



# GESCHÄFTSWERT ERZEUGEN IN DER FERTIGUNG

**SO LIEFERT IHRE IFS  
SOFTWARE IHREM  
FERTIGUNGSUNTERNEHMEN  
EINEN MESSBAREN  
GESCHÄFTSWERT**

**IFS WHITE PAPER**  
von Pam Helf, Senior Business Architect, IFS

**IFS**



## **GESCHÄFTSWERT ALS PROAKTIVES ZIEL**

### **MAXIMIEREN SIE DEN WERT IHRER SOFTWARE**

**SIE WERDEN DEN NUTZEN UND  
GESCHÄFTSWERT DER NEUEN  
SOFTWARE ... STEIGERN, WENN  
SIE ZU BEGINN IHRES PROJEKTS  
EINEN PROAKTIVEN BUSINESS  
VALUE ENGINEERING (BVE)-  
PLANUNGSPROZESS  
DURCHFÜHREN.**

Als Softwareanbieter konzentriert sich IFS stets bewusst darauf, Kunden einen messbaren Geschäftswert zu liefern. Die Software und zugrunde liegende Technologien vereinfachen Ihre Geschäftsabläufe und beseitigen überflüssige Arbeitsschritte ohne Wertschöpfung aus vorhandenen Prozessen. Sie erhalten damit die Möglichkeit, neue und bisher nicht zu realisierende Geschäftsprozesse oder Umsatzmodelle einzuführen, wie zum Beispiel das Gewährleistungsmanagement oder Aftermarket-Wartungsverträge. IFS Software hilft Ihnen, Ihre Innovationskraft schneller und stärker als die Konkurrenz auszubauen und den Status quo zu übertreffen – sowohl unternehmensintern als auch marktweit.

Sie werden den Nutzen und Geschäftswert der neuen Software jedoch noch weiter steigern können, wenn Sie zu Beginn Ihres Projekts einen proaktiven Business Value Engineering (BVE)-Planungsprozess durchführen.

IFS verfolgt diesen BVE-Ansatz, um sicherzustellen, dass die Geschäftsprozesse und Technologien eines Unternehmens optimal auf seine Unternehmensstrategie ausgerichtet sind. Unternehmen ohne eine derartige Ausrichtung werden Probleme bei der Implementierung haben – ganz gleich, für welchen Softwareanbieter sie sich entscheiden. Es ist hilfreich, die Initiativen und Hindernisse eines Unternehmens zu verstehen, die den Ist-Stand ausmachen und sich auf den Geschäftserfolg auswirken. Damit können der zukünftig angestrebte Zustand und die Bereiche besser definiert werden, in denen ein Unternehmen am schnellsten eine mögliche messbare Rendite seiner Softwareinvestition wahrnehmen wird. Wir arbeiten mit der Geschäftsführung und dem Senior Management unserer Kunden zusammen, um die Visionen und



## STECKEN SIE DAS „SPIELFELD“ AB

- Engineering
- Customer Relationship Management (CRM)
- Erfassung und Erfüllung von Aufträgen
- Lieferkettenplanung
- Beschaffung
- Fertigung
- Instandhaltung
- Finanzen
- Personalwesen
- Aftermarket-Services

## WO BEGINNEN?

**FÜR JEDEN GESCHÄFTSPROZESS, DEN EIN KUNDE TRANSFORMIEREN MÖCHTE, MÜSSEN WIR ZUNÄCHST DIE AKTUELL ZUGRUNDE LIEGENDE TECHNOLOGIE NÄHER BETRACHTEN.**

Strategien des jeweiligen Unternehmens kennenzulernen. Dabei stellen wir sicher, dass unsere Empfehlungen und Ratschläge das Unternehmen heute und auch in Zukunft unterstützen werden.

Wir müssen daher die wichtigsten Geschäftsprozesse identifizieren und etwaige Lücken zwischen dem Ist- und dem optimalen Soll-Zustand ausmachen. Dabei ist es wichtig, festzustellen, durch welche Maßnahmen zum Schließen einer derartigen Lücke Kosten gesenkt, Umsätze gesteigert oder andere messbare, monetarisierbare Ergebnisse erzielt werden können. Sie können die Gesamtheit dieser Prozesse oder auch nur die Teile davon angehen, die Sie als hinderlich für den Geschäftserfolg ansehen:

- Engineering
- Customer Relationship Management (CRM)
- Erfassung und Erfüllung von Aufträgen
- Lieferkettenplanung
- Beschaffung
- Fertigung
- Instandhaltung
- Finanzen
- Personalwesen
- Aftermarket-Services

In einigen Fällen muss auch die Übergabe zwischen einzelnen Prozessen berücksichtigt werden. Gespräche mit dem Kunden im Bereich CRM führen möglicherweise zu Designänderungen im Engineering, die dann an Fertigung und Beschaffung übermittelt werden müssen. Andernfalls erfolgen Arbeiten und die Beschaffung von Materialien auf der Grundlage überholter Versionen. Bei der Annahme von Aufträgen muss außerdem die Kapazität berücksichtigt werden. Dazu sind Informationen aus der Instandhaltung, dem Personalwesen und der Lieferkettenplanung erforderlich. Diese Kombination verschiedener Funktionen ermöglicht die Designzusammenarbeit mit Ihren Kunden oder die Kontrolle von Produktdaten vom Konzept bis zum Ende des Lebenszyklus, damit Sie Aftermarket-Serviceverträge gewinnbringend erfüllen können.

## KÖNNEN WIR DAS GESCHÄFT TRANSFORMIEREN?

Während viele Softwareunternehmen mit dem Begriff „digitale Transformation“ eher locker verwenden, nutzt IFS ihn als eine echte Unternehmensstrategie, die klares Denken und sorgfältige Planung erfordert. Für jeden Geschäftsprozess, den ein Kunde transformieren möchte, müssen wir zunächst die aktuell zugrunde liegende Technologie näher betrachten.



Häufig kommen wir dabei zu folgenden Ergebnissen:

- Der Kunde nutzt einige verschiedene integrierte oder auch nicht integrierte Einzellösungen, wobei ein Teil des Prozesses manuell ausgeführt werden muss.
- Der Kunde führt Arbeiten manuell mithilfe von Tabellen durch – selbst wichtige Geschäftsprozesse, die besser in einem gemeinsamen Aufzeichnungssystem erfolgen sollten.
- Zusätzlich zur Nutzung einer Unternehmensanwendung führt der Kunde Arbeiten manuell durch.

Nicht aufeinander abgestimmte oder unvollständige Softwaresysteme führen zu manueller Arbeit. Wir müssen zunächst Mitarbeiter, Prozess und genutzte Technologien aufeinander abstimmen, bevor wir den Einsatz transformativer Technologien ernsthaft in Betracht ziehen können.

Die andere entscheidende Frage lautet: Welches Problem soll durch die Transformation behoben werden? Es muss einen „Vorher“-Zustand geben, der messbar suboptimal ist und einen deutlich verbesserten „Nachher“-Zustand. Dieser muss nicht nur erreichbar sein, sondern auch Umsätze, Margen und Kundenzufriedenheit erhöhen oder neue Geschäftschancen eröffnen.

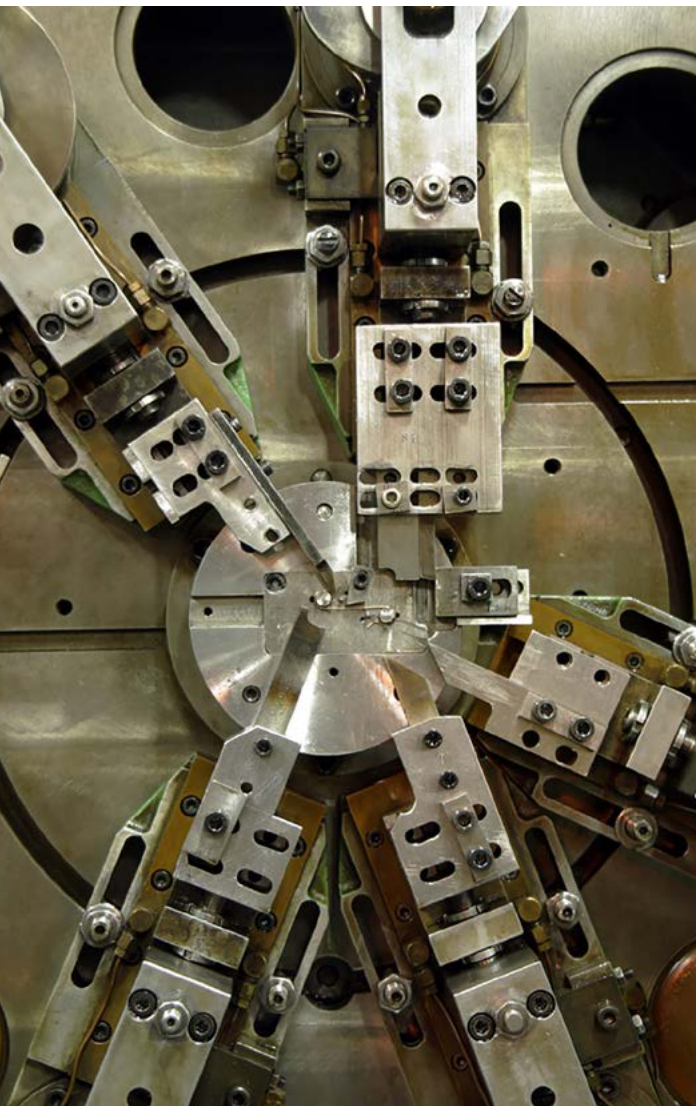
Möglicherweise sind Sie der Meinung, dass die Entwicklung neuer Produkte in Ihrem Unternehmen zu lange dauert. Glauben Sie, dass Sie die Markteinführungszeiten verkürzen könnten, wenn bestimmte Einschränkungen behoben werden könnten? Und wenn ja, um wieviel? Wir müssen eine Auswirkungserklärung erstellen, in der nicht nur sämtliche Hindernisse identifiziert werden, die einer Verbesserung im Weg stehen, sondern in der auch die Vorteile erläutert werden, die sich durch die Behebung dieser Probleme ergeben. Haben diese Vorteile voraussichtlich einen nachhaltigen, wiederkehrenden Effekt? Nehmen wir an, Sie haben den Start für ein saisonales Geschäft und damit Ihre Marktchancen für ein ganzes Jahr verpasst. Geschieht dies häufiger? Wenn nicht, gibt es andere verpasste Termine oder Gelegenheiten, die zum Verlust von Aufträgen, Umsätzen oder neuen Vertriebschancen geführt haben?

Die Vorteile, die sich durch die Behebung dieser Probleme ergeben, müssen in Zahlen ausgedrückt und auf einen bestimmten Zeitraum hochgerechnet werden, sofern sie einen wiederkehrenden positiven Effekt ausüben. Neben der Produktentwicklung, die für viele Kunden – insbesondere jedoch für diejenigen in der Engineer-to-Order-Branche – wichtig ist, können folgende Optimierungen einen positiven, wiederkehrenden Effekt bewirken:

- Verkürzte Zeitspanne zwischen Auftragseingang und Produktversand
- Reduzierte Lagerkosten bei Fertigerzeugnissen, Rohstoffen und Umlaufbestand (WIP)
- Freisetzung von Kapital durch Entfernen veralteter und doppelter Posten aus Prognosen

## DIE AUSWIRKUNGSERKLÄRUNG

**WIR MÜSSEN EINE AUSWIRKUNGSERKLÄRUNG ERSTELLEN, IN DER NICHT NUR SÄMTLICHE HINDERNISSE IDENTIFIZIERT WERDEN, DIE EINER VERBESSERUNG IM WEG STEHEN, SONDERN IN DER AUCH DIE VORTEILE ERLÄUTERT WERDEN, DIE SICH DURCH DIE BEHEBUNG DIESER PROBLEME ERGEBEN.**



- Unterstützung des Engineerings bei der Verbesserung von Qualität und Markteinführungszeiten durch Entfernung doppelter Artikelnummern
- Reduzierung von direkten und indirekten Ausgaben und Kosten für die Terminüberwachung in der Beschaffung
- Höhere Umsätze durch eine optimierte Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Operations. Dank eines besseren Einblicks in Kapazitäten können Aufträge angenommen werden, die andernfalls möglicherweise abgelehnt worden wären.
- Verbesserte Forderungslaufzeit (DSL) durch schnelle Rechnungsstellung. Damit hat das lange Warten auf Außenstände ein Ende und Umsätze können schneller verbucht werden.
- Schnellere und effizientere Auftragserfassung
- Gesteigerter Umsatz und höhere Kundenzufriedenheit durch verbesserte Auftragserfüllungsrate
- Schnellerer Monatsabschluss im Bereich Finanzen reduziert Arbeiten ohne Wertschöpfung und verbessert den Entscheidungsprozess durch aufschlussreiche Analysen.
- Bei Neueinstellungen im Personalwesen reduzierte Einstellungskosten und verkürzte Time-to-Productivity

## **IHRE LIEFERKETTE BIETET ENORMES POTENZIAL**

Bekanntlich rauben Kriminelle Banken aus, weil dort das Geld liegt. In der Fertigung liegt das Geld – also die schnellste Form, um die Kosten eines Softwareprojekts zu amortisieren – in einer „Verschlankung“ der Lieferkettenprozesse.

Daher empfehlen wir Fertigungsunternehmen häufig, bei der Nutzenanalyse mit den Vorteilen durch den Einsatz von IFS Software für das Supply Chain Management zu beginnen. Ich habe selbst mit Unternehmen zusammengearbeitet, die allein durch die Implementierung von Supply Chain Management-Software einen ausreichend hohen Wert generieren konnten, sodass sich die restliche Implementierung ihres Projekts praktisch von selbst trug. Da viele dieser Einsparungen in Form reduzierter Bestandskosten auftreten, wird für viele Unternehmen nach ca. 10 bis 15 Monaten eine Rendite sichtbar. Darüber hinaus werden möglicherweise später weitere Implementierungsvorteile deutlich. Das Entfernen doppelter Posten, ein stärker bedarfsorientierter Materialeinkauf und die Verbesserung der Lieferkettenlogistik bietet jedoch sofortige Kostenvorteile.

## **DER ANSATZ VON IFS**

Die meisten Beratungsansätze für Unternehmenssoftware und Geschäftstransformation gehen diese Herausforderungen nach dem Top-Down-Prinzip an und starten zunächst mit einem groben

Überblick über das Unternehmen. Dies nimmt beträchtliche Zeit und Ressourcen in Anspruch und führt nur selten zu einem geeigneten und praktischen Änderungsprogramm.

Wir bei IFS bevorzugen es, bei der Planung von Softwareprojekten eng mit dem Kunden zusammenzuarbeiten und dabei zunächst einen wichtigen Prozess zu fokussieren, also einen kleinen Ausschnitt Ihres Unternehmens genauer zu untersuchen. Wir identifizieren einen typischen End-to-End-Prozess, den wir dann gemeinsam mit Ihnen detailliert untersuchen. Im Anschluss präsentieren wir eine entsprechende Beurteilung.

Mit diesem Ansatz können wir das Verbesserungspotenzial, das sich durch Automatisierung, den Einsatz moderner Technologien und die Einführung von Best-Practice-Ansätzen ergibt, genauestens ermitteln.

## LASSEN SIE UNS STARTEN!

Nehmen Sie Kontakt mit IFS oder einem unserer zertifizierten Partner auf, um sich über einen möglichen Business Value Engineering (BVE)-Prozess zu informieren. Das ist der erste Schritt auf Ihrem Weg zu einem strukturierten und konsequenten Ansatz zur Steigerung Ihres Geschäftserfolgs durch Unternehmenssoftware und moderne Technologien. Wir werden mit Ihnen zusammenarbeiten, um die Strategien Ihres Unternehmens zu verstehen und die unterschiedlichen Geschäftsprozesse, Technologien und Datenbewegungen zu identifizieren, die zur Durchführung und Unterstützung Ihrer Initiative erforderlich sind. Aus diesen Informationen und Erkenntnissen entwickeln wir eine „Soll“-Unternehmens- und Technologielandschaft sowie das entsprechende Nettokostenmodell. Darüber hinaus führen wir wirksame und vorbeugende Gespräche über Risiken durch. Diese Arbeiten ermöglichen es uns, gemeinsam und zuversichtlich einen möglichen Transformationsplan – eine „Change Roadmap“ – zu definieren.

Sie möchten mehr darüber erfahren? Dann wenden Sie sich an Ihren IFS-Ansprechpartner.

Weitere Informationen zu IFS finden Sie unter: [IFSworld.com](http://IFSworld.com)

## ÜBER DIE VERFASSERIN

Als Senior Business Architect nutzt Pam Helf BVE-Konzepte, um Unternehmen bei der Entwicklung eines Business Case für geplante Änderungsinitiativen zu unterstützen, der den Ist-Zustand, die Roadmap in die Zukunft und den Gesamtwert definiert, der sich für das Unternehmen durch eine Investition in Unternehmenssoftware ergibt. Sie kann über 25 Jahre Berufserfahrung im Bereich Unternehmenssoftware vorweisen und hat sich insbesondere auf den Einsatz von Technologie- und Softwarelösungen in der Fertigungsbranche spezialisiert. Helf absolvierte ein Studium in Business Administration an der University of Wisconsin-Oshkosh.

## 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 3.700 Mitarbeiter und ein stetig wachsendes Partner-Netzwerk 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 [IFSworld.com/de](http://IFSworld.com/de).

IFS ist im deutschsprachigen Raum (D-A-CH-Region) mit der IFS Deutschland in Erlangen und weiteren Niederlassungen in Dortmund, Mannheim und Neuss sowie der IFS Schweiz in Zürich mit insgesamt rund 280 Mitarbeitern vertreten. Zu den mehr als 350 namhaften Kunden von IFS D-A-CH zählen zum Beispiel Dopag, Doppelmayr, Dürr Dental, Eickhoff, Avanco, Hama, Huber SE, Huf Hülsbeck & Fürst, K2, Kendrion, LPKF, Marabu, maxon motor, Nova Werke, Osma und Völkl Sports.

**#forthechallengers**  
**[ifsworld.com](http://ifsworld.com)**

## IFS VOR ORT

**ZENTRALEUROPA**  
+49 9131 77 340

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

**GROSSBRITANNIEN & IRLAND**  
+44 1494 428 900

**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 © 2019 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 GENANNTEN UNTERNEHMENS- UND PRODUKTNAMEN SIND GEGEBENENFALLS EIGENE TRADEMARKS DER EIGENTÜMER.