

## handwerkermarkt mit neuem Kooperationspartner.

Seit dem 7. März dieses Jahres hat der handwerkermarkt einen neuen Kooperationspartner. altenda - die Plattform für Ausschreibungen. Die altenda betreibt eine webbasierte Lösung für die vollständige Ausschreibung und Vergabe von Bauaufträgen in Anlehnung an VOB/VOL/VOF. altenda bringt Industrie, Gewerbe und private Auftraggeber mit Planern, Handwerk und ausführenden Unternehmen auf einer einheitlichen Plattform zusammen. Verschiedene Module unterstützen den gesamten Beschaffungsprozess. Das Stuttgarter Unternehmen ist Partner der Ventasoft GmbH und Netzwerkpartner der DVN Deutsche Vergabenetz GmbH.

**Der hm wird die Ausschreibungen und Leistungen der altenda in kurzer Zeit auch auf seiner Plattform zur Verfügung stellen und hofft so, für Sie liebe Mitglieder einen neuen Mehrwert für Sie bereitgestellt zu haben. Wir werden Sie ausführlich informieren !**

## Aus my-con wird altenda

Stuttgart, 10. März 2006 – Der Stuttgarter Spezialist für elektronische Beschaffung im Bausektor bekommt einen neuen Namen: my-con heißt vom 15. März an altenda. Den neuen Namen und den neuen Marktauftritt wird altenda erstmals auf der Internationalen Handwerksmesse (IHM) vom 16. bis 22. März in München am Stand B3.217 präsentieren. Das Handwerk spielt zusammen mit den öffentlichen und gewerblichen Auftraggebern und der Bauindustrie eine Schlüsselrolle beim Thema elektronische Beschaffung.

my-con betreibt eine Internet-Plattform, auf der von der Preisanfrage bis zur vollständigen Ausschreibung und Vergabe von Bauaufträgen alles möglich ist. „Was unser System heute leistet, war noch vor wenigen Jahren als Web-Applikation kaum vorstellbar“, freut sich Fritz B. Höring, Vorstandsvorsitzender der my-con AG und künftig Vorsitzender der Geschäftsführung der altenda GmbH. „Außerdem werden wir uns konsequent auf die Betreuung von privatwirtschaftlichen Kunden konzentrieren – sowohl auf Auftraggeber- als auch auf Auftragnehmerseite. Den enorm gewachsenen Leistungsumfang des Systems und die neue, ganz klare Ausrichtung auf ein bestimmtes Kundensegment wollen wir mit der Umbenennung im Markt deutlich machen“, so Höring weiter.

Im Sinne einer Geschäftsbörse bringt [www.my-con.com](http://www.my-con.com) (vom 15. März an [www.altenda.com](http://www.altenda.com)) industrielle, gewerbliche und private Auftraggeber mit Auftragnehmern zusammen. Dabei legt my-con besonderen Wert auf die Aktualität der Datenbanken – und darauf, dass ihre Kunden schnell und einfach den richtigen Geschäftspartner finden. Obwohl my-con als Spezialist für Ausschreibung und Vergabe von öffentlichen Bauleistungen begonnen hat, werden die Lösungen des Unternehmens auch für Aufgaben in anderen Bereichen eingesetzt. „Von allen Beschaffungsprozessen ist die Ausschreibung und Vergabe von Bauleistungen wohl der komplexeste. Ein System, das diese Anforderungen erfüllt, kommt natürlich auch mit einfacheren Prozessen zurecht. Unsere Kunden nutzen unsere Lösung heute nicht nur für Bauausschreibungen, sondern bestellen dort alles – vom Bleistift über das Halbzeug bis zum komplexen Lieferauftrag. Sie wickeln den Bau eines neuen Kraftwerks oder eines Logistikzentrums vollständig über unser System ab. Und sie werden auch in Zukunft von immer neuen Innovationen profitieren.“

So unterstützen wir zum Beispiel schon bald alle Prozesse für Bedarfsermittlung und Materialbeschaffung bis hin zu Zahlungsabwicklung und Logistik und bieten Schnittstellen zu allen gängigen Systemen“, erklärt Höring.

Mit der Namensfindung, der Weiterentwicklung der Marke und der Entwicklung des neuen Corporate Designs hat my-con die Agenturen Rotplus und Escherle Brand Identity aus München beauftragt. Die Stuttgarter PR-Agentur Communication Consultants betreut künftig die Pressearbeit.

Mehr unter [www.my-con.com](http://www.my-con.com)