

Digitalisierungsfit? So gelangen Unternehmen im Wettlauf um den Kunden aufs Siebertreppchen

5 Fehler, die Entscheider vermeiden müssen, wenn sie zum digitalen Gewinner werden wollen

Mainz, 24. November 2016 – Vier von fünf Unternehmen haben kein schlüssiges Konzept, um den Herausforderungen der fortschreitenden Digitalisierung strategisch zu begegnen. Zu diesem Ergebnis kommt der [Digital Transformation Index](#) der Unternehmensberatung Arthur D. Little. Die Mainzer ERP-Experten von [godesys](#) haben in diesem Zusammenhang jetzt einen Fitnessplan für Unternehmen zusammengestellt. Er nennt typische Fehler, die Firmen vermeiden sollten, wenn sie zu den Gewinnern der Digitalisierung gehören möchten. Insbesondere mangelnde Kundenorientierung, starre Geschäftssoftware und ein unüberlegter Umgang mit Daten können die digitale Wettbewerbsfähigkeit zum Scheitern verurteilen. Godelef Kühl, Gründer und Vorstandsvorsitzender der godesys AG, kommentiert: „Agile und anwenderfreundliche Geschäftssoftware ist das essentielle Werkzeug für Unternehmen, die ihre Arbeitsabläufe digitalisieren und effizienter gestalten möchten.“

Diese Hürden gilt es in Sachen digitaler Wandel zu umschiffen:

1. Mangelnde Kundenorientierung

Die ganzheitliche Wahrnehmung und Erfüllung von Kundenbedürfnissen stehen im Fokus der Digitalisierung. Diesbezüglich müssen viele Unternehmen aber noch umdenken, da sie in erster Linie auf Umsatzsteigerungen und Prozesseffizienz aus sind und vergessen, dass sich diese Ziele erst durch optimierte Kundenansprache und -bindung realisieren lassen. Sie benötigen eine gut verzahnte Geschäftssoftware, die hilft, Kundenanforderungen optimal anzusprechen. Das ERP-System dient als Kommandozentrale: Hier laufen alle Geschäftsprozesse und Datenflüsse der verschiedenen Abteilungen und Systeme zusammen. Zudem müssen Geschäftssysteme vermehrt Content, Communication und Commerce integrieren: zielgruppenrelevante Inhalte, gut verzahnte Kommunikation sowie eine Fokussierung auf die Geschäftsausrichtung.

2. Langsame Prozesse und Systeme

So manche Organisation bringt den digitalen Wandel immer noch mit Aspekten wie Informationsüberflutung oder Stress in Verbindung, anstatt sich auf die positiven Möglichkeiten zu konzentrieren. Hinzu kommt, dass sie, gelähmt durch starre Systeme und zögerliche Entscheidungsfindung, zu langsam reagieren. Wer zu den digitalen Gewinnern gehören möchte, sollte auf die unterstützenden Tools von Echtzeit-Systemen setzen. Bei Realtime-Lösungen übernimmt die Software Aufgaben des Anwenders, die dieser im Vorfeld definiert und delegiert hat. ERP-Systeme können beispielsweise dazu beitragen, den Kundendialog in Echtzeit zu fördern und Geschäftsinnovationen voranzutreiben. Es geht vermehrt um die reaktionsschnelle Ansprache in allen Kanälen und an allen Touchpoints.

3. Starre und unflexible Strategien und Geschäftssoftware

Wichtige Grundlage der digitalen Transformation ist Flexibilität. Unternehmen müssen in der Lage sein, schnell und professionell auf Änderungen zu reagieren. Dies setzt flexible Software voraus. Änderungen am Standard sollten sich problemlos vornehmen lassen und auch nach Updates ohne langwierige Anpassungen sofort zur Verfügung stehen. Egal ob CRM oder Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung oder Kostenrechnung: Eine integrierte ERP-Lösung kann alle zentralen Anwendungsgebiete moderner Unternehmen abdecken und sich jederzeit individuell erweitern lassen.

4. Angst vor Neuerungen wie Cloud Computing

Über die Wolke wird zwar viel geredet, doch insbesondere mittelständische Unternehmen stehen dem Cloud Computing nach wie vor zu skeptisch gegenüber. Sicherheitsbedenken bremsen die Entwicklung. Statt ängstlich abzuwarten, sollten sich Unternehmen verstärkt darauf konzentrieren, wie sich ihre Geschäfts- und IT-Prozesse bestmöglich optimieren lassen – egal ob „on Premise“ oder in der Cloud. Mit der richtigen Herangehensweise und einem erfahrenen Anbieter und Berater lässt sich für jedes Unternehmen eine geeignete Lösung finden.

5. Daten werden zu einseitig und wenig geschäftsorientiert genutzt

Daten sind die Basis fundierter und umsatzgenerierender Entscheidungen. Viele Unternehmen nutzen das Potenzial der strukturierten und unstrukturierten Daten, die bereits in ihren Systemen schlummern, jedoch nur unzureichend. Clevere Geschäftssoftware unterstützt Unternehmen, Daten nicht nur vorzuhalten und zu verwalten, sondern auch Mehrwerte aus ihnen zu ziehen. Es gilt, Zusammenhänge darzustellen und für künftige Entscheidungen zu nutzen. Die aus der IT-gestützten Analyse und Verarbeitung von Daten gewonnenen Erkenntnisse forcieren zukunftsorientiertes Handeln – und dies verbessert abermals die Kundenerfahrung.

„Wer in Sachen digitale Transformation vorne mitmischen und Kunden bestmöglich ansprechen möchte, muss lernen, digital zu denken und zu steuern. Nicht nur Strategie und IT müssen die veränderten Kundenanforderungen erfüllen. ‚Digital‘ muss Bestandteil der Unternehmens-DNA werden. Erst dann können Unternehmen, die vielen Hindernisse, die die Digitalisierung mit sich bringen kann, entspannt und durchdacht angehen. Eine agile und leistungsstarke Geschäftssoftware steht ihnen bei diesem Unterfangen hilfreich zur Seite“, resümiert Kühl.

Weitere Informationen über die flexiblen ERP-Lösungen von godesys finden sich unter www.godesys.de

Über die godesys AG

Mit ERP-Lösungen für kundenorientierte Unternehmen unterstützt godesys den Mittelstand dabei, die Effizienz seiner Mitarbeiter zu steigern, die Prozessqualität sowie -geschwindigkeit zu erhöhen und gleichzeitig die Kosten zu senken. Zahlreiche Auszeichnungen wie das „ERP-System des Jahres“ 2009, 2010 und 2011, das TOP PRODUKT HANDEL 2014, 2015 und 2016 oder das Gütesiegel "Software made in Germany" unterstreichen die Position von godesys als führenden deutschen ERP-Anbieter. Die godesys-Plattform basiert auf offenen Standards und zeichnet sich durch branchenspezifische Funktionalitäten aus. Mehr als 650 Kunden und 35.000 User setzen bereits erfolgreich Lösungen aus dem Hause godesys ein. godesys wurde 1992 gegründet, mit Hauptgeschäftssitz in Mainz und weiteren Niederlassungen in der DACH-Region.

www.godesys.de

Folgen Sie uns!

<https://twitter.com/godesys>

<https://www.facebook.com/godesys?fref=ts>

<https://plus.google.com/+GodesysDe/posts>

Pressekontakt

godesys AG

Magdalena Gajewski

Nikolaus-Kopernikus-Str. 3

55129 Mainz

+49 (6131) 959 77 0

magdalena.gajewski@godesys.de

LEWIS

Katrin Zwingmann

Derendorfer Allee 33

40476 Düsseldorf

+49 (211) 522 946 13

godesys@teamlewis.com