DREI HERAUSFORDERUNGEN FÜR IHRE OPERATIVE HANDLUNGSFÄHIGKEIT

VERBESSERN SIE IHREN OPERATIVEN WISSENSSTAND!

Warum Erfolg von der Fähigkeit abhängt, Veränderungen rechtzeitig zu erkennen und wirksam darauf zu reagieren – und welche Bedeutung dabei die Qualität Ihres Wissens hat.

IFS WHITE PAPER
von Colin Elkins, VP Manufacturing Industries, IFS

INHALT

Einleitung 3

Operatives Wissen und Erkenntnisse im Zentrum der Entscheidungsfindung 3

Zunahme des Wissens in Ihrem Unternehmen 4

1. Genau Kenntnis des aktuellen Status Ihres Unternehmens 5

2. Bereitstellung der richtigen Informationen zur richtigen Zeit an die richtigen Personen 6

3. Verstehen und Modellieren der Zukunft 7

Maßnahmen zur Verbessung des betrieblichen Wissens in Ihrem Unternehmen 9

Die Geschäftswelt hat sich schon immer schnell und oft verändert. In jüngster Zeit hat sich diese Volatilität jedoch verstärkt – angetrieben durch das Internet und die Möglichkeit von „Always-Online"-Geschäften haben sich neue Verkaufsformen, beschleunigte Produktzyklen und Markteinführungszeiten, immer flexiblere Produktionsmethoden und neue Wettbewerbsquellen entwickelt. Damit einhergehend erleben wir eine exponentielle Zunahme des Informationsflusses innerhalb von und zwischen Unternehmen – Informationen, die für zukünftige Entscheidungen, die weitere Veränderungen vorantreiben werden, von großer Bedeutung sind. In dieser sich ständig ändernden Landschaft hängt Erfolg von der Fähigkeit ab, Veränderungen zu erkennen und wirksam darauf zu reagieren. Zudem spielt die Qualität des Wissens über die Abläufe in Ihrem Unternehmen eine enorme Rolle.

Daten sind für eine schnelle Entscheidungsfindung unerlässlich – und genau die braucht es, um in der heutigen schnelllebigen Welt erfolgreich zu sein. Es empfiehlt sich daher, diese Daten in einer einheitlichen Einzellösung zusammenzuführen. Zumindest sollten Unternehmen ihre aktuellen Lösungen kritisch prüfen und die Datenintegrität sowie die Zugriffsgeschwindigkeit optimieren, um die Anzahl der vorhandenen Integrationen, Benutzeroberflächen und Lösungen zu reduzieren.

Wahre geschäftliche Agilität ist das Produkt von drei grundlegenden Eigenschaften, über die agile Unternehmen jeder Art und Größe verfügen. Erstens: **Vision** – die Fähigkeit, die Unternehmensstrategie und Wachstumsziele mit technologischen Investitionen zu verknüpfen und so Entscheidungen zu treffen, die die Zeit überdauern. Zweitens: **Wissen** – die Fähigkeit, neue Quellen für Bedrohungen oder Chancen in Ihren Betriebsabläufen und Projekten zu identifizieren, zu verstehen und vorherzusehen. Und drittens: **Flexibilität** – die Fähigkeit, mithilfe von Technologie, die schnelle Veränderungen ermöglicht, rasch zu reagieren, wenn etwas Unerwartetes passiert.

In diesem Dokument werden einige der wichtigsten Herausforderungen und Überlegungen im Zusammenhang mit der Bereitstellung von mehr operativem Wissen/Wissenständen in Ihrem Unternehmen erläutert.

DATENGETRIEBEN

UNGENAUE ODER INKONSISTENTE INFORMATIONEN KÖNNEN FÜR UNTERNEHMEN ÄUSSERST KOSTSPIELIG SEIN.

OPERATIVES WISSEN UND ERKENNTNISSE IM ZENTRUM DER ENTSCHEIDUNGSFINDUNG

Um agil zu sein, müssen Unternehmen ihre Abläufe, Abhängigkeiten und Risiken genau verstehen. Agile Unternehmen sind besser in der Lage, alltägliche Möglichkeiten oder Probleme zu erkennen, sobald oder im besten Fall sogar bevor sie auftreten. Zudem können sie diese schnell verstehen und Maßnahmen ergreifen, um von Chancen zu profitieren oder die Auswirkungen von Problemen zu mindern.

Ungenaue oder inkonsistente Informationen können für Unternehmen äußerst kostspielig sein. Dr. Thomas C. Redman, Präsident der Navesink Consulting Group und Autor des Artikels „Data Driven: Profiting from Your Most Important Business Asset" erklärt: „Wenn die Daten in irgendeiner Weise fehlerhaft sind, kostet es zehnmal so viel, eine Einheit einfacher Arbeit abzuschließen, als wenn sie perfekt sind."[1]

1 Thomas C Redman, Harvard Business Review, 24 August 2012 – http://blogs.hbr.org/2012/08/make-the-case-for-better-qua/

ENTSCHEIDUNGEN

DATENGESTÜTZT TREFFEN

FIRMEN, DIE ENTSCHEIDUNGEN AUF DER GRUNDLAGE VON DATEN UND ANALYSEN TREFFEN, [SCHNEIDEN] 5–6 PROZENT BESSER AB.

Es hat sich gezeigt, dass Unternehmen, die ihre Entscheidungen auf Daten und Analysen stützen, diejenigen Konkurrenten übertreffen, die sich lediglich auf ihren Instinkt verlassen. Laut einer von CapGemini und der Economist Intelligence Unit durchgeführten Untersuchung „schneiden Firmen, die Entscheidungen auf der Grundlage von Daten und Analysen treffen, 5–6 Prozent besser ab – gemessen an Ergebnissen und Performance – als Firmen, die sich bei der Entscheidungsfindung auf Intuition und Erfahrung verlassen“[2].

Mit dem Wissen, dass jeder mit dem gleichen, aktuellen und genauen Datensatz arbeitet, können Unternehmen souverän handeln. Dazu ist eine agile Unternehmenssoftware erforderlich, die einen klaren, umfassenden und präzisen Überblick über den vergangenen, gegenwärtigen und künftigen Status von Assets, Produkten, Infrastruktur und Mitarbeitern liefert – und das selbst bei hochkomplexen globalen Betriebsabläufen oder Projekten.

ZUNAHME DES WISSENS IN IHREM UNTERNEHMEN

Die Verbesserung der Qualität von Geschäftsinformationen und die Berücksichtigung der Präferenzen der verschiedenen Nutzergruppen beim Zugang zu diesen Informationen sollte zu den obersten Prioritäten eines jeden Unternehmens gehören. Der einfache Zugang zu Wissen und Erkenntnissen sollte die Grundlage jeder Entscheidung eines Unternehmens bilden, denn ohne zuverlässige Daten ist ein Unternehmen orientierungslos oder – schlimmer noch – trifft Fehlentscheidungen. Wer das Wissen in seinem Unternehmen durch die Investition in Unternehmenssoftware verbessern möchte, sollte drei wichtige Voraussetzungen erfüllen:

1. Genaue Kenntnis des aktuellen Status Ihres Unternehmens
2. Bereitstellung der richtigen Informationen zur richtigen Zeit an die richtigen Personen
3. Vorhersagen und modellieren der Auswirkungen zukünftiger Geschäftsveränderungen

Diese Überlegungen sind einfach formuliert, aber weniger einfach in einem Unternehmen zu implementieren, das komplexe Informationen über Assets, Teile, Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten, Projektkosten, Lieferkettenstatus usw. in zahlreichen Ländern der Welt generiert. Sie sind jedoch entscheidend, um den wahren Wert des bereits in Ihrer Organisation vorhandenen Wissens zu erschließen.

IHR WISSEN VERBESSERN

DER EINFACHE ZUGANG ZU WISSEN UND ERKENNTNISSEN SOLLTE DIE GRUNDLAGE JEDER ENTSCHEIDUNG EINES UNTERNEHMENS BILDEN.

2 CapGemini/Economist Intelligence Unit report, The Deciding Factor, June 2012

1. GENAUE KENNTNIS DES AKTUELLEN STATUS IHRES UNTERNEHMENS

In der heutigen datenzentrierten Welt erzeugt jede Handlung Informationen über Ihr Unternehmen. Wenn Sie ein Hersteller sind, der Maschinen und Teile in so unterschiedlichen Branchen wie der Energie-, Automobil- und Luftfahrtindustrie in verschiedenen Regionen anbietet, dann sammeln Sie eine enorme Menge an Daten. Darüber hinaus müssen Sie bei der Zusammenarbeit mit diesen stark regulierten Branchen in der Lage sein, sofort detaillierte Informationen über Ihre Betriebsabläufe zur Verfügung zu stellen.

IHR UNTERNEHMEN VERSTEHEN

DIE ENTSCHEIDUNGSFINDUNG IN UNTERNEHMEN MUSS AUF EINER EINZIGEN UND PRÄZISEN INFORMATIONSGRUNDLAGE BASIEREN.

Je mehr Schichten von Informationen hinzugefügt werden, desto schwieriger wird es, zwischen den richtigen und irreführenden, den wertvollen und den verzichtbaren Informationen zu unterscheiden. Zudem ist es eine große Herausforderung, sicherzustellen, dass die Informationen, die die Entscheidungen in Ihrem Unternehmen lenken, wahrheitsgetreu, aktuell und vollkommen konsistent sind, wenn sie auf mehreren Plattformen und in mehreren Lösungen verfügbar sind. Die Entscheidungsfindung in Unternehmen muss auf einer einzigen und präzisen Informationsgrundlage basieren – eine globale Sicht auf eine „Single Version of Truth“ muss den Nutzern, die sie benötigen, proaktiv präsentiert werden, insbesondere wenn Ihr Unternehmen komplexe, verstreute Betriebsabläufe hat, die von verschiedenen externen Faktoren beeinflusst werden.

ABBILDUNG IHRER KUNDENBEZIEHUNG

Kundenbeziehungen sind nie unkompliziert, und es gibt keinen allgemeingültigen Ansatz, der sich auf die Verwaltung von Kundenbeziehungen anwenden ließe. Jeder Kunde ist anders, und die Art Ihrer Interaktion mit Kunden hängt davon ab, an welcher Stelle im Customer-Life-Cycle sie sich befinden. Ein Neukunde erwartet ein anderes Serviceniveau als ein Kunde, der seit drei oder vier Jahren mit Ihnen zusammenarbeitet.

JEDER KUNDE IST ANDERS

DIESES FLEXIBLE SYSTEM ERFÜLLT ALL UNSERE ANFORDERUNGEN. ES WIRD JEDER BRANCHE GERECHT, DIE ES HEUTZUTAGE GIBT.

Wenn Sie wissen, unter welchem Druck Ihr Kunde steht, und voraussehen, was Ihr Unternehmen tun kann, um zu helfen, können Sie den Wert der Beziehung steigern. Zu diesem Zweck müssen Unternehmen Informationen aus all ihren Interaktionen mit Kunden erfassen und organisieren. Diejenigen, die für den Kundenkontakt zuständig sind, benötigen Zugang zu allen relevanten Informationen, die zentral gespeichert und im Büro, unterwegs oder beim Kunden zugänglich sind. Zudem müssen diese Informationen immer korrekt und aktuell sein.

Linamar stellt hauptsächlich Maschinenkomponenten für die Automobilindustrie her, hat aber auch eine beträchtliche Anzahl von Kunden im Energiesektor sowie in einer Reihe von anderen Branchen. Folglich sind die Kundenanforderungen und die Marktregulierung, denen diese Kunden unterworfen sind, sehr unterschiedlich.

Kevin Bate, ERP Implementation Manager von Linamar, sagt: „Wir verwenden ein zentrales System, um all unsere Informationen zu verfolgen. Diese werden an unsere Führungskräfte weitergegeben, damit sie die richtigen Entscheidungen treffen können, wenn es darum geht, in welche Bereiche wir mehr Geld investieren, auf welche Kunden wir uns konzentrieren und ähnliche Dinge. Dieses flexible System erfüllt all unsere Anforderungen. Es wird jeder Branche gerecht, die es heutzutage gibt.“

MAXIMIERUNG DES WERTES VON OPERATIVEN ASSETS UND PRODUKTEN

In einer Vielzahl von Branchen sind Informationen über Assets und Produkte für Unternehmen äußerst wertvoll. Diese müssen jedoch im gesamten Lebenszyklus nachverfolgt werden – von der Konstruktion über den Betrieb, den Verkauf und die Wartung bis hin zur Stilllegung. Die Fähigkeit, in jeder dieser Phasen des Lebenszyklus auf eine „Single Version of Truth“ zurückzugreifen, ermöglicht es einem Unternehmen, seine Leistung und die damit verbundenen Prozesse kontinuierlich zu optimieren und so seine „Operational Equipment Effectiveness“ zu maximieren.

Außerdem wird das Risiko für Ihr Unternehmen erheblich reduziert: Nicht funktionierende Geräte können sehr kostspielig sein, egal ob es sich um Anlagen in Ihrem eigenen Betrieb oder um Geräte handelt, die an Ihre Kunden geliefert werden. Wenn Sie den Status der Maschinen sowie jeden Schritt ihrer Wartungshistorie genau kennen, können Ihre Unternehmen Probleme schnell lösen, wenn sie auftreten, und dazu beitragen, die Auswirkungen auf Ihre Kunden zu minimieren.

2. BEREITSTELLUNG DER RICHTIGEN INFORMATIONEN ZUR RICHTIGEN ZEIT AN DIE RICHTIGEN PERSONEN

DIE RICHTIGEN INFORMATIONEN

40 PROZENT DER BEFRAGTEN [WAREN] DER MEINUNG, DASS DIE ENTSCHEIDUNGEN, DIE SIE IN DEN VERGANGENEN DREI JAHREN GETROFFEN HABEN, „WESENTLICH BESSER“ GEWESEN WÄREN, WENN IHNEN ALLE STRUKTURIERTEN UND UNSTRUKTURIERTEN DATEN ZUR VERFÜGUNG GESTANDEN HÄTTEN, DIE SIE FÜR IHRE ENTSCHEIDUNG BRAUCHTEN.

Eine konsistente, genaue und aktuelle Aufzeichnung von Informationen ist nur dann nützlich, wenn die Personen, die diese Informationen benötigen, darauf zugreifen und darauf reagieren können. In einer Umfrage unter 600 Führungskräften waren 40 Prozent der Befragten der Meinung, dass die Entscheidungen, die sie in den vergangenen drei Jahren getroffen haben, „wesentlich besser“ gewesen wären, wenn ihnen alle strukturierten und unstrukturierten Daten zur Verfügung gestanden hätten, die sie für ihre Entscheidung brauchten.[3]

Darüber hinaus müssen Unternehmen sicherstellen, dass Entscheidungsträger einfach auf Daten zugreifen können, ohne unzählige Hindernisse und Hürden überwinden zu müssen. Die geschäftliche Agilität hängt davon ab, dass Sie fundierte Entscheidungen auf der Grundlage von Transparenz in Ihrem gesamten Unternehmen treffen und schnell und effektiv handeln können.

FOKUSSIERUNG AUF DIE BENUTZERFREUNDLICHKEIT

Das Benutzererlebnis (Customer Experience) ist entscheidend – nicht nur im Hinblick auf eine bessere Mitarbeiterbindung und Nutzung dieser Systeme, sondern auch, wenn es darum geht, die richtigen Informationen von den richtigen Personen zu erhalten. Informationen müssen in einer Weise präsentiert werden, die nutzbar, attraktiv und leicht verständlich ist.

Eine der größten Herausforderungen bei vielen Unternehmenssoftware-Implementierungen ist, dass die Benutzer die Oberfläche als nicht intuitiv und zu umständlich empfinden, was zu mangelnder Nutzung führt und damit die Einführung der Technologie nichtig macht. Diese Herausforderung wird sogar noch größer, wenn Benutzer mehrere Lösungen mit unterschiedlichem Grad an Datenkomplexität und Aussehen nutzen müssen. Das Erlebnis muss

3 CapGemini/Economist Intelligence Unit, survey of 607 senior executives, June 2012

DIE RICHTIGEN LEUTE

„ALLES AN EINEM ORT ZU HABEN, GIBT UNS DAS MASS AN KONTROLLE UND TRANSPARENZ DER GESCHÄFTSABLÄUFE, NACH DEM WIR GESUCHT HABEN.“

ZUR RICHTIGEN ZEIT

MIT DEM RICHTIGEN SYSTEM KÖNNEN SIE SICH JEDOCH AUF VERSCHIEDENE SZENARIEN VORBEREITEN UND EIN VERSTÄNDNIS FÜR DIE AUSWIRKUNGEN ENTWICKELN, FALLS DIE DINGE NICHT NACH PLAN VERLAUFEN.

den Anforderungen der Benutzer gerecht werden – ob sie nun über Laptops mit Tastatur und einem großen Bildschirm oder unterwegs über ihre mobilen Geräte wie Tablets und Smartphones auf die Software zugreifen. Eine Anpassung, die es Benutzern ermöglicht, bestimmte Datensätze auf Grundlage ihrer Funktion in den Vordergrund zu stellen, beschleunigt und vereinfacht den Zugriff auf die für sie wichtigsten Informationen und ermöglicht es ihnen, darauf zu reagieren.

ERWEITERUNG DER REICHWEITE VON INFORMATIONEN

Arbeitnehmer erwarten heute, dass sie überall effektiv arbeiten können. Die Versorgung von Mitarbeitern mit Daten von unterwegs sowie die Möglichkeit, das zentrale Aufzeichnungssystem während ihrer Arbeit zu aktualisieren – unabhängig davon, wo sie sich befinden –, ist oft von entscheidender Bedeutung.

Die Produktivität von Standortbesuchen oder Kundengesprächen wird stark beeinträchtigt, wenn der betreffende Mitarbeiter nicht die Möglichkeit hat, auf zentral gespeicherte Informationen zuzugreifen. Ebenso geht wertvolle Zeit verloren, wenn Mitarbeiter erst im Büro auf diese Besuche oder Aufträge reagieren können. Dies kann Kundenbeziehungen schaden und extrem kostspielig sein, wenn es alle mobilen Mitarbeiter in einem Unternehmen betrifft.

William Grant and Son, Hersteller einiger der berühmtesten Spirituosen und Getränke der Welt, stellt Informationen von mehr als 1.000 Nutzern weltweit zusammen, sodass sie ihre Marketingprozesse verfolgen können.

Die Verfügbarkeit einer genauen Übersicht über diese Informationen jederzeit und an einem Ort gibt Mitarbeitern aus dem gesamten Unternehmen die Kontrolle und erhöht die Produktivität bei der Interaktion mit Kunden, da sie darauf vertrauen können, dass die Informationen, auf die sie zugreifen, korrekt und aktuell sind. So ist das Unternehmen in der Lage, seinen Kunden einen besseren, reaktionsstärkeren Service zu bieten. Es gibt in diesem Bereich kein weiteres Unternehmen, das dazu in der Lage ist. Damit hat William Grant and Son einen enormen Wettbewerbsvorteil.

John Brown, Programme Director bei William Grant and Sons, sagt: „Mit dem neuen System haben unsere Mitarbeiter das Gefühl, wirklich informiert zu sein. Gleichzeitig erleichtert es die Abläufe in der Finanzabteilung. Alles an einem Ort zu haben, gibt uns das Maß an Kontrolle und Transparenz der Geschäftsabläufe, nach dem wir gesucht haben.“

3. VERSTEHEN UND MODELLIEREN DER ZUKUNFT

Indem Sie den aktuellen Status Ihres Unternehmens genau kennen und dieses Wissen innerhalb Ihres Unternehmens teilen, können Sie Ihre Mitarbeiter unterstützen und die Effizienz enorm steigern. Gleichzeitig können Sie diese Informationen nutzen, um Prognosen aufzustellen. So sind Sie der Konkurrenz voraus und können Chancen nutzen, bevor andere sie überhaupt erkennen.

Für ein internationales Unternehmen kann es eine Herausforderung sein, unerwartete Situationen und Abhängigkeiten in komplexen Lieferketten oder bei mehreren Projekten zu erkennen und zu verstehen. Mit dem richtigen System können Sie sich je-

BENUTZERFREUNDLICHKEIT IST ENTSCHEIDEND

BENUTZERFREUNDLICHKEIT [IST] ENTSCHEIDEND. WENN DIE BEDIENUNG EINES SYSTEMS SCHWIERIG ODER ZEITAUFWENDIG IST, VERSUCHEN DIE MEISTEN MENSCHEN, ES ZU MEIDEN.

doch auf verschiedene Szenarien vorbereiten und ein Verständnis für die Auswirkungen entwickeln, falls die Dinge nicht nach Plan verlaufen.

Daten können über einfache Betriebsabläufe oder Projekte hinaus verwendet werden, um fundierte Vorhersagen über die Ausrichtung Ihres Unternehmens zu treffen. Größere strategische Entscheidungen, wie z. B. die Entscheidung, neue Regionen zu erschließen, neue Produktlinien einzuführen oder mehr Personal einzustellen, können modelliert werden, um die wahrscheinlichen Auswirkungen auf Ihre Organisation aufzuzeigen. Diese Art von Geschäftserkenntnissen ist äußerst wertvoll und kann den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg bedeuten.

In der Luft- und Raumfahrt sowie der Verteidigungsindustrie beispielsweise verlangen leistungsbezogene Logistikverträge von den Anbietern nicht nur den Verkauf eines Vermögenswerts, wie einer Flugzeugflotte, sondern auch die gesamte Instandhaltung und Teile sowie Support, der für einen bestimmten Grad an Betriebsfähigkeit erforderlich ist. Lieferanten müssen in der Lage sein, im kompletten Produktlebenszyklus die Gesamtbetriebskosten über einen Zeitraum von Jahren zu betrachten, sodass sie sowohl wettbewerbsfähig als auch profitabel genug für diese Art von Aufträgen sind.

Tosoh, ein Hersteller von hochreinen Metalllegierungen, handelt traditionell mit hochtechnologischen Produkten mit sehr kurzen Lebenszyklen in einem Markt, in dem sich die Nachfrage schnell ändert. Um den schwankenden Märkten voraus zu sein, muss der Anbieter in der Lage sein, aus verschiedenen Datensätzen Prognosen zu erstellen und auf diese zu reagieren. Tosoh war sich darüber im Klaren, dass genaue Prognosen nur möglich sind, wenn jede Person im Unternehmen in der Lage ist, Daten aus ihrem jeweiligen Geschäftsbereich einzugeben. Unter solchen Umständen ist Benutzerfreundlichkeit entscheidend. Wenn die Bedienung ei-

nes Systems schwierig oder zeitaufwendig ist, versuchen die meisten Menschen, es zu meiden. Laura Blum, IT System Administrator bei Tosoh, sagt über das ERP-System des Unternehmens: „Es war überraschend, wie schnell die Mitarbeiter das Angebot angenommen haben und wie wenig zusätzliche Schulung erforderlich war. Es hilft, dass die Oberfläche die Arbeit nicht behindert, sondern tatsächlich die Ausführung unterstützt."

VISION: Die Fähigkeit, die Unternehmensstrategie und Wachstumsziele mit technologischen Investitionen zu verknüpfen und Entscheidungen zu treffen, die die Zeit überdauern. Eine geschäftliche Vision zu haben bedeutet, das Risiko gegenüber den Chancen auf dem breiteren Markt abzuwägen und zu verstehen, wie Technologie so eingesetzt werden kann, dass Wachstumspläne, Infrastruktur, Vermögenswerte und Mitarbeiter aufeinander abgestimmt sind.

WISSEN: Die Fähigkeit, neue Quellen für Bedrohungen oder Chancen in Ihren Betriebsabläufen und Projekten zu identifizieren, zu verstehen und vorherzusehen. Die wertvollste Form von Geschäftserkenntnissen besteht in einem umfassenden und genauen Überblick über den vergangenen, gegenwärtigen und zukünftigen Status von Vermögenswerten, Infrastruktur und Mitarbeitern.

FLEXIBILITÄT: Die Fähigkeit, mithilfe von Technologie, die schnelle Veränderungen ermöglicht, rasch zu reagieren, wenn etwas Unerwartetes passiert. Wissen und Erkenntnisse sind nutzlos, wenn ein Unternehmen nicht schnell seine Form oder seinen Schwerpunkt ändern kann, um sich an neue Marktchancen anzupassen.

MASSNAHMEN ZUR VERBESSERUNG DES OPERATIVEN WISSENS IN IHREM UNTERNEHMEN

Die geschäftliche Agilität hängt davon ab, dass Sie eine umfassende, genaue und konsistente Sicht auf Ihre Kunden, Ihre Abläufe, Ihre Infrastruktur und Ihre Mitarbeiter haben. Aber sie erfordert auch, dass Sie die Macht dieser Informationen in die Hände von Entscheidungsträgern legen und es ihnen ermöglichen, darauf zu reagieren. So können Sie nicht nur Prognosen für die Zukunft aufstellen, sondern sind auch in der Lage, von Chancen zu profitieren oder die Auswirkungen von Risiken auf Ihr Unternehmen zu mildern. Durch die Zusammenführung unterschiedlicher Datenquellen und Lösungen in einer integrierten Lösung wird eine Geschäftsagilität erreicht, bei der die Daten nicht mehr an verschiedenen Orten und in unterschiedlicher Granularität gespeichert werden, sondern als zentrale Quelle bereitgestellt werden. Dies ermöglicht, dass sich eine Aktion unmittelbar auf eine andere auswirkt, ohne dass komplexe Oberflächen erforderlich sind.

Dank mehr als 30 Jahren Zusammenarbeit mit Organisationen, für die Veränderungen an der Tagesordnung sind, verfügt IFS über das Wissen, das Verständnis und die Erfahrung, um Unternehmen dabei zu helfen, heute Investitionen in die richtigen Geschäftsanwendungen zu tätigen, die schnell zu implementieren sind und die nötige Flexibilität bieten, um für die unbekannte Zukunft der Geschäftswelt von morgen gerüstet zu sein.

Unternehmenswissen und die richtige Unternehmenssoftware, um davon zu profitieren, sind wesentliche Faktoren für ein agiles Unternehmen. In Kombination mit Vision und Flexibilität – der Fähigkeit, Veränderungen zu antizipieren sowie ihre Auswirkungen auf Ihr Unternehmen zu verstehen und entsprechend zu reagieren – ist dies für IFS der Eckpfeiler erfolgreicher Unternehmen, die in Zukunft nicht nur überleben, sondern auch florieren werden.

ÜBER IFS

IFS™ entwickelt und liefert weltweit Business Software für Unternehmen, die Güter produzieren und vertreiben, Anlagen bauen und unterhalten sowie Dienstleistungen erbringen. Die Branchenexpertise der Mitarbeiter und das erklärte Ziel, jedem einzelnen Kunden einen echten Mehrwert zu verschaffen, machen IFS zu einem der anerkannt führenden und meist empfohlenen Anbieter auf ihrem Gebiet. Rund 4.000 Mitarbeiter und ein stetig wachsendes Partnernetzwerk unterstützen weltweit mehr als 10.000 Kunden dabei, neue Wege zu gehen und klare Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Weitere Informationen zu den Business-Software-Lösungen von IFS finden Sie auf ifs.com/de.

IFS APPLICATIONS

Erfolgreiche Hersteller benötigen Tools, die es ihnen ermöglichen, Veränderungen der Branche schnell aufzugreifen und aus diesen Mehrwert zu generieren. IFS Applications ist eine einzelne, integrierte, cloudfähige Lösung, die speziell auf die Anforderungen aller Arten von Fertigungsunternehmen zugeschnitten ist. Die multimodalen, globalen Fähigkeiten bieten Ihnen die Flexibilität, um jederzeit auf neue Produkte, Dienstleistungen und Kanäle zu reagieren.

IFS VOR ORT

ZENTRALEUROPA
+49 9131 77 340

FRANKREICH, BENELUX UND IBERISCHE HALBINSEL
+33 3 89 50 72 72

GROSSBRITANNIEN & IRLAND
+44 1784 278 222

OSTEUROPA
+48 22 577 45 00

NORDEN
+46 13 460 4000

AMERIKA
+1 888 437 4968

MITTLERER OSTEN UND AFRIKA
+9714 390 0888

ASIEN-PAZIFIK-RAUM
+65 63 33 33 00

COPYRIGHT © 2020 INDUSTRIAL AND FINANCIAL SYSTEMS, IFS DEUTSCHLAND GMBH & CO. KG. DIESE BROSCHÜRE KANN AUSSAGEN ÜBER ZUKÜNFTIGE FUNKTIONALITÄTEN DER IFS LÖSUNGEN UND TECHNOLOGIEN ENTHALTEN. DIESE DARSTELLUNG SOLL LEDIGLICH ALS INFORMATION DIENEN UND NICHT ALS VERPFLICHTUNG INTERPRETIERT WERDEN. IFS UND ALLE IFS PRODUKTNAMEN SIND TRADEMARKS VON IFS. IN DIESER BROSCHÜRE GENANNTE UNTERNEHMENS- UND PRODUKTNAMEN SIND GEGEBENENFALLS EIGENE TRADEMARKS DER EIGENTÜMER.

IFS Deutschland GmbH & Co. KG, Marketing, Bildnachweis: IFS, März 2020