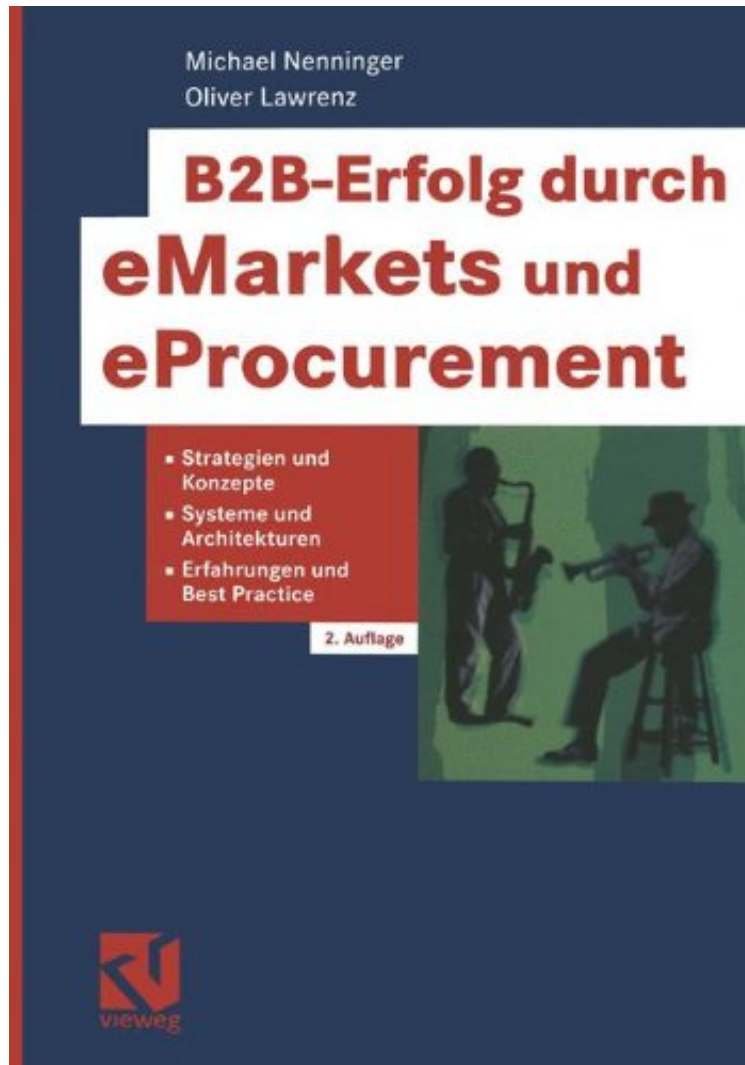


(Read ebook) B2B-Erfolg durch eMarkets und eProcurement. Strategien und Konzepte, Systeme und Architekturen, Erfahrungen und Best Practice

B2B-Erfolg durch eMarkets und eProcurement. Strategien und Konzepte, Systeme und Architekturen, Erfahrungen und Best Practice

Von Michael Nenninger, Oliver Lawrenz
ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #2001435 in BcherVerffentlicht am: 2002-11-14Abmessungen: .0 x .0b x .0l, .0 Pfund Einband: Gebundene Ausgabe375 Seiten | File size: 78.Mb

Von Michael Nenninger, Oliver Lawrenz : B2B-Erfolg durch eMarkets und eProcurement. Strategien und Konzepte, Systeme und Architekturen, Erfahrungen und Best Practice before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised B2B-Erfolg durch eMarkets und eProcurement. Strategien

und Konzepte, Systeme und Architekturen, Erfahrungen und Best Practice:

Pressestimmen "Hinter dem sperrigen Titel verbirgt sich eine interessante Zweitaufgabe. Denn die Autoren ziehen Konsequenzen aus Erfolgsgeschichten der 90er-Jahre und extrahieren praktikable Geschäftsmodelle. Dabei bekommt das heftig strapazierte Krzel B2B einen neuen Reiz. In Fallbeispielen, die bersichtlich und ausfhrlich aufbereitet sind, erhlt der Leser schnell einen berblick - ber den Marktplatz der WestLB, Beschaffungsplattformen von Akzo Nobel, Bayer und Siemens." CIO, 01-02/2003 Werbetext Von Profis profitieren Kurzbeschreibung Das B2B-Erfolgsgeschichte in 2., komplett neuer Auflage: eMarkets und eProcurement in praxisgerechter und aktueller Darstellung. Entscheiden und Realisieren, vor allem im Bereich Einkauf, wird ein einmaliger kompakter berblick ber die mageblichen Entwicklungen gegeben. Neueste Erfahrungen von Anwendern sind bercksichtigt. Es geht um praxiserprobte Erfolgskonzepte, die dem Unternehmen den gewünschten Wettbewerbsvorteil bringen.