

meetingmasters.de gewinnt mit Konica Minolta weiteren Rahmenvertragskunden

Der MICE-Dienstleister aus dem rheinland-pfälzischen Trier hat den Zuschlag für die unternehmensweite Einführung seines Meetingtools moreDirect erhalten.

Trier/Hannover, 21.04.2015. meetingmasters.de ist bereits seit Oktober 2014 offizieller Service-Provider für den Tagungshoteleinkauf der Konica Minolta Business Solutions Europe GmbH und der Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH. Beide Unternehmen setzen das MICE-Tool moreDirect für die Beschaffung von Tagungshotelleistungen ein. Neben dem Einkaufstool stellt meetingmasters.de einen persönlichen Support zur Verfügung und übernimmt die Rechnungsabwicklung über die AirPlus Meeting Card.

Der Einsatz von moreDirect und die Unterstützung durch die begleitenden persönlichen Services bedeutet für die buchenden Mitarbeiter der Unternehmen eine große Arbeitserleichterung und Zeitersparnis. Gleichzeitig profitiert der Einkauf von der Transparenz, die durch eine zentrale Buchungsabwicklung über das MICE-Tool möglich ist.

„Bei meetingmasters.de haben uns vor allem drei Faktoren überzeugt: Zum einen die Kostenneutralität und zum anderen die guten Referenzen, mit denen uns das Unternehmen überzeugt hat. Ebenso wichtig war für uns aber auch, dass es auf der persönlichen Ebene gestimmt hat“, kommentiert Lars Erik Schroeder, Category Manager, International SCM Division, Konica Minolta Business Solutions Europe, die Entscheidung für meetingmasters.de.

Über Konica Minolta Business Solutions Europe

Die Konica Minolta Business Solutions Europe GmbH mit Sitz in Langenhagen ist eine 100% Tochter von Konica Minolta Inc., Tokyo, Japan und Teil des Geschäftsbereiches Business Technologies. Das Unternehmen ist weltweit führend in der Beratung, Implementierung und dem Management von IT- und Dokumentenprozessen sowie im digitalen Produktionsdruck und verfügt über eine breite Palette an Drucksystemen und Lösungen. In diesem Zusammenhang kombiniert Konica Minolta´s Optimized Print Services (OPS) Konzept Beratung, Hardware, Software-Integration sowie Service und Support und erhöht die Effizienz und Kosteneffektivität in Geschäftsprozessen.

Um seine Kunden optimal mit leistungsstarken und nachhaltigen Lösungen zu unterstützen, investiert Konica Minolta kontinuierlich in Forschung und Entwicklung und setzt regelmäßig neue Standards. Konica Minolta Business Solutions Europe ist über Niederlassungen und Distributoren in über 70 Ländern in Europa, Zentralasien, im Mittleren Osten und Afrika vertreten. Mit über 32.000 Mitarbeitern weltweit (März 2014) erzielte Konica Minolta Business Technologies im Geschäftsjahr 2013/2014 einen Nettoumsatz von über 5,4 Milliarden Euro.

Über Konica Minolta Business Solutions Deutschland

Die Konica Minolta Business Solutions Deutschland GmbH ist ein führender Anbieter von Komplettlösungen für die unternehmensweiten Dokumenten- und Druckworkflows im B2B-Bereich. Als Projekt- und Lösungsexperte bietet das Unternehmen aus Langenhagen bei Hannover Gesamtpakete, die aus Beratung, Hard- und Softwarelösungen, Dienstleistungen sowie Service und Support bestehen. Mit seinem strategischen Geschäftsfeld Optimized Print Services setzt das Unternehmen im Bereich der Managed Print Services neue Standards. Ganzheitliche Konzepte bietet Konica Minolta mit Managed Content Services auch zum Thema Dokumentenmanagement, Archivierung und Erfassung von Informationen. Die Hardwarelösungen umfassen Farb- und S/W-Multifunktionssysteme und Laserdrucker im Bereich A3 und A4 für die Marken Konica Minolta und DEVELOP. Darüber hinaus bietet Konica Minolta als Marktführer leistungsstarke Produktionsdrucksysteme. Das Gesamtportfolio umfasst damit alle Komponenten, um die komplette Business-Infrastruktur von Unternehmen zu realisieren.

Kundennähe und professionelles Projektmanagement garantiert Konica Minolta Deutschland über den direkten und indirekten Vertriebskanal. Der Bereich Direct Sales besitzt fünf zielgruppenspezifische Kundensparten mit rund 350 Mitarbeitern sowie rund 130 Consulting und Support Specialists an deutschlandweit 27 Standorten. Hinzu kommen über 530 qualifizierte Servicetechniker sowie ein zentrales Experten-Team. 350 Partner bilden den Bereich Indirect Sales.

Über meetingmasters.de

meetingmasters.de unterstützt Unternehmen bei der Suche nach und Buchung von MICE-Locations (Hotels, Eventlocations, Kongresshallen) und weiteren MICE-Dienstleistungen (Catering, Rahmenprogramm, Transferleistungen etc.) für Veranstaltungen mittels webbasierten und datenbankgestützten Outsourcing- und Insourcing-Lösungen. So findet sich im Internet ein umfangreiches Verzeichnis von über 17.500 Tagungshotels weltweit, 2.100 Eventlocations und Kongresshallen sowie 1.800 weiteren Dienstleistern. Als einziger Dienstleister liefert meetingmasters.de dem Interessenten neben Daten und Bildern passender Leistungserbringer eine aufbereitete Kostenkalkulation und vereinfacht damit den Vergleich verschiedener Angebote. Darüber hinaus beinhaltet das Leistungsportfolio einen Abrechnungsservice, ein Online-Hotelreservierungssystem zur Integration in die Internetseite der geplanten Veranstaltung (moreHotel), webbasiertes Veranstaltungs- und Teilnehmermanagement (moreEvent), ein webbasiertes Ratenabfrage-Tool (moreRates) sowie E-Procurement-Lösungen für den Einkauf von Tagungshotels und weiteren Veranstaltungsleistungen durch die Einbettung des Web-Tools moreDirect in das Firmenintranet. Mit dem MICE-Einkaufstool moreDirect können alle Veranstaltungsleistungen parallel gesucht, angefragt und gebucht werden. Alle Online-Module sind selbst entwickelt und lassen sich auf Wunsch an die Bedürfnisse einzelner Unternehmen anpassen.

Informationen und Buchungen unter Tel. +49(0)651-145789-00, per E-Mail info@meetingmasters.de oder im Internet: www.meetingmasters.de.

Kontakt: meetingmasters.de | Nina Kulik | Tel 0651 145789-32 | E-Mail: nk@meetingmasters.de