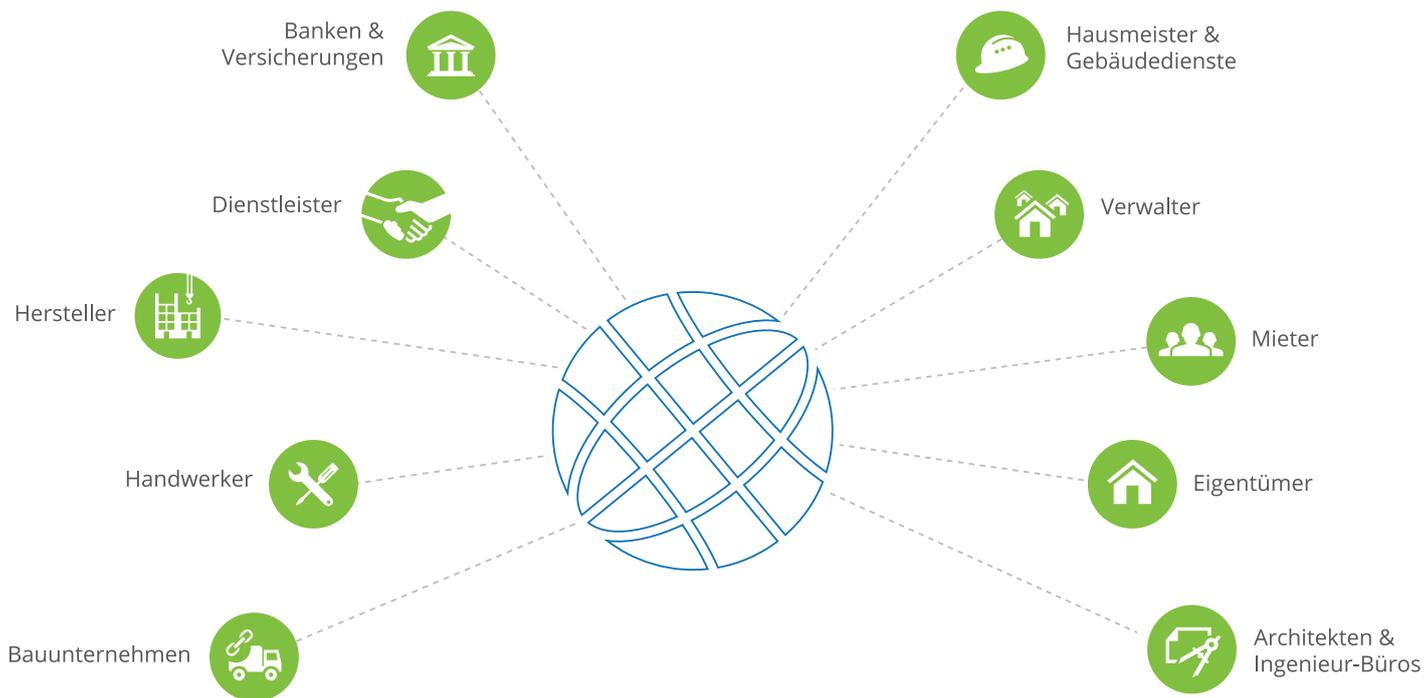




Wege in die digitale Zukunft





## Wege in die digitale Zukunft

Die Digitale Transformation ändert das tägliche Leben und bringt enorme Herausforderungen und Chancen für Unternehmen mit sich. Die durchgängige Vernetzung aller Beteiligten in Regionen, Marktsegmenten oder ganzen Industriezweigen benötigt neue IT-Strukturen, die auf der einen Seite die Stabilität und Skalierbarkeit garantieren und auf der anderen Seite bestehende und neue Benutzergruppen und Systeme flexibel einbinden können. Die Chancen dieser digitalen Vernetzung liegen in dem enormen Automatisierungspotenzial von Geschäftsprozessen, dem digitalen Zugang zu Kunden, Dienstleistern und Partnern sowie der Wertschöpfung aus der Gewinnung von digitalen Daten.



## Chancen für Unternehmen

Die Digitalisierung von allen relevanten Informationen für ein Unternehmen steht im Zentrum der Innovationsbemühungen. Die Integration von Teilaufgaben und Prozessen in den Gesamtprozess sind dabei ein wesentlicher Faktor, um Vorgänge zu verkürzen und deren Qualität zu erhöhen. Dabei werden Kunden, Lieferanten und Partner eingebunden, um manuelle Aufgaben zu eliminieren. Insbesondere die Steigerung von Qualität und Geschwindigkeit sowie die lückenlose Transparenz schaffen klare Wettbewerbsvorteile für das Unternehmen.

Neben den technischen sowie funktionalen Möglichkeiten von digitalen Plattformen und den damit verbundenen Vorteilen für alle Beteiligte können neue Vertriebs- und/oder Einkaufsmodelle etabliert werden. Damit wird die Plattform zu einem essenziellen Bestandteil des Geschäftsmodells und trägt maßgeblich zur Generierung von neuen Umsatz- und Wertschöpfungsanteilen bei.

## Konkrete Ansatzpunkte

Was ist Digitalisierung konkret und was bedeutet das für mein Unternehmen? In den nachfolgenden vier Themenbereichen finden Sie Ansatzpunkte für Ihr Unternehmen, die bei der Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie zu den gewünschten Effekten führen können:

### Automatisierung

Anlagen, Einrichtungen oder Messgeräte können schon heute elektronische Informationen über Zustände oder Verbräuche erfassen und an IT-Systeme zur Weiterverarbeitung senden. In der Verarbeitung dieser Informationen und der automatischen Veranlassung von entsprechenden Maßnahmen, z. B. bei Notfällen oder Störfällen, liegt ein enormes Potenzial.

Die automatische Generierung von Aufträgen für regelmäßige Aufgaben, Inspektionen, Wartungen oder Kontrollen und die direkte Zuordnung zu internen oder externen Dienstleistern beinhalten weitere Ansatzpunkte.

### Digitaler Kundenzugang

Der direkte Kontakt zu Ihrem Kunden ist entscheidend. Wie nutzt der Kunde Ihre Produkte und Services und wie oft stehen Sie mit ihm in Kontakt? Wissen Sie, was der Kunde wirklich braucht?

Aus der direkten Kommunikation mit Kunden entstehen Erkenntnisse für die Optimierung und Erweiterung von Produkten und Services. Wichtig sowohl im direkten Vertrieb als auch bei der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern und der Nutzung indirekter Kanäle.

### Vernetzung

Die durchgängige Vernetzung aller Geschäftspartner innerhalb einer Industrie, einer Region oder eines Marktsegmentes bietet enorme Steigerungspotenziale für Qualität, Transparenz und Geschwindigkeit.

Es entstehen effiziente Geschäftsprozesse und ganz neue Wertschöpfungsketten für die Entwicklung von Produkten und Services, den vernetzten Vertrieb, die Bearbeitung von Kundenwünschen, Reklamationen und Schadensbearbei-

tung sowie die Erschließung neuer Märkte. Intelligente Gebührenmodelle für die Nutzung von IT-Plattformen verbinden Geschäftsmodell und Produkt zu einem ganzheitlichen Service.

### Digitale Daten

Die Vernetzung macht Schwachstellen und Optimierungspotenziale sofort transparent. Sie liefert Informationen für die Verbesserung von Produkten und Services, für die Optimierung von Liefer- und Leistungsketten, über Verbesserungspotenziale in den Geschäftsprozessen, über Kundenverhalten und vieles mehr. Digitale Daten sind das Rohmaterial für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in dynamischen Märkten.

## Basisanforderungen an eine Vernetzungsplattform

### Ein System für alle Dienste

Beteiligte Unternehmen, Dienstleister, Kunden und Vertriebspartner nutzen unterschiedlichste Dienste und Anwendungen auf einer Plattform. Je nach Anforderungen werden Dienste, wie z. B. Serienvorgänge, Schadensbearbeitungen, Inspektionen, Angebote, Aufträge, Zeiterfassung, Tickets oder einfach die Registrierung von Besuchern, den jeweiligen Benutzergruppen zugeordnet. Alle Beteiligte werden durch eine Plattform integriert und sind so Teil der direkten Kommunikation.

### Einfache Bedienung

Die Einbindung von bisher nicht integrierten Benutzergruppen ist ohne Probleme möglich. Auch die Anbindung von Systemen und Benutzern der strategischen Geschäftspartner ist möglich und schafft neue, bisher ungenutzte Optimierungspotenziale. Die Plattform bietet die Administration von Accounts (Mandanten) und Usern sowie die Pflege von entsprechenden Berechtigungsprofilen.

## Flexibilität

Der Aufbau von digitalen Formularen und die Bearbeitungsschritte von Workflows sind frei wählbar und werden an die kundenindividuellen Anforderungen und den Informationsbedarf angepasst. Die Anpassung und Entwicklung eigener Formulare kann durch eigene IT-Experten durchgeführt werden.

## Papierlose Prozesse

Die Bearbeitung von elektronischen Formularen macht Papierformulare vollständig überflüssig. Jedes Formular kann nach Bearbeitungsabschluss in einem elektronischen Archiv abgelegt werden. Die lückenlose Dokumentation von Vorgängen ist damit sichergestellt.

## Integration

Durch eine offene Systemarchitektur werden manuelle Schnittstellen minimiert und manuelle Übertragungsfehler eliminiert. Zertifizierte Schnittstellen, z.B. zu SAP® ERP, sorgen für den reibungslosen Austausch von Dokumenten, Informationen, Stammdaten und integrieren unternehmens- und/oder plattformübergreifende Geschäftsprozesse. Soll die Plattform ohne ein ERP eingesetzt werden, können Auftragsdaten und Stammdaten per Upload auf der Plattform bereitgestellt werden. Darüber hinaus sind Schnittstellen transparent dokumentiert und können von jedem Webservice bedient werden.



## Unser Angebot

Setzen Sie auf unsere konkrete Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung einer digitalen Strategie für Ihr Unternehmen. Wie sehen Produkte und Services heute aus und wie müssen sie sich verändern, um Kunden in Zukunft zu begeistern? Sind die Vertriebswege noch effizient und flexibel genug, um den ständig ändernden Anforderungen gerecht zu werden? Wir unterstützen Sie bei der Erarbeitung von Antworten für diese und weitere Fragen.

Sie profitieren von unserer Erfahrung und bauen auf der Basis von easysquare Ihre eigene Vernetzungsplattform auf. Durchgängige Geschäftsprozesse bringen auch Ihren Geschäftspartnern enorme Effizienzsteigerungen. Sie entwickeln mit unserer Unterstützung ein Geschäftsmodell zur Integration Ihrer Kunden, Partner und Zulieferer und sind für Ihre Kunden und Partner über eine eigene App erreichbar.



## Kontakt

Jens Kramer

Chief Executive Officer

PROMOS consult Projektmanagement,

Organisation und Service GmbH

Rungestraße 19

10179 Berlin-Mitte

Telefon: +49 30 243117-0

Fax: +49 30 243117-729

E-Mail: [jens.kramer@easysquare.com](mailto:jens.kramer@easysquare.com)

[www.easysquare.com](http://www.easysquare.com) | [www.openpromos.de](http://www.openpromos.de)