

Sage X3

Großhandel und Vertrieb

Mit Sage X3 erhalten Vertriebsunternehmen besseren Zugriff auf Kundendaten und können dank integrierter Geschäftsanalysen bessere Entscheidungen treffen.

Sage



Zusammenfassung

Seite 3

Der Kunde ist König

Seite 4

Strategien von Vertriebsunternehmen

Seite 5

Warum sich Vertriebsunternehmen mit ERP beschäftigen

Seite 6

Was führende Vertriebsunternehmen von ERP erwarten

Seite 7

Das Problem mit schlechtem ERP

Seite 8

Holen Sie mehr aus Ihrem ERP-System heraus

Seite 9

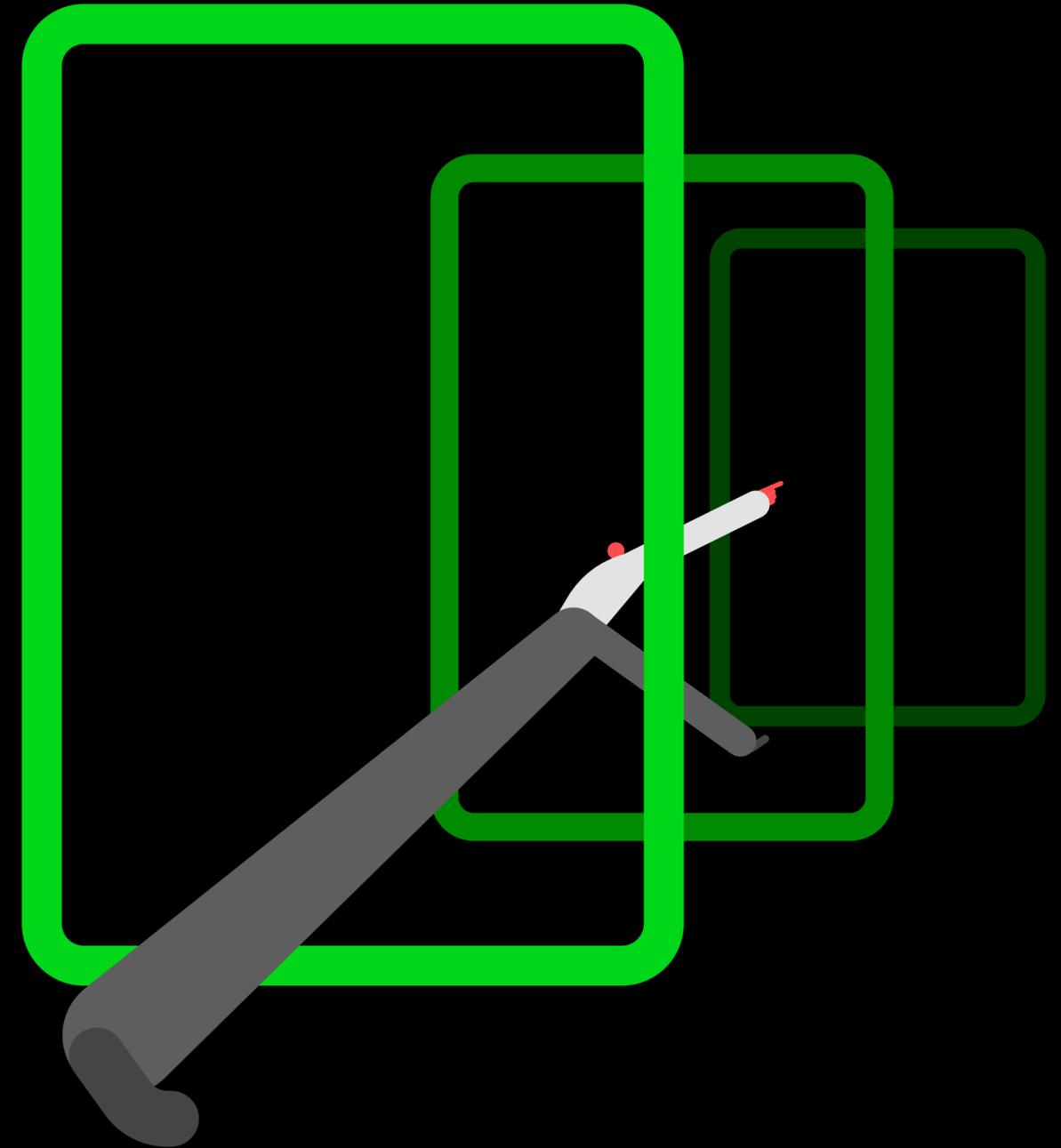
Was sagen Kunden über Sage X3?

Seite 10

Sage X3 für Vertriebsunternehmen

Seite 11

Die Wahl der richtigen Unternehmenslösung



Der Kunde ist König. Angesichts dieser Tatsache sehen sich heute alle Vertriebs- und Großhandelsunternehmen mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert. Die meisten davon gehen auf die Besonderheiten des Onlinehandels und neuer Vertriebskanäle zurück.

Das ist die Situation für Vertriebsunternehmen:

- **Gestiegene Kundennachfrage und -erwartungen:** Je komfortabler das E-Commerce-Erlebnis für die Kunden, umso eher kaufen sie online ein und umso höhere Erwartungen stellen sie an den Service.
- **Harter Wettbewerb:** Unternehmen erschließen neue Märkte und weiten ihre Aktivitäten aus. Das bedeutet: Sie müssen ihre Geschäftsprozesse modernisieren, effizienter arbeiten und ihre Ressourcen effektiver nutzen. Um Spitzenpositionen halten zu können, müssen sie die richtigen Produkte zum passenden Preis genau dann bei den Empfängern abliefern, wenn diese sie brauchen.
- **Technische Probleme:** Vertriebsunternehmen benötigen oft besonderes Know-how, um mit der Spezifikation und der Auslegung von Komponenten umgehen zu können, die Effizienz zu verbessern und Fehler zu beheben. Sie müssen Lösungen für komplexe Problemstellungen entwickeln und beschaffen. Dafür benötigen sie Geld, gut ausgebildete Mitarbeiter und die richtigen Partner in der Wertschöpfungskette.

Laut der Aberdeen Group stehen Großhandel und Vertrieb vor einer ganzen Reihe von Herausforderungen: Sie stehen unter Kostensenkungsdruck, müssen Wachstumserwartungen erfüllen, Kundenanforderungen und dem

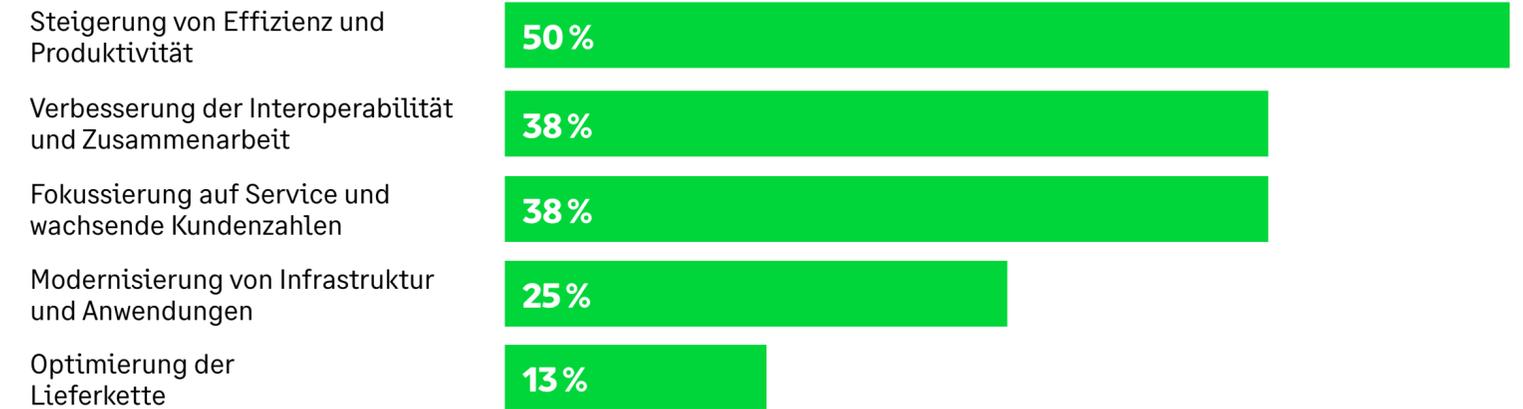
wachsenden Konkurrenzdruck gerecht werden. Darüber hinaus müssen sie bei der Entscheidungsfindung Verzögerungen vermeiden, zu denen es aufgrund unvollständiger oder verspäteter Informationen kann.



Quelle: ERP in Wholesale and Distribution. Improve customer interactions at a lower cost. February 2017, Prozentsatz der Befragten, n = 62

Strategien von Vertriebsunternehmen

Vertriebsunternehmen und Großhändler müssen Kosten senken und gleichzeitig die Kundenkommunikation verbessern. Dies sind ihre Strategien:



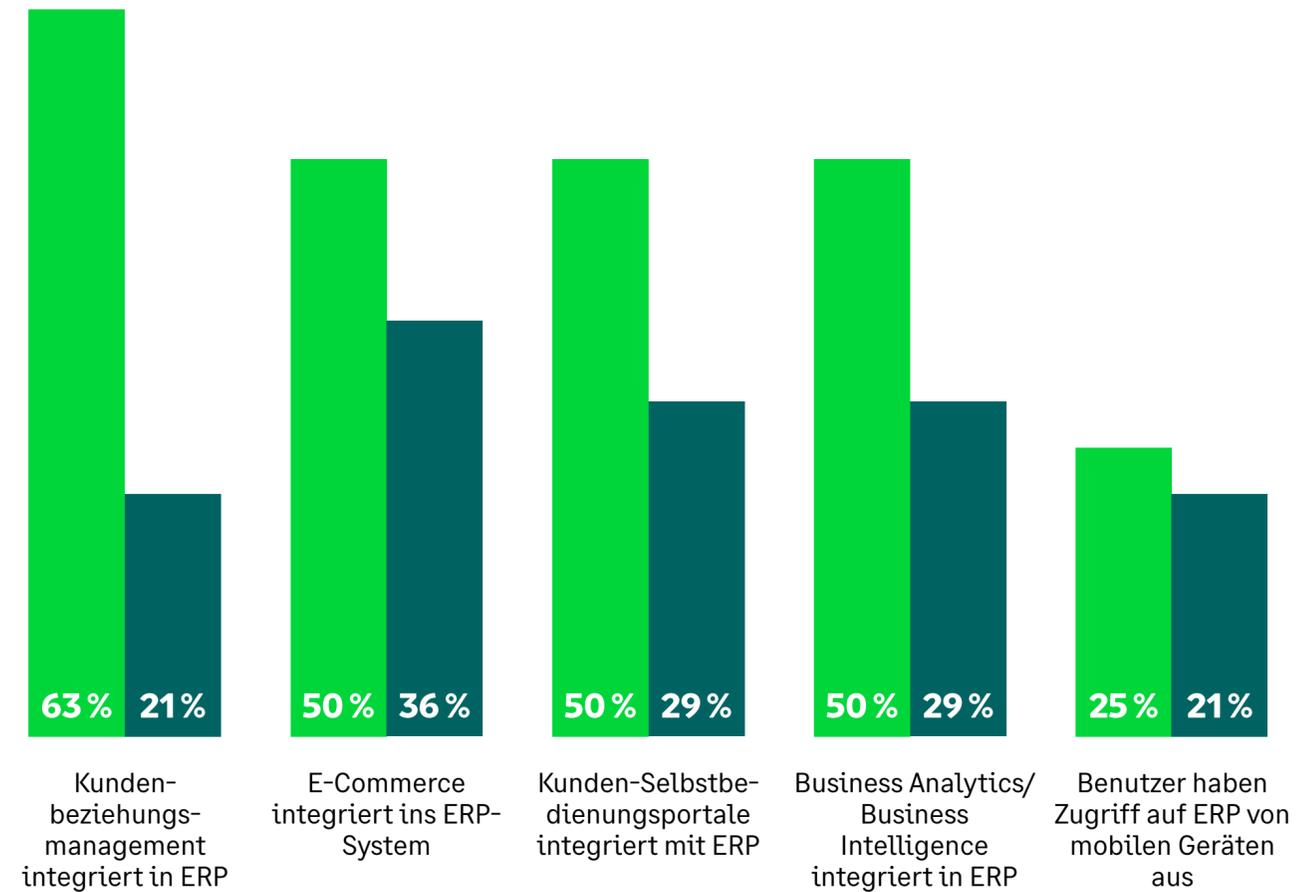
Quelle: ERP in Wholesale and Distribution. Improve customer interactions at a lower cost. February 2017. Prozentsatz der Befragten, n = 62.

Um Kosten zu senken und Margen zu verbessern, wollen Vertriebsleiter Prozesse rationalisieren und Lieferketten optimieren. So können sie mehr mit weniger Kapazitätsauslastung erreichen – es hilft ihnen, Bestände besser zu verwalten und Preise unter Kontrolle zu halten. Für mehr Kundenzufriedenheit und eine bessere Erfüllung der Nachfrage konzentrieren sich führende Vertriebsunternehmen darauf, die Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Kundenservice zu verbessern. Dafür müssen sie jedoch die Kundenanforderungen besser

verstehen und neue Wege entwickeln, wie Kunden mit dem Unternehmen interagieren können. Dies können zum Beispiel neue Methoden der Produktlieferung sein, für die die Abläufe in der gesamten Lieferkette geändert werden müssen. Für eine erfolgreiche Steigerung der Effizienz und Funktionsfähigkeit sowie die Entwicklung neuer Bereitstellungsmethoden müssen Handelsunternehmen die von ihnen in ihrem Betrieb verwendete Technologie modernisieren. Und hier setzen Technologien wie Enterprise Resource Planning (ERP) an.

Warum sich Vertriebsunternehmen mit ERP beschäftigen

Durch ERP erhalten Vertriebsunternehmen besseren Zugriff auf Kundendaten und können dank integrierter Geschäftsanalysen bessere Entscheidungen treffen.



Quelle: ERP in Wholesale and Distribution. Improve customer interactions at a lower cost. February 2017. Prozentsatz der Befragten, n = 62.

Mit einer um 72 Prozent höheren Wahrscheinlichkeit verfügen ERP-Systeme führender Vertriebsunternehmen über integrierte Analysefunktionen, die ihnen fundierte Entscheidungen und eine präzisere Bedarfsplanung ermöglichen. Falls das ERP-System cloudbasiert ist, können Mitarbeiter auch unterwegs auf die Daten zugreifen und unverzüglich sowie mit größtmöglicher Genauigkeit reagieren.

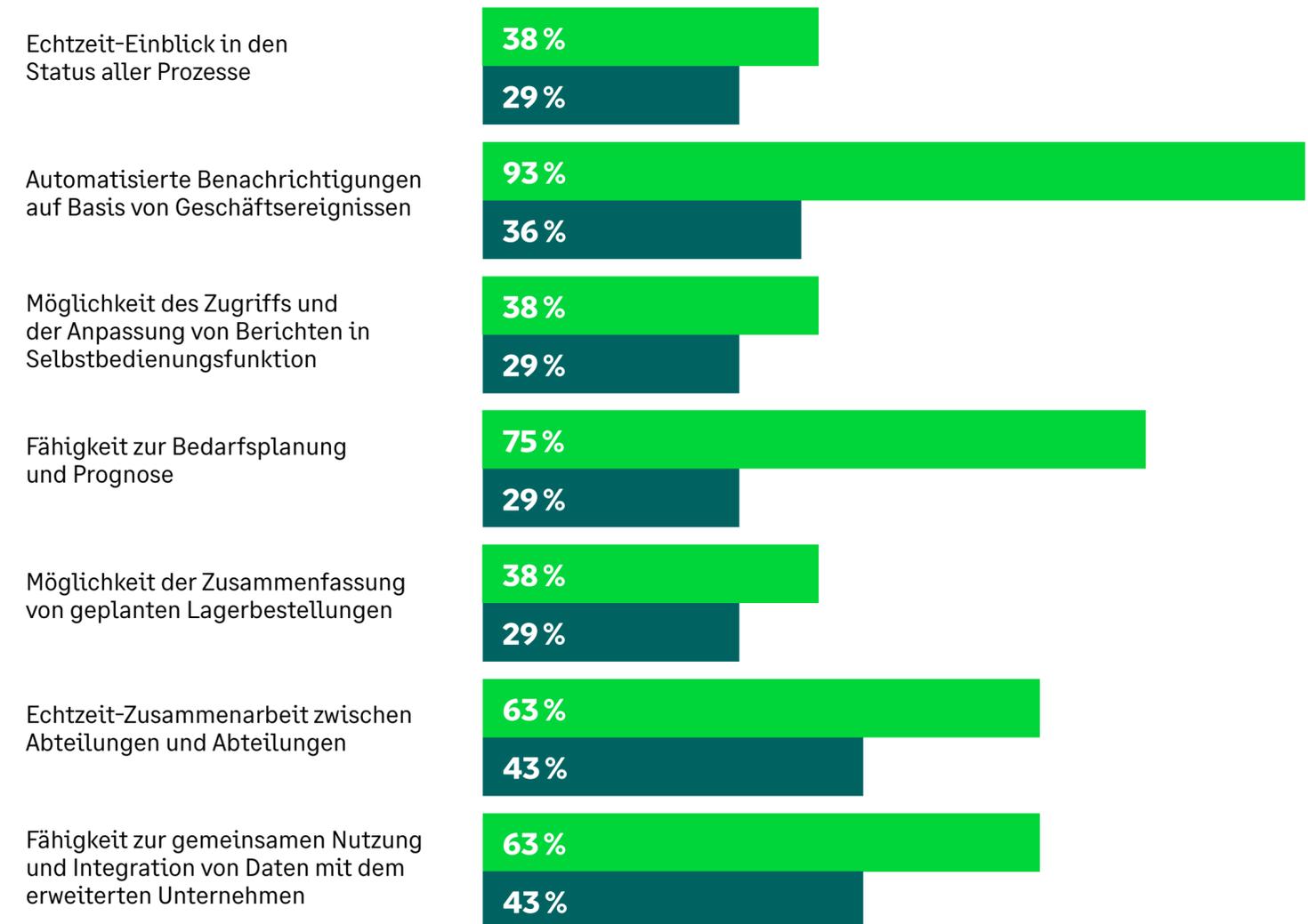
Einige ERP-Lösungen lassen sich auch in Technologien integrieren, die die Ziele eines Distributors unterstützen. Beispielsweise haben ERP-Anwendungen führender Vertriebsunternehmen in der Regel eine integrierte Schnittstelle zu Customer Relationship Management (CRM) und E-Commerce-Systemen sowie Kundenportalen mit Self-Service-Funktionen.

Was führende Vertriebsunternehmen von ERP erwarten

Führende Vertriebsunternehmen haben mit einer um 31 Prozent höheren Wahrscheinlichkeit Echtzeiteinblick in den Status aller Prozesse und Daten. So können Sie nicht nur die zahlreichen beweglichen Waren agil steuern, sondern darüber hinaus die gesamte Logistik.

Automatische Warnmeldungen weisen auf Änderungen im Nachfrageverhalten hin und können konkrete Maßnahmen auslösen. Dank Datenanalysefunktionen können die Unternehmen zudem ihren Kundenservice durch präzisere Nachfrageprognosen besser planen, Kosten senken und Arbeitsabläufe anpassen. Führende Vertriebsunternehmen arbeiten zu-

dem mit einer um 46 Prozent höheren Wahrscheinlichkeit abteilungs- und bereichsübergreifend zusammen und vernetzen Funktionen wie Supply Chain, Distribution und Finanzmanagement. Marktführer teilen eher Daten mit Kunden und Lieferanten, um die Servicequalität und Rentabilität zu steigern und Kosten zu senken.



Quelle: ERP in Wholesale and Distribution. Improve customer interactions at a lower cost. February 2017. Prozentsatz der Befragten, n = 62.

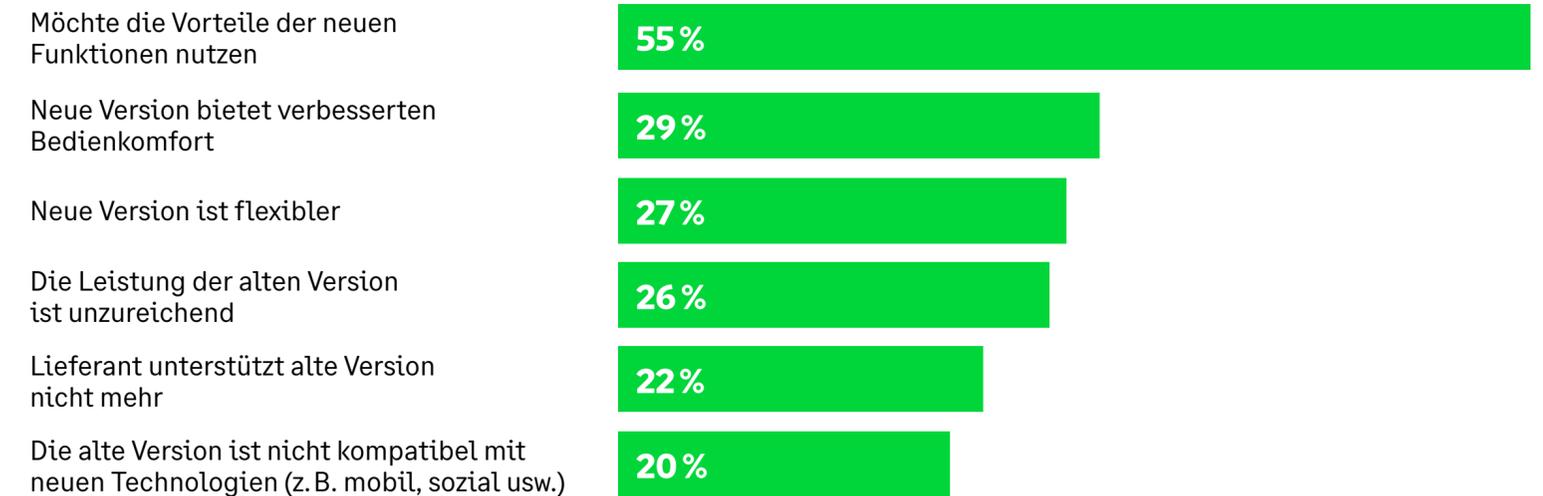
Das Problem mit unzureichendem ERP

In einem Bericht über ERP-Systeme und Enterprise-Software stellte Panorama Consulting Solutions 2016 fest, dass nur 12 Prozent der Führungskräfte mit ihrer aktuellen ERP-Lösung „sehr zufrieden“ sind und dass 59 Prozent der globalen Unternehmen sie als „Belastung“ empfinden.

ERP wurde entwickelt, damit Unternehmen grundlegende Finanz- und Buchhaltungsaufgaben nicht mehr mit Excel und Tabellenkalkulationen abwickeln müssen. ERP soll ein zentrales Steuerungssystem für alle wichtigen Geschäftsprozesse bereitstellen sowie geschäftlich verwertbare Daten und Erkenntnisse liefern.

Leider hatten Unternehmen unterschiedlicher Branchen Probleme mit ERP-Systemen und so gibt es zahlreiche Negativbeispiele über misslungene Implementierungen. Der Markt für Unternehmenssoftware kann komplex und teuer sein – Gerichtsverfahren und Rechtsstreitigkeiten nach einem gescheiterten Roll-out stellen hingegen ein echtes Risiko dar. Ganz allgemein kamen Unternehmen zu dem Schluss, dass ihre vorhandenen ERP-Lösungen

keinen weiteren Mehrwert bieten. Sie erkennen die Vorteile einer moderneren Lösung und suchen einen Partner, der ihnen bei Geschäftsinnovationen sowie bei der Entwicklung von Best Practices und Technologien hilft. Selbst wenn Unternehmen mit ihrer ERP-Lösung zufrieden sind, suchen viele nach neuartigen Lösungen, die neue Funktionen bieten, einfacher zu bedienen sind und Unterstützung für zukunftsweisende Technologien bieten.



Quelle: The cost of doing nothing, why you can't afford to sit on a software decision. Prozentsatz der Befragten, n = 231.

Holen Sie mehr aus Ihrem ERP-System heraus

Die Branchenanalytiker von Forrester befragten Vertriebsunternehmen in Europa, den USA und Afrika. Das sind ihre Ergebnisse:

- Bestehende ERP-Lösungen sind an ihre Grenzen gestoßen.
- Unternehmen leiden an der Ineffizienz der Systeme, die ihr Wachstumspotenzial untergraben.
- Unzureichend integrierte Management-Tools geben nur lückenhaft Einblick in betriebliche Abläufe.
- Unternehmen müssen sich mit begrenztem Budget im Wettbewerb behaupten.
- Sie verlangen mehr Agilität und Flexibilität in ihrer ERP-Lösung.

Sage X3 kann Vertriebsunternehmen in den folgenden Bereichen unterstützen:

- Konsolidierung der Arbeitssysteme in einer einzigen Lösung
- Durchgängige Vereinheitlichung von Prozess- und Produktabläufen
- Echtzeiteinblick in die gesamte globale Lieferkette
- Zukunftsfähigkeit im Hinblick auf Fusionen und Übernahmen

Vertriebsunternehmen können ihr veraltetes ERP-System jetzt durch eine moderne Unternehmenslösung ersetzen, die ihren Anforderungen an Unternehmenseffizienz und Zusammenarbeit gewachsen ist.

Sage



Was sagen Kunden über Sage X3?

Forrester bat verschiedene Kunden aus dem Handel und Großhandel um ihre Einschätzung von Wert und Nutzen von Sage X3 auf den folgenden Gebieten:

Vertriebsmanagement

„Das Projektmanagement ermöglicht es dem Unternehmen, alle Aspekte eines Projekts über Finanz- und/oder Vertriebsprozesse hinweg zu steuern, von der Angebotserstellung über die Ressourcen- und Materialplanung, die Verfolgung von Kosten und Zeitplänen bis hin zur Rechnungsstellung und Gewinnanalyse.“

Finanzberichte

„Berichte erstellen Sie einfach mit intuitiven Excelbasierten Berichtsfunktionen, die in das Finanzmanagement von Sage X3 integriert sind. Die Generierung und Verteilung der Berichte an Teams oder Einzelpersonen können Sie dann automatisieren.“

Supply-Chain-Management

„Mit E-Commerce erstellen Sie innerhalb weniger Tage einen kompletten Webshop oder passen ihn an. Danach können Sie mit den Kernprozessen von Sage X3 für das Supply-Chain-Management Ihre Kataloge, Preise, Bestände, Kunden und sämtliche Transaktionen verwalten.“

Automatische Kontoauszüge

„Sie können Ihre Finanzprozesse verbessern, indem Sie sich automatisch die Transaktionen zu offenen Posten oder nicht ausgeglichenen Vorgängen ausgeben lassen.“

Sage X3 für Vertriebsunternehmen

Laut Forrester erzielen Vertriebsunternehmen mit Software-Lösungen für Unternehmen von Sage wesentliche Vorteile.

Finanzmanagement

Arbeits- und Zeitersparnis durch monatliche Reportings über die Unternehmensfinanzen sowie konsolidierte Finanzberichte in der Landeswährung der Unternehmenszentrale.

Einkauf

Weltweit standardisierte Einkaufsprozesse, durch die Einkaufsleiter bestmögliche Preise und Mengenrabatte von Lieferanten erhalten. Sage X3 unterstützt auch weniger arbeitsintensive Einkaufsvorgänge.

Verkaufsmanagement

Weltweite Vereinheitlichung der Verkaufsprozesse, sodass Account-Manager weltweit mit derselben Verkaufsdatenbank und nach den gleichen Richtlinien arbeiten. Sie können Kundenaktivitäten global betrachten und Rabattniveaus überwachen, managen und anpassen.

Lagerverwaltung

Globale Bestandstransparenz an allen Standorten und die Möglichkeit, Lagerbestände anzupassen.

Kundendienst

Sage X3 macht den Kundendienst transparenter. Durch Änderungen im Beziehungsmanagement werden Produktivitätssteigerungen und eine höhere Kundenzufriedenheit erzielt.

Vertriebsmanagement

Ermöglicht an den meisten Standorten den Einstieg in einen vollständig automatisierten Vertriebsprozess. In der Vergangenheit mussten Vertriebsanalysten die Produktionsabläufe sowie den Lagerbestand möglicherweise noch manuell erfassen. Jetzt können sie in Echtzeit auf präzisere Daten zu Transaktionen und Lagerbeständen zugreifen.

Die Wahl der richtigen Unternehmenslösung

Sie müssen sich darauf verlassen können, dass das gewählte System Sie tatsächlich bei der Bewältigung Ihrer individuellen Geschäftsanforderungen unterstützt.

Die richtige Lösung bietet:

- Skalierung durch Erweiterungs- und Integrationsmöglichkeiten bei künftigem Wachstum
- Automatisierung starrer, zeitraubender und fehleranfälliger manueller Vorgänge
- Agilität, um auf wechselnde Bedarfslagen flexibel zu reagieren

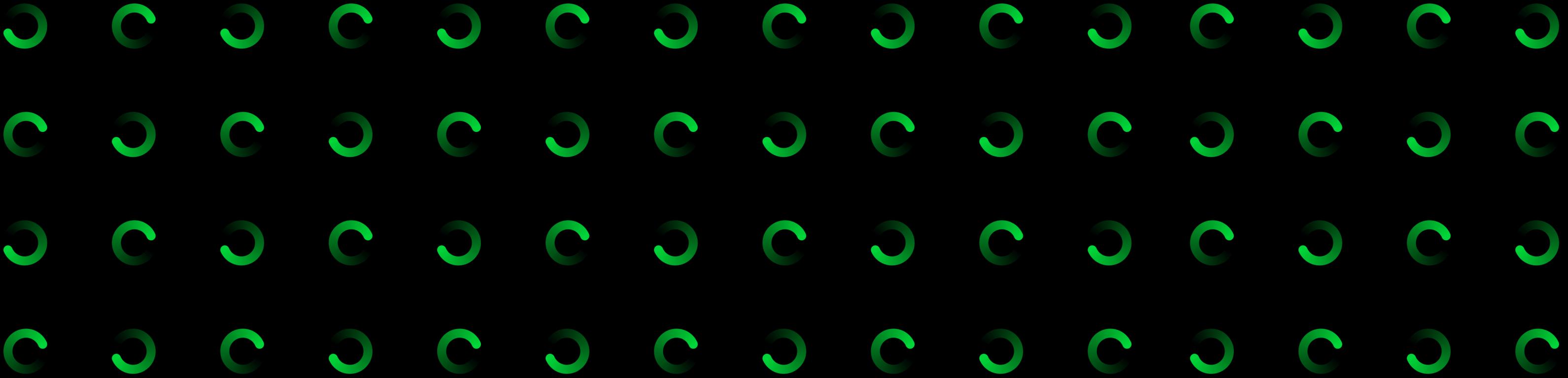
Sage X3 ist Teil der Sage Business Cloud. Sie können die Plattform in jeder Phase der Unternehmensentwicklung einführen und sie nach Bedarf und Wachstum um neue Produkte erweitern, damit Ihr Unternehmen für die Zukunft gewappnet ist.

Kontaktieren Sie uns und fordern Sie eine individuelle Beratung oder eine Testversion an: 069 50007-5100.

Weitere Informationen unter www.sage.com/erp

Sage





Business Software GmbH

Primoschgasse 3
9020 Klagenfurt

+43 463 3843

kundenbetreuung@bsoftware.at

www.business-software.at



Sage

© 2022 Sage GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Sage, das Sage Logo sowie hier genannte Sage Produktnamen sind eingetragene Markennamen der Sage Global Services Limited bzw. ihrer Lizenzgeber. Alle anderen Markennamen sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber. Technische, formale und druckgrafische Änderungen vorbehalten.