



Effektivität steigern – Kosten sparen

Zielgruppe und Rolleninhaber

- Chief Financial Officer (CFO)
- Chief Information Officer (CIO)
- Chief Technology Officer (CTO)

Ihre Herausforderung

Echte Kosten zu sparen und die Effektivität dabei zu steigern sind die Herausforderungen der Gegenwart.

Fokussierung auf die Kernaktivitäten und Kosteneinsparungen

Aus verschiedensten Motivationen werden die Unternehmen mit dem Thema elektronischer Datenaustausch (EDI) konfrontiert. Vor allem Unternehmen, welche die wesentliche Wertschöpfung aus der Optimierung der Beschaffungs- und Absatzprozesse erreichen können, profitieren dabei von den großen wirtschaftlichen und prozessoptimalen Vorteilen des elektronischen Datenaustausches.

DIG und EDI Managed Service

Da nun setzt unsere Dienstleistung **EDI Managed Service** an. Für unsere EDI-Experten sind EDI-Projekte das tägliche Brot und sind eine der Kernkompetenzen der DIG. Sie haben damit Experten als Partner an Ihrer Seite, welche nur für dieses Thema stehen.

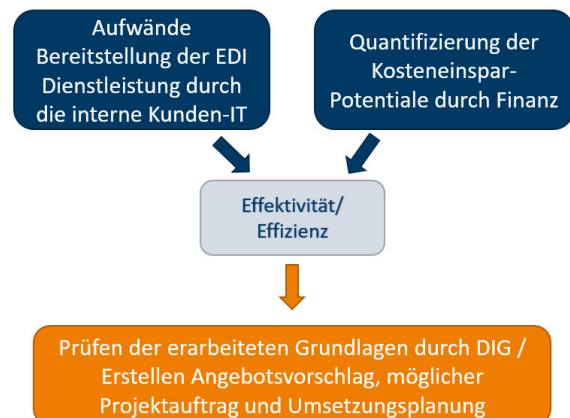
Ausgangslage

Öfters fängt EDI in den Unternehmen mit einzelnen oder wenigen zu verbindenden Partnern an. Durch den großen Nutzen hervorgerufen, steigt vielfach die Anzahl zu verbindender Partner schnell an. Da viele dieser Verbindungen inzwischen sehr prozess- oder sogar unternehmenskritisch sind und die Geschwindigkeit bei der Umsetzung matchentscheidend sein kann, steigt der Aufwand für den Aufbau, Unterhalt, das Monitoring der bestehenden EDI-Verbindungen stark an. **Das dafür notwendige Spezialisten-Know-how ist nachhaltig sicherzustellen.** In vielen Unternehmen befassen sich inzwischen einzelne Mitarbeiter

bis ganze EDI-Teams nur noch mit diesen Themen und die Kosten der EDI-Dienstleistung, einer sehr technischen und kaum unternehmensstrategischen Aufgabe steigen stark an.

Unser Lösungsvorschlag

Gemeinsames erarbeiten von Entscheidungsgrundlagen für eine eventuelle Fremdvergabe dieser Dienstleistung für das Unternehmensmanagement.



Fragen, die durch Sie zu beantworten sind:

- Analyse der operativen und taktischen Anforderungen an EDI, Analyse der Funktionen / Aktivitäten
- Aufwandsanalyse (direkt und indirekt involvierte MA, Know-how sicherstellen, Infrastruktur bereitstellen (HW/SW/Arbeitsplätze), etc.
- Gesamtaufwand Quantifizierung, Monetäre Berechnung / Analyse der Kosteneinsparpotentiale und der zur Erzielung notwendigen Aufwände
- Analyse der Realisierbarkeit und der strategische / taktischen Optionen

Ergebnisse, die durch die DIG zu erbringen sind

- Analyse der bereitgestellten Dokumentation
- Workshop Kunde / DIG (Verstehen / Check Vollständigkeit)

- Erstellung eines Gesamtkonzeptes (fachlich, technisch, finanziell)
- Erstellung eines möglichen Projektplanes
- Erstellung Offerte → Entscheid

Durchführung bei positivem Entscheid

- Durchführung Projekt / Koordination
- Überwachung/Dokumentation Projektstatus (Gesamt, pro EDI-Partner)
- Koordination/Kommunikation Anbindungen KUNDE

Mit dieser Analyse wird die Basis für eine optimale Entscheidungsgrundlage der Führungskräfte geschaffen.

Ihr Nutzen und Gewinn

- Steigerung der Geschäftsproduktivität durch Lieferung eines neuen Informationsniveaus hinsichtlich Supply Chain und Handelspartnern
- Schnelle und vereinfachte Zugangsmöglichkeit zu neuen Partnern durch Mehrwertdienste, damit weltweit agiert werden kann
- Hohe Geschäfts-Agilität, mit dem schneller neue Märkte und Gebiete erschlossen werden können
- Kostenreduzierung bei der Investition in die eigene Infrastruktur bei gleichzeitiger Sicherstellung des Zugriffs auf das richtige Fachwissen, Technologie, Sprachen, etc. um den erforderlichen Service erbringen zu können
- Reduktion der Mitarbeiterabhängigkeit
- Verbesserung der Effektivität/Effizienz in der IT

Unser Vorgehen

Mit unserem Vorgehen gelangen Sie schnell und unkompliziert zu verlässlichen Entscheidungsgrundlagen:

Schritt 1: Studienprojekt- Setup

- Vorstellen Abwicklung der Studie, Festlegen der involvierten Organisationseinheiten und der Studienteilnehmer, Aufgaben
- Festlegen der Planungseckpunkte
- Interne Kommunikation der zu erreichenden Ziele

Schritt 2: Durchführung Kundenaktivitäten

- Fragen gemäß eines durch DIG bereitgestellten Fragekatalogs beantworten

Schritt 3: Durchführung DIG Aktivitäten

- Kundenfragen während Schritt 2 beantworten/klären
- Analysieren der Kundendokumentationen auf Vollständigkeit / Inhalt. Lösungsoptionen mit Bewertungskriterien für die Verbesserungen, weitere Empfehlungen

Schritt 4: Führungsworkshop Analyse Resultate, Vorstellung der Offerte

- Vorstellen und gemeinsames Analysieren der Erkenntnisse, Entwickeln einer gemeinsamen Sicht
- Vorstellung der Offerte
- Sicherstellen der internen Kommunikation

Schritt 5: Entscheid durch den Kunden

Unsere Referenzen

Bereits seit 2001 hat die DIG das Thema EDI auf Ihre Fahnen geschrieben und ist heute bei mehr als 100 Unternehmen der EDI-Partner. Mehr als 20 Unternehmen vertrauen und nutzen heute schon den Full-Service **EDI Managed Service** und können sich damit vermehrt auf die strategischen und taktischen Notwendigkeiten der Unternehmung konzentrieren. Direkte Referenzen geben wir gerne nach persönlicher Absprache.

Ihr Weg zum Erfolg

Gerne präsentieren wir Ihnen unverbindlich vor Ort die Details und den Wert dieser Leistung für Sie.

DIG GmbH

Wildbergstraße 32
A-4040 Linz
Tel: +43 732 615 119-0
office@dig.at
www.dig.at