

The logo for nmedia.de features the text 'nmedia.de' in a dark blue, sans-serif font. It is enclosed within a dark blue circular arc that is open at the top. A smaller, lighter blue arc is positioned inside the larger one, partially overlapping the text.

nmedia.de

A large, light blue number '15' is centered in the background of the slide. The '1' is on the left and the '5' is on the right. The number is semi-transparent, allowing the text and other elements to be seen through it.

nmedia

...einfach clever handeln!

Jahre!

15 Jahre nmedia


15 Jahre partnerschaftlich vernetzt

# Wir feiern 15 Jahre nmedia!

Und wir sagen Danke für 15 Jahre Treue, Partnerschaft, Zusammenarbeit, Passion und Freude.

**Vieles hat sich in den vergangenen 15 Jahren getan.** Auf Händler- wie auf Hersteller-/Distributionsseite. Die Erwartungen der Kunden haben sich verändert, die Einflüsse der „neuen Medien“ und des „WorldWideWeb“ haben den Handel vor neue Herausforderungen gestellt. Dieser Prozess hält bis heute an.

**Wichtiger denn je ist die enge Verzahnung der Handelspartner** über Landes- und (Computer-)Systemgrenzen hinaus. Die Gründung von nmedia trägt dem Rechnung. Das gemeinsame Interesse am Gelingen hat dafür gesorgt, dass in den letzten 15 Jahren zwischen den Partnern vieles schneller, einfacher und transparenter geworden ist. **Gemeinsam handeln hat Zukunft!**



*„...viel Herzblut ist in der ganzen Zeit geflossen.  
Aber es hat sich gelohnt! nmedia ist in den letzten  
15 Jahren zu einem der bedeutendsten Vernetzer  
im deutschen Handel geworden.“*

Nicolaus Gedat Geschäftsführer nmedia



# Wie alles begann...

Als Nicolaus Gedat am 08. Dezember 1997 um 14:30h mit einem deutschen Geschenkartikelhersteller telefonierte, konnte er nicht ahnen, dass es sich um die Geburtsstunde eines der wichtigsten Clearing-Center in Deutschland handeln würde.

Der Hersteller erzählte Gedat, der damals noch in London für eine internationale Messe- und

Verlagsgesellschaft tätig war, wie mühsam, fehleranfällig und intransparent die tägliche Auftragserfassung ablaufe.

Auch wenn zu dieser Zeit das Internet noch nicht viel mit dem zu tun hatte, was es heute bedeutet, war Gedat klar, dass eine Lösung für den geplagten Hersteller nur über das neue Medium zu erreichen wäre.

Nach zahlreichen weiteren Telefonaten, vor allem auch mit unterschiedlich großen Händlern, wusste Gedat, dass es eine Chance für seine Idee gab.

Über eine Internetplattform sollten zukünftig von angeschlossenen Händlern bunt gemischt Aufträge eingegeben und an die verschiedenen Hersteller weitergeleitet werden.

Diese sollten die Aufträge an ihr individuelles Warenwirtschaftssystem angepasst und aufbereitet erhalten, so dass eine manuelle Eingabe überflüssig würde.

**Das war der Plan und schon am 18.01.1998 ging nmedia ans Netz.**



# Vom Start-up...

Was man sich in vielen Branchen heute kaum noch vorstellen kann – im Jahr 1998 noch musste jeder Händler täglich durch seinen Laden streifen, die fehlenden Artikel zur Nachbestellung fein säuberlich nach Lieferanten getrennt auflisten und an jeden einzelnen Industriepartner oder dessen Vertreter senden. Ein zeitraubendes und fehlerbehaftetes Unterfangen.

**Das galt nicht nur für den Handel.**

Jeder Lieferant benutzt(e) damals wie heute ein individuell angepasstes ERP-System. Um die Daten der Lieferanten in ein Warenwirtschaftssystem einpflegen zu können, mussten sie erst mühsam und personalintensiv aufbereitet werden.

Genau hier setzt nmedia an. Man vermittelt zwischen Klein und Groß, Handel und Industrie, National und International.



# ...zum weltweiten Vernetzer!

Heute sind alle führenden Marken der GPK-Branche mit mehr als 550 Handelsorganisationen und all ihren Filialen weltweit über das nmedia Netzwerk verbunden. Globales Handeln wird damit einfach, praktikabel und sicher.

Bei einem zunehmenden Produktmix mit immer kürzeren Sortimentszeiten im stationären, wie im Internet-Handel, sind beide Seiten – Handel und Lieferant – auf eine

reaktionsschnelle und transparente Zusammenarbeit angewiesen. Durch die direkte Anbindung können Warenflüsse exakt abgebildet werden und erlauben so die Früherkennung, ob ein Artikel ein globaler Renner wird oder ob er nur regionale Zielgruppen erreicht.

**Im immer härter werdenden Wettbewerb ein nicht zu unterschätzender Vorteil.**



**Startup Business**  
and several financial  
It contains

# Von wichtigen Partnern unterstützt!


**Wenige Jahre nach Beginn erfolgte die Beteiligung an der nmedia GmbH durch die EK/servicegroup – der führenden Handelskooperation in den Geschäftsfeldern living, comfort, family und fashion.**

Sie gab dem noch jungen Unternehmen durch ihre nachhaltige Investitionsbereitschaft in den Fachhandel den alles entscheidenden Schub. Schon sehr bald nach Gründung der nmedia GmbH hatten die EK-Vorstände bereits die bedeutenden Möglichkeiten erkannt, die das System bei der Optimierung von Geschäftsprozessen im Handel durch seine einheitliche Form der Vernetzung leisten könnte.

So entschied man sich im Jahr 2001, ab sofort gemeinsam erfolgreich zu sein.

Eine wesentliche weitere Unterstützung gab es dann im Jahr 2003 durch die Beteiligung der invenido GmbH (WMF, Villeroy & Boch, Leonardo). Zwei wichtige Pfeiler der GPK-Landschaft – die EK/servicegroup und die führenden Firmen der GPK-Branche – hatten sich jetzt direkt und fest mit dem Düsseldorfer Unternehmen verbunden. Ein überaus großer Vertrauensbeweis und eine entscheidende Bestätigung des Konzepts.





*„Ohne die Beteiligungen der EK/servicegroup und der invenido Marken wäre eine so erfolgreiche nmedia-Entwicklung nicht möglich gewesen. Seit dieser Zeit ist nmedia aus der GPK-Branche nicht mehr wegzudenken.“*

Nicolaus Gedat Geschäftsführer nmedia





# Einfach cleverer handeln!

Zunächst nur als Internetplattform für die Auftragsübermittlung gedacht, ist nmedia zu einem der bedeutendsten Clearing-Center nicht nur in der GPK-Branche gewachsen.

Per EDI werden täglich mehrere tausend Datensätze transferiert und längst werden neben den klassischen Bestellungen, sämtliche weiteren relevanten Dokumente, wie Lieferscheine, Rechnungen, Gutschriften, Rücksendungen etc. sicher aufgenommen und zwischen den Parteien übermittelt.

**Durch die Vernetzung des Handels mit der Industrie ergeben sich täglich große Einsparungen in der administrativen Tätigkeit beider Gruppen.**

Die enge Zusammenarbeit zwischen Industrie und Handel sorgt zudem für eine deutlich schnellere Reaktionsfähigkeit auf beiden Seiten.



# Unkomplizierter für den Handel

**Selbst kleinste Händler** können über das neutrale System mit den größten Lieferanten direkt zusammenarbeiten. Einzige Voraussetzung: der Händler nutzt für die Verwaltung seines Ladens ein EDV-gestütztes System.

**Das Stichwort heißt hier „Electronic Data Interchange“ oder kurz EDI.**

Die meisten Lieferanten z.B. setzen die standardisierte Schnittstelle EDI bei ihrer Zusammenarbeit mit den Sortimentsanbietern längst ein. Das nmedia System ist vollständig EDI fähig und somit ist es dann auch automatisch jeder angeschlossene Händler oder mittelständische Lieferant. Über die **EK/servicegroup**, deren exklusiver Dienstleister nmedia ist, sind die wichtigsten Sortimentsanbieter ebenfalls angeschlossen, so dass auch hier die Vorteile einer EDI-Vernetzung direkt zum Tragen kommen.

# Planungssicherer für die Lieferanten

**Für die Industrie ist entscheidend**, dass sie die Bestellungen automatisiert in ihre Systeme eingespielt bekommt. Bei einigen Millionen Bestellungen erspart das viel Arbeit und die Fehlerhäufigkeit nimmt dramatisch ab. Ein Industriepartner muss sich auch nicht mehr um die Verteilung seiner Artikelstammdaten und die Zustellung der Lieferscheine und Rechnungen kümmern. Dies entlastet die gesamte Organisation.

**Mit der Anbindung hat der Lieferant Zugriff auf ein komplettes Netzwerk.**

Ob Category Management, alle Formen der Flächenbewirtschaftung, bis hin zum „Automatischen Bestellsystem“. Alle diese Konzepte funktionieren problemlos mit einem standardisierten, automatisierten Austausch der Daten über EDI.

# Partnerschaftlich vernetzt.

Das System nmedia wurde von Beginn an positiv von Industrie und Handel aufgenommen und ebenso schnell implementiert.

**Denn nmedia kümmert sich selbst um den kompletten Anpassungsprozess der jeweiligen EDV-Schnittstellen.**

Sobald bei beiden Computerprogrammen auf Händler-, wie auf Herstellerseite eine simple Import-/Export-Funktion vorhanden ist, lassen sie sich über nmedia miteinander vernetzen.

Durch eine sehr enge Zusammenarbeit mit der EK/servicegroup in allen Fachbereichen ist nmedia bei Spielwaren, Elektro-Groß- und Elektro-Kleingeräten, Textilien, Papier-Büro-Schreibwaren oder auch im Reisebedarf sehr aktiv. Darüber hinaus ist das Unternehmen mit anderen Clearing-Centern verbunden, so dass auch z.B. im Bereich Eisenwaren Anbindungen umgesetzt werden. Die Anfragen reichen inzwischen bis hin zur Automobilindustrie oder Sparten wie die Aquaristik.





***Jede Branche und jede Vertriebsstruktur kann vom System nmedia profitieren.***

*Mit dem internationalen Standard EDI sind die Voraussetzungen für einen schnellen, sicheren und günstigen Datenaustausch über alle Grenzen hinweg gegeben.*



# Datenaustausch per EDI





**Händler, die ein EDV-gestütztes Warenwirtschaftssystem (WWS) einsetzen, brauchen Artikelstammdaten.**

Diese bekommen sie über nmedia, im gewünschten Format aufbereitet, von jedem der vielen Lieferanten automatisch.

Sie müssen nicht erst bei der Industrie angefordert, nicht umformatiert und auch nicht an das eigene System angepasst werden.

**Damit spart man enorm.**

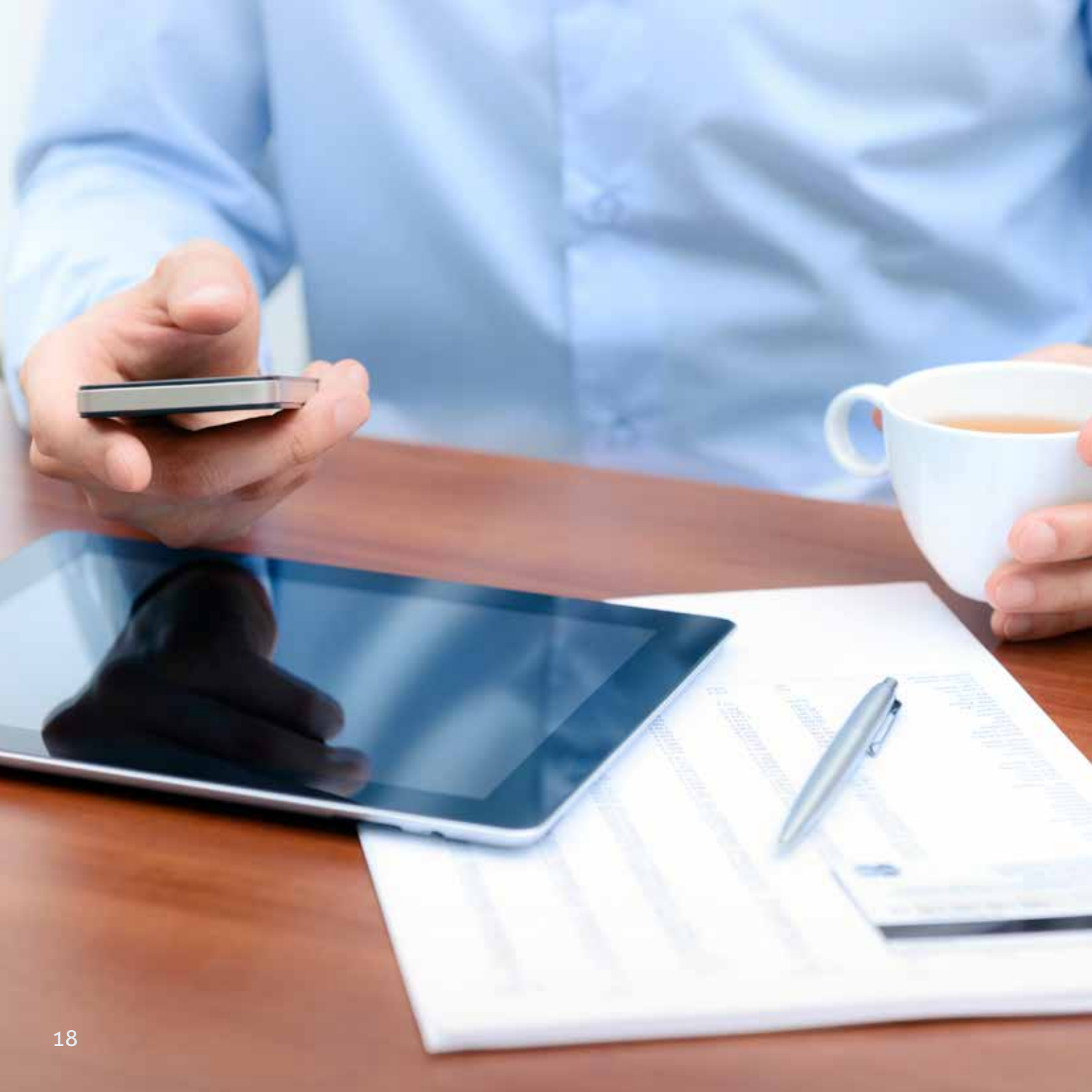
Mit nmedia können Bestellungen dann automatisiert, ohne Fax und Telefon, direkt aus einem WWS an die Industrie gesendet werden.

**Das ist viel einfacher, sicherer und schneller.**

Zudem bekommt der Händler die jeweiligen Lieferscheine und Rechnungen automatisiert direkt in sein System eingespielt. Er hat damit seine Rückstandsübersicht, muss die Lieferungen nicht mehr manuell abgleichen und kann alles automatisch buchen.

**Er kann sich stressfrei auf die wenigen Lieferscheine und Rechnungen in der Nachbearbeitung konzentrieren, die fehlerhaft sind.**

Alles in allem spart der Händler viel Zeit und kann sich auf seine eigentlichen Aufgaben konzentrieren: den Verkauf, seine Mitarbeiter und seine Aktionen. Gleichzeitig behält er den Überblick über seine betriebswirtschaftliche und sortimentspolitische Situation.



# Mobile Commerce

**Seit dem Jahr 2010 gibt es die vollständigen Online-Services ( Bilddatenbank, Verfügbarkeitsdaten, Nachverfolgung von Transaktionen und vieles mehr).**

Sie werden mittlerweile von den meisten angeschlossenen Partnern, insbesondere vom e-commerce Handel intensiv genutzt und geschätzt.

**nmedia unterstützt dazu auch alle Arten des Mobile Commerce.**

Das System ist so flexibel, dass es Bestellungen, die über mobile Endgeräte

hereinkommen (vom Einzelhändler oder auch vom Aussendienstmitarbeiter des Lieferanten), ganz selbstverständlich im gewünschten Format weiterleiten kann.

**Auch die Online-Services sind für mobile Endgeräte abrufbar.**

Und zwar unabhängig davon ob iPhone oder iPad mit iOS, Android Geräte mit all ihren nebeneinander existierenden Betriebssystem-Versionen oder in Zukunft vielleicht Windows Phone 8.

# Automatisch Bestellen

## Neu und bereits ausgezeichnet – das Automatische Nachordersystem.

Ein System, bei dem gemeinsam zwischen Handel und Lieferant bestimmte Artikel festgelegt werden, die dann ohne weiteres Zutun automatisch von der Software zum richtigen Zeitpunkt nachbestellt werden.

Damit gibt es keine leeren Regalflächen und keine enttäuschten Kunden, die bei Nichtverfügbarkeit zu einer anderen Marke oder vom stationären Händler zum Kollegen ins Internet abwandern.

Besonders stolz sind die Mitarbeiter von nmedia über die Anerkennung durch die Auszeichnung „BEST OF 2012“ der Initiative Mittelstand (Bundesregierung und IBM).

Dadurch sind viele weitere Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen auf das System nmedia aufmerksam geworden.

Jetzt geht es darum, die speziellen Anforderungen der Unternehmen mit den langjährigen Erfahrungen der Düsseldorfer Spezialisten zu kombinieren.





**FRAGILE**



# Stimmen aus Handel,

*„Dispositionsarbeit im Basissortiment hält uns nur von den wichtigen Dingen ab. Hier sind Automatisierungen genau richtig.“*

Jürgen Knoll, F.S. Kustermann GmbH

*„Das automatische Bestellsystem via nmedia funktioniert sehr gut und ist definitiv empfehlenswert.“*

Thomas Breuninger, Tritschler GmbH & Cie. KG

*„Optimales Flächenmanagement geht nur mit automatisierten Prozessen. Autonachschub ist dafür ideal.“*

Tatjana Steinbrenner, Kaufhaus Ernst Ganz GmbH

*„Ja, es stimmt. Im Ergebnis machen wir mit allen beteiligten Lieferanten durch den Autonachschub mehr Umsatz, im Schnitt 15 - 20 %.“*

Marc Ferdinand, Commes GmbH



*„Wir sind bereits gestartet und werden auf jeden Fall diesen Weg weiter ausbauen.“*  
 Philip Keller, Karl Keller J.G. LOREY Sohn Nachfolger KG

*„Die Ergebnisse sind eindeutig. Wir empfehlen unseren Handelspartnern die Umstellung auf das Automatische Bestellsystem. Am Besten natürlich mit der Warenwirtschaft shopwin von EASY\* systems.“*  
 Bernd Horenkamp, EK/servicegroup eG

*„Wir brauchen Systeme, die nicht starr, sondern leicht individualisierbar sind, um das Potential unserer Marken vor Ort ausschöpfen zu können. Ziel ist natürlich, durch das Automatisieren von Routinen wirtschaftlicher arbeiten zu können.“*  
 Susanne Zerweck-Locher, Zerweck GmbH

# Industrie und Partner

„Mit nmedia konnten wir unsere EDI-Quote deutlich steigern und das ist für uns von großer Bedeutung. National und international sind wir mit dem nmedia-Team sehr gut aufgestellt.“

Dieter Austgen, Villeroy & Boch AG

„Für die WMF-Gruppe ist die Vernetzung mit dem Handel sehr wichtig und mit dem nmedia-Team haben wir einen kompetenten und zuverlässigen Partner, der die Herausforderungen unserer heterogenen Kundengruppe täglich meistert.“

Dr. Bernd Flohr, WMF AG

„nmedia macht eine hervorragend Arbeit und trägt zur Fitness unserer Branche bei. Damit sich jeder auf seine Kernkompetenzen konzentrieren kann, ist es eine große Erleichterung, mit nmedia zu arbeiten. Herzlichen Glückwunsch zum 15jährigen Jubiläum und dem Beitrag zur Branchenstabilität.“

Stephan Koziol, Koziol >>ideas for friends GmbH





„Wir empfehlen unseren Händlern den Einsatz von Warenwirtschaftssystemen in Verbindung mit dem nmedia Clearing-Center, und das aus gutem Grund!“

Thomas Grothkopp, Bundesverband für den gedeckten Tisch, Hausrat und Wohnkultur e.V.

„Der ivsh gehörte zu den frühen Unterstützern der nmedia-Lösung. Heute arbeitet ein großer Teil der Markenartikler unseres Verbandes sehr erfolgreich mit nmedia zusammen.

Dies bedarf keines weiteren Kommentares.“

Jens-Heinrich Beckmann, ivsh Industrieverband Schneid- und Haushaltswaren e.V.

„Das nmedia Clearing-Center und unsere WWS-Lösungen harmonisieren hervorragend und für uns ist nmedia die perfekte Lösung für die Anwender jeglicher Größenordnung.“

Ursula Grundmeier, EASY\* systems GmbH

„Wir haben mit nmedia einen Partner mit höchster Branchenkompetenz für eine reibungs-freie EDI-Abwicklung zwischen unserer SOG ERP Software und den Lieferanten-/Kunden-systemen gefunden. Die Zusammenarbeit ist einwandfrei. EDI – egal in welcher Komplexi-tät – ist durch nmedia für unsere Kunden sofort einsatzbereit, erweiterbar und einfach.“

Carsten Heydorn, SOG Business-Software GmbH



# Die Zukunft bringt's!



## **nmedia sieht positiv in die Zukunft.**

Das Potenzial des Systems ist bei weitem noch nicht ausgeschöpft. In den nächsten Jahren geht es insbesondere darum, die ganzheitliche Nutzung der Systeme vor allem durch die Händler voranzutreiben.

Geschäftsführer Gedat: „Wir alle bei nmedia sind überzeugt von dem Gedanken, dass man dem mittelständischen Einzelhandel mit unserem erprobten System nachhaltig helfen kann.“

nmedia wird auch für seine Industriepartner weiter international wachsen und hier die Vernetzung wesentlich intensivieren.

Dass dabei natürlich alle technologischen Neuheiten und Möglichkeiten immer weiter ausgeschöpft werden, steht für nmedia außer Frage.





**Nadine Oyen**  
Softwareentwickler



**Sven Knabe**  
Leiter Softwareentwicklung



**Vadim Reetz**  
Softwareentwickler



**Gabriele Bernhard**  
Datenmanagement



**Peter Oehlke**  
Leiter Datenmanagement



**Arthur Ostrowski**  
Softwareentwickler

# nmedia 2013 – Das Team



**Stephan Knak**  
Projektmanagement



**Andrea Delesen-Petrasch**  
Projektmanagement



**Nicolaus Gedat**  
Geschäftsführer



**Bianca Reindl**  
Projektmanagement



**Martin Wenskus**  
Leiter EDV

Jedes Unternehmen ist nur so gut wie seine Mitarbeiter.

Gerade da, wo die Anzahl der Personen klein ist, kommt es auf ein perfektes Zusammenspiel aller Abteilungen an. Es muss „rund“ laufen. Genau das macht es bei nmedia jetzt schon seit vielen Jahren!

# Fakten und Daten zu nmedia

Gründung

18.01.1998

Geschäftsführer

Nicolaus Gedat Mitgesellschafter

Fon: +49 211 60 095-95 | Mobil: +49 172 26 33 514 | ng@nmedia.de

Gesellschafter

u.a.

EK/servicegroup eG

Invenido GmbH\*

Technologie-Beteiligungsgesellschaft mbH der KfW

\*Invenido GmbH = WMF AG, Villeroy & Boch AG, glaskoch B. Koch jr. GmbH & Co KG, nmedia GmbH

Anzahl  
der Mitarbeiter

11

angebundene  
Klienten

1.400 in 16 Ländern

Angebundene  
Systeme

Bisher weit über 100 verschiedene Warenwirtschaftssysteme – mit täglichem Zuwachs. Alle bekannten Formen von ERP-Systemen – Standard-, wie Spezial- oder einzelne Insellösungen.

Branchen

Neutrales System. Alle bekannten und zukünftigen Branchen können angebunden und vernetzt werden.

Dokument-Typen

INVOIC - Rechnung | DESADV – Lieferschein | ORDRSP - Auftragsbestätigung | ORDERS - Bestellung | SLSRPT - Abverkaufsdaten | ORDACK - Zustellbestätigung-Bestellung | PRICAT – Artikeldaten | DIRDEB - Lastschriften | INVOIC084 - Wertbelastung | INVOIC381 – Gutschrift | INVOIC458 - Rück-Gutschrifts-Änderung | INVLST - Rechnungsliste | INVOIC083 - Wertgutschrift | INVOIC393 - Rechnungsliste | REMADV - Zahlungsavise | IFTMIN – Transport-/Speditionsauftrag | IFTMAN – Lieferbestätigung | INVREP - Lagerbestandsbericht | INVRPT - Lagerbestandsbericht (Händler zu Lieferant) | INVMOV - Lagerbewegungsbericht | RETOUR - Retourenmeldung | IMAGES - Bilddaten | ORDCHA - Bestelländerung | e-Billing - Signierte elektronische Rechnungen

## Kundennutzen

### *Lieferanten/Anbieter*

- Verringerung der Prozesskosten
- Einsparung eigener EDI Systeme
- Optimale Unterstützung des Handels im Hinblick auf Kundenservice
- Direkte Informationen über Abverkaufszahlen
- Optimierung des Bestandsmanagements
- Minimierung von Fehlerquoten
- Einen Ansprechpartner für den elektronischen Datenaustausch
- Befreiung von administrativen Abläufen

### *Händler/Einkäufer*

- Vereinfachung der Beschaffungsprozesse
- Ständiger Überblick über Liefertermine/-mengen und Bestellwerte
- Zeitersparnis bei der Wareneingangsbuchung
- Keine Implementierung von ERP-Systemen notwendig
- Aktueller Austausch von Informationen mit den Lieferanten zur Optimierung der Sortimentsgestaltung

## Besonderheiten

nmedia ist der zentrale Standard für den elektronischen Datenaustausch im Markt für Geschenkartikel, den gedeckten Tisch und Küchenaccessoires.

nmedia ist der zentrale EDI-Dienstleister für die EK/servicegroup eG, Bielefeld



...einfach clever handeln!

**nmedia GmbH**

Kirchfeldstraße 69a  
40217 Düsseldorf  
Deutschland / Germany  
Fon: +49 211 600956  
Fax: +49 211 6009585

info@nmedia.de  
www.nmedia.de