

Crossgate verdreifacht sein Auslandsgeschäft in nur einem Jahr

*Immer mehr Unternehmen weltweit erkennen den Mehrwert des Geschäftsmodells
zur B2B-Partnerintegration mit Fixkostengarantie*

Atlanta/ München, 19. März 2009. Crossgate, der globale Experte für Business-to-Business-Integration (B2B), hat seinen internationalen Kundenstamm im Jahr 2008 mehr als verdreifacht. In Deutschland kann Crossgate einen Umsatzzuwachs von real 67 Prozent verbuchen, während sich das Geschäftsergebnis gleichzeitig vervierfacht hat. Dabei liegt das Erfolgsrezept gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten darin, die Kundenbedürfnisse zu kennen und Unternehmen durch das B2B-Integrationsmodell in ihren Bemühungen zu unterstützen, Einsparungspotenziale zu nutzen und die Effizienz zu steigern.

Die derzeitige wirtschaftliche Lage führt dazu, dass Unternehmen Budgets, Personalressourcen, die Effizienz ihrer Prozesse und Profitabilität ihres Unternehmens besonders aufmerksam beobachten. Aufgrund der finanziellen Situation sind viele Unternehmen bereits dazu gezwungen, Personal zu reduzieren und einschneidende Sparmaßnahmen vorzunehmen. Um auch weiterhin wettbewerbsfähig und erfolgreich zu bleiben, müssen Unternehmen nach Wegen und Lösungen suchen, ihre Geschäftsziele mit reduzierter Mitarbeiterzahl zu erreichen.

Kontakte für die Presse:

Crossgate AG
Balanstraße 73
Gebäude Nr. 11
81541 München

Andrea Fusenig
Tel. +49-89-207041 388
Fax +49-89-207041 333
E-Mail: Andrea.Fusenig@
crossgate.com
www.crossgate.com

Trademark PR
Goethestraße 66
80336 München

Susanne Nguyen
Tel. +49 (0)89 / 444 46 74 11
Fax +49 (0)89 / 444 46 74 79
E-Mail: susanne.nguyen@
trademarkpr.eu

Der Rettungsanker in wirtschaftlich turbulenten Zeiten

Crossgate hat sich auf die Fahne geschrieben, Kunden gerade auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten zur Seite zu stehen. Durch sein komplexes Angebot an Mehrwert-Services im B2B-Umfeld unterstützt Crossgate Unternehmen dabei, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Crossgate wird durch die steigende Anzahl der internationalen Kunden – diese ist zwischen den Jahren 2007 und 2008 um mehr als 300 Prozent gewachsen – heute als Premium-B2B-Dienstleister und Marktführer bewertet. Unter den Kunden sind namhafte Unternehmen aus den Vereinigten Staaten, Großbritannien, Finnland, Italien und Frankreich.

Das Crossgate Business-Ready Network bietet das größte zentrale B2B-Geschäftspartner-Repository mit einer Vielzahl vorkonfigurierter Partnermappings. Dieses spart Unternehmen mit globalen Expansionsbestrebungen erheblich Zeit und Kosten bei der Implementierung neuer Partner weltweit. Die zahlreichen Erfahrungen im Bereich internationaler B2B-Anforderungen, Vorschriften und Standards reduzieren zusätzlich die Roll-Out-Zeiten und -Kosten erheblich. Die B2B 360° Services von Crossgate unterstützen Unternehmen dabei, den komplexen internationalen Bedürfnissen schnell und kostenwirksam gerecht zu werden.

Mit den richtigen Partnern am gleichen Strang ziehen

Ein Upgrade von SAP-Systemen oder das Implementieren neuer Anwendungen kann eine enorme Auswirkung auf die B2B-Strategie eines Unternehmens haben. Crossgates B2B-Erfahrung und die Partnerschaft mit der SAP senken die Risiken und bieten Stabilität für den Kunden.

Stefan Tittel, CEO der Crossgate AG, sieht als entscheidenden Grund für das schnelle Wachstum die B2B 360° Services, die auf die Kundenbedürfnisse – Kosten zu sparen und die Effizienz im Unternehmen zu steigern – ausgerichtet sind. Effiziente Kommunikation mit Geschäftspartnern ist gerade in heutiger Zeit wichtiger denn je. Stefan Tittel erklärt: „Dieses Unternehmenswachstum ist der Beweis dafür, dass unser Geschäftsmodell durch den Netzwerkansatz die perfekte Lösung für Unternehmen ist, die aufgrund der voranschreitenden Globalisierung eine Möglichkeit zur schnellen und kostengünstigen Geschäftspartnerintegration suchen. Wir helfen Unternehmen gerade in diesen wirtschaftlich angespannten Zeiten, mit weniger

„mehr“ zu erreichen und garantieren – sobald die Finanzkrise überwunden ist – dass ihre B2B-Integrationsstrategie einen enormen Wettbewerbsvorteil darstellt.“

Über Crossgate:

Crossgate ist der weltweit erste Anbieter eines Business-Ready Networks, das ad hoc eine hundertprozentige Integration von Geschäftspartnern, Kunden und Lieferanten garantiert. Einmal an das Crossgate-Netzwerk angeschlossen, können Unternehmen Daten in allen Formaten und über alle Mediengrenzen hinweg mit beliebigen Geschäftspartnern elektronisch austauschen. Durch die Crossgate B2B 360° Services „powered by SAP“ erhalten Kunden direkt aus ihrem SAP-System heraus einen sofortigen Zugang zu allen in das B2B-Transaktionsnetzwerk integrierten Geschäftspartnern. Mit den rechtskonformen e-Invoicing-Services deckt Crossgate den gesamten Prozess der ein- und ausgehenden Rechnungen inklusive Signatur, Compliance Monitoring und der revisions sicheren Langzeitarchivierung ab. Über das Crossgate Business-Ready Network tauschen bereits mehr als 40.000 Geschäftspartner Dokumente und Daten aus.

Neben dem neuen Hauptsitz in München ist Crossgate an vier Standorten in Deutschland vertreten, Auslandsgesellschaften befinden sich in Atlanta, London, Mailand und Paris. Crossgate beschäftigt zurzeit ca. 250 Mitarbeiter. Weitere Informationen unter www.crossgate.de.

SAP, SAP NetWeaver und alle SAP Logos sind Handelsmarken oder registrierte Handelsmarken der SAP AG in Deutschland und in diversen anderen Ländern. Alle weiteren erwähnten Namen sind Handelsmarken ihrer betreffenden Unternehmen.