert mit dem Projektmanagement, Qualitätsmanagement, Kunden- und Lieferantenbeziehungs-Management
 - Integriertes E-Mail-System
 - Dokumentenverteilung und Vertragsverwaltung
 - Multi-site Information Management (für Firmengruppen)
 - SAP Integration



ZUSAMMENFASSUNG

- **POOL4TOOL** löst folgende Probleme:
 - Zu späte Einbindung des Einkaufs in neue Projekte.
 - Unkoordinierte Projektdokumentation und Lieferantenbetreuung.
 - Terminverschiebungen infolge von unzureichender Terminkontrolle.
 - Medienbrüche und Informationsdefizite zwischen den Abteilungen und Firmen.

Dies hat den folgenden Nutzen für

- Kunden:
Prozessoptimierung, Materialkosten-Reduktion und Zeitersparnis
 - Lieferanten:
Neue Kunden-Kontakte, zusätzliche Projekte, mehr Umsatz, Prozess Know-How, effiziente Projekt und Kundenverwaltung
- **POOL4TOOL** ist wesentlich günstiger, höher integriert und schneller zu implementieren als alternative Lösungen.
 - **POOL4TOOL** ist über bestehende SAP-Schnittstellen einfach in bestehende IT-Landschaften als Add-On zu integrieren.
 - **POOL4TOOL** bietet kundenspezifische Lösungen und Anpassungen zu sehr günstigen Konditionen an.

