

Projektnummer: SIAT364  
Projekt: COMMON ACCESS 2

---

Leistung / 2.3.2

## Unterstützung der Internationalisierung von KMU mit digitalen Unterstützungstools

---

AP: **T2 EINRICHTUNG VON TOOLS UND  
DIENSTLEISTUNGEN ZUR UNTERSTÜTZUNG DER  
INTERNATIONALISIERUNG**

Aktivität: **T2.3 IDENTIFIZIERUNG VON GUTER PRAXIS VON  
DIGITALEN WERKZEUGEN**

Autor: **IPPR – Inštitut za podjetniške in projektne rešitve**

Kooperationspartner: **Pomurski tehnološki park - Übersetzung**

Hergestellt: **Juni 2022**

Version: **Final**

Sprache: **SI**

Disseminierungsniveau		
<b>PU</b>	Public	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>PP</b>	Restricted to other programme participants	<input type="checkbox"/>
<b>RE</b>	Restricted to a group specified by the consortium	<input type="checkbox"/>
<b>CO</b>	Confidential, only for members of the consortium	<input type="checkbox"/>

## Inhalt

<b>1. IDENTIFIZIERUNG VON DIGITALEN TOOLS ZUR UNTERSTÜTZUNG DER INTERNATIONALISIERUNG .....</b>	<b>3</b>
<b>1.1 Tools zur Diagnose und Bewertung der Digital Readiness eines Unternehmens ....</b>	<b>3</b>
<b>1.2 Digitale Tools zur Unterstützung des Beschaffungsprozesses .....</b>	<b>4</b>
<b>1.3 Digitale Tools zur Unterstützung des Verkaufs- und Marketingprozesses.....</b>	<b>8</b>
<b>1.4 Digitale Tools zur Unterstützung des Produktionsprozesses in produzierenden Unternehmen oder der Leistungserbringung in Dienstleistungsunternehmen .....</b>	<b>10</b>
<b>1.5 Digitale Tools zur Unterstützung des Personalmanagements im Unternehmen ...</b>	<b>12</b>
<b>1.6 Digitale Tools zur Unterstützung des Einlagerungsprozesses .....</b>	<b>14</b>
<b>1.7 Digitale Tools zur Unterstützung des Logistikprozesses.....</b>	<b>17</b>
<b>Anhang 1: BEISPIEL FÜR BEWÄHRTE PRAXIS:.....</b>	<b>19</b>
<b>LITERATUR, RESSOURCEN und LISTE DER DIGITALEN SUPPORT-TOOLS .....</b>	<b>22</b>

# 1. IDENTIFIZIERUNG VON DIGITALEN TOOLS ZUR UNTERSTÜTZUNG DER INTERNATIONALISIERUNG

## 1.1 Tools zur Diagnose und Bewertung der Digital Readiness eines Unternehmens

Digitale Transformation bedeutet einen strategischen Ansatz zur Anpassung von Geschäftsmodellen an neue Möglichkeiten und Chancen, die moderne Informationstechnologie bietet, insbesondere im Bereich der Business Agilität in Verbindung mit den Bedürfnissen aller Business Stakeholder, unter Nutzung moderner Digitalisierungsmöglichkeiten, sowie eine Herangehensweise an die Risiken des Geschäftsumfelds und angemessene Renovierungen der Geschäftstätigkeit des Unternehmens. Wirtschaftlich erfolgreich kann die Transformation nur sein, wenn das Unternehmen das Wissen, die Motivation und die Innovationskraft seiner Mitarbeiter entsprechend der geänderten Strategie bedarfsgerecht weiterentwickelt, Geschäftsprozesse und deren Organisation neu ordnet sowie die Informationstechnologie modernisiert und zeitgemäß einsetzt.

Die Entwicklung und Änderung bzw. Anpassung der Geschäftsstrategie ist eine permanente und wichtigste Aufgabe der Unternehmensführung. Die Geschäftsstrategie definiert den Betrieb des Unternehmens im Geschäftsumfeld und wirkt sich auf seine Wettbewerbsfähigkeit aus. Änderungen in der Geschäftsstrategie werden realisiert und zeigen sich in Änderungen des Geschäftsmodells und der Geschäftsprozesse des Unternehmens.

In der Vergangenheit entstanden immer wieder neue und erfolgreichere Geschäftsmodelle und erfolglose starben aus. Die Chance und die starke Nachfrage, Geschäftsmodelle in der letzten Zeit zu ändern, wurde durch die rasante Entwicklung der Informations- und Telekommunikationstechnologie verursacht. Dementsprechend gab es auch Initiativen für radikalere und umfassendere strategische Ansätze zur Unternehmenserneuerung.

Um die digitale Transformation zu erleichtern, stehen Unternehmen eine Reihe von digitalen Tools zur Verfügung, um die digitale Bereitschaft des Unternehmens zu bewerten. Auf Basis dieser Einschätzung kann das Unternehmen dann viel einfacher entscheiden, welche Transformationsstrategie für es am besten geeignet ist.

Tools zur Bewertung der digitalen Bereitschaft wurden entwickelt, um dabei zu helfen, festzustellen, wo ein Unternehmen gut läuft und wo sich ein Unternehmen in Bezug auf die digitale Reife verbessern kann.

Sie können Ihre digitale Reife und Bereitschaft anhand der 7 wichtigsten Säulen der digitalen Transformation bewerten:

1. **Kunden** – wie Sie mit Ihren Kunden kommunizieren und welche digitalen Kanäle Sie nutzen.
2. **Betrieb** – welche Systeme und Verwaltungstechnologie Sie verwenden.
3. **Daten und Analysen** – wie Sie Daten sammeln und verwenden, um Entscheidungen zu treffen.
4. **Technologie** – welche Hardware, Software, Geräte und Plattformen Sie verwenden.
5. **Risiko, Datenschutz und Cybersicherheit** – wie Sie Daten schützen und welche Richtlinien und Verfahren Sie haben.
6. **Digitale Fähigkeiten und Kultur** – welche digitalen Fähigkeiten haben Sie und Ihr Team?
7. **Digitale Strategie und Innovation** – Ihre Technologieplanung, Investition und Ihr Engagement.

Auf dem Markt sind derzeit viele verschiedene Tools verfügbar, die geeignet sind, die Digital Readiness eines Unternehmens einzuschätzen.

## 1.2 Digitale Tools zur Unterstützung des Beschaffungsprozesses

### **Vorteile von Beschaffungstools und -technologien:**

#### **Verbesserte Sichtbarkeit des Verbrauchs und niedrigere Kosten**

Der Einsatz digitaler Technologie für die Beschaffung, ermöglicht die Strukturierung der Ausgaben zwischen den Lieferanten und ermöglicht die Nachverfolgung von allem an einem zentralen Ort. Dadurch können wir nicht nur Volumen nutzen, um Kosten zu senken, sondern Ausgabenanalysen erleichtern es, Möglichkeiten zur kontinuierlichen Kostensenkung zu finden. Darüber hinaus sind wir besser gerüstet, um Risiken zu verwalten, unsere Anbieter zu verfolgen und Lieferantenkennzahlen zu verwenden, was zu einer Steigerung der Produktivität und zusätzlichen Einsparungen beiträgt.

Alle Transaktionen in einer zentralen Datenbank zu haben, erleichtert das Report von Forderungen, Einkäufen, Bestellungen und Rechnungszahlungen. Wir können leicht sehen, welche Abteilungen im Unternehmen die meisten Waren bestellen und erhalten, ob sie innerhalb der Verbrauchsgrenzen bleiben.

Diese Daten ermöglichen fundiertere Entscheidungen und stellen sicher, dass wir das Gleichgewicht zwischen den Bedürfnissen des Unternehmens und den Ausgaben des Unternehmens zur Erfüllung dieser Bedürfnisse im Auge behalten.

#### **Globale E-Bestellung**

Da Beschaffungstools mehrere Währungen, Sprachen und Logistikooptionen unterstützen, hat ein Unternehmen die Möglichkeit, Waren und Dienstleistungen problemlos aus allen Teilen der Welt zu beziehen. Die Verwendung von Internet-Beschaffungsanwendungen verbindet uns mit Lieferanten auf der ganzen Welt, was uns eine größere Auswahl an Produkten, Dienstleistungen und Lieferanten bietet.

#### **Bessere Betriebsleistung**

Da E-Procurement-Technologielösungen die Automatisierung vieler interner Prozesse ermöglichen, einschließlich Lieferantenbewertung und Auftragsverfolgung, kann das Unternehmen effizienter arbeiten. Je mehr wir ohne menschliches Eingreifen tun können, desto weniger Spielraum bleibt für größere Fehler. Und je mehr wir auf einen Menschen verzichten können, desto mehr Zeit haben die Menschen, sich auf Aufgaben zu konzentrieren, die nicht automatisiert werden können, wie strategisches Sourcing oder Vertragsmanagement.

#### **Standardisierter Arbeitsablauf**

Der Einsatz elektronischer Beschaffungstechnologie schafft ein System, das Arbeitsabläufe standardisiert und die Notwendigkeit von Prozessabweichungen reduziert, wodurch eine höhere Prozesseffizienz entsteht. Durch die Verlagerung des Systems ins Internet, können wir schnell und einfach auf die von uns benötigten Daten zugreifen – ob es sich um die Kontaktdaten eines Verkäufers, einen Vertrag, eine Bestellung oder ein Angebot eines Lieferanten handelt.

Transaktionen werden über die richtigen Kanäle geleitet, wobei entsprechende Genehmigungen vorgenommen werden, um sicherzustellen, dass Bestellungen bei den richtigen Anbietern gemäß den

aktuellen Vertragsbedingungen aufgegeben werden und sichergestellt wird, dass keine Einkäufe außerhalb der Vertragsbedingungen getätigt werden.

### **Vereinfachte Prozesse**

Die Beschaffungstechnologie ermöglicht die elektronische Ablage von Dokumenten, was viele Abläufe vereinfacht. Die Bearbeitungszeit für Deals wird reduziert, da wiederverwendbare Vorlagen leicht verfügbar sind. Verträge und Bestellungen werden ebenfalls im System gespeichert, sodass die Suche nach älteren Dokumenten weniger Zeit in Anspruch nimmt. Dies beschleunigt die Überprüfung der Vertragskonformität und reduziert die Fehlermöglichkeiten.

Mit Beschaffungstools können wir den Order-to-Pay-Prozess (P2P) automatisieren, sodass alles reibungsloser abläuft. Die pünktliche Bezahlung der Lieferanten gewährleistet eine gute Arbeitsbeziehung und öffnet die Tür zu Einsparungen in der Zukunft. Rechnungen und Bestellungen werden für einen schnellen Zugriff und eine bessere Aufzeichnung in einem Repository gespeichert.

### **Verbesserte Datengenauigkeit**

Datenprozesse werden vereinfacht, wenn sie elektronisch verarbeitet werden, wodurch die Möglichkeit von Fehlern reduziert wird. Die Dokumentenspeicherung ist leicht zugänglich, was die Einhaltung des Vertrags gewährleistet und Datenungenauigkeiten reduziert.

Da alles im Bestellsystem für Transparenz geeignet ist, können wir überwachen, wer was im System macht. Das bedeutet, dass jeder für sein Handeln verantwortlich ist und die Integrität der Daten nicht gefährdet ist.

Wir können sehen, wer die Anfrage gestellt hat, wer sie genehmigt und zugelassen hat, dass sie eine offizielle Bestellung wird, und wann die Bestellung offiziell beim Verkäufer aufgegeben wurde usw. Alles ist mit dem vorherigen Schritt in der Lieferkette verbunden, sodass die Bestellung beim Eingang des Verkäufers als erhalten markiert, an den ursprünglichen Investor übergeben und die Rechnung bezahlt werden kann. Das System erleichtert auch die Bearbeitung von Rücksendungen, wenn der Artikel beschädigt, falsch oder nicht mehr benötigt wird.

Bei den meisten Beschaffungstools werden keine Datensätze aus dem System gelöscht, sodass ältere Transaktionen immer für die Suche verfügbar sind und sie auch archiviert werden können, damit sie die Anzeige neuerer Transaktionsdaten nicht beeinträchtigen.

### **Interne Integration**

Da ein elektronisches Beschaffungssystem unternehmensweit implementiert werden kann, können interne Abteilungen effektiver zusammenarbeiten und asymmetrische Informationen reduzieren oder sogar eliminieren.

Durch die Schaffung eines standardisierten Genehmigungsprozesses und formalen Workflows kann jede Transaktion auf der entsprechenden Autorisierungsebene verwaltet werden. Beispiel: Eine Person namens Felix kann eine neue Tastatur bestellen, aber keine Bestellungen für neue Server oder E-Mail-Marketing-Anbieter aufgeben, da sie nicht befugt ist, solche Entscheidungen für das Unternehmen zu treffen.

Die Integration dieses Prozesses in alle internen Abteilungen stellt sicher, dass jeder das bekommt, was er braucht, wann er es braucht, ohne direkt zum Einkauf gehen zu müssen, um es anzufordern.

## **Elektronische Kataloge**

Durch die Verwendung elektronischer Kataloge haben Kunden einen besseren Einblick in Produkte, die für Bestell- und Preisinformationen verfügbar sind. Da diese Kataloge immer beliebter werden, beginnen die Lieferanten, standardisierte Produkte anzubieten, was es für uns einfacher macht, dieselben Produkte von verschiedenen Lieferanten zu vergleichen, um sicherzustellen, dass wir das bestmögliche Angebot erhalten.

Einkäufergruppen können aus diesen Katalogen eine bestimmte Anzahl von Artikeln als genehmigte Artikel in das System aufnehmen. Dann kann jeder, der berechtigt ist, Artikel für sich selbst oder seine Abteilung zu bestellen, das Anforderungs- und Online-Bestellsystem verwenden, um diese Artikel anzufordern, die Genehmigung der erforderlichen Mitarbeiter einzuholen und die benötigten Artikel zu erhalten.

Dies entlastet Beschaffungsorganisationen von der Sorge um geringwertige Transaktionen, wie z. B. Artikel für den täglichen Bürobedarf wie Papier und Druckertinte, und kann sich daher auf die strategische Beschaffung und das Lieferantenbeziehungsmanagement konzentrieren.

Für maximalen Erfolg müssen Unternehmen einen vollständig integrierten E-Procurement-Ansatz verwenden, der alles von der Hierarchie der Anforderungen und Genehmigungen bis hin zur Auftragsabwicklung und Rechnungszahlung abwickelt, zusammen mit einer Datenbank für Lieferanteninformationen wie RFIs, Verträge und Leistungsaufzeichnungen. Es kann mehr als ein ERP-Modul erfordern, um ein vollständiges System zu entwickeln, aber die Umstellung nur eines Teils des Systems auf elektronische Technologie wird nicht den größten Nutzen bringen.

Während der Wechsel zu einem E-Bestellsystem uns Zeit, Geld und Mühe kosten wird, werden wir in den meisten Fällen feststellen, dass es Kosteneinsparungen gibt, die die Investition lohnenswert machen.

Es lohnt sich auf jeden Fall, Geld für Beschaffungstools und -technologie auszugeben, weil wir auf diese Weise produktiver sind. Mit erhöhter Effizienz werden wir in der Lage sein, eine fast sofortige Änderung im Arbeitsablauf zu sehen. Langfristig werden wir jedoch eine Reduzierung der Kosten sehen, was es uns ermöglicht, mehr unserer Ressourcen auf strategische Initiativen zur Steigerung des Unternehmenswachstums zu richten.

## **Was leisten Tools für E-Bestellung?**

Das Hauptziel des neuen Tools sollte es sein, das Leben damit einfacher zu machen. Der Beschaffungsprozess umfasst viele bewegliche Teile: Bestellungen, Lieferantendetails, Budgetverwaltung und tatsächliche Einkäufe.

Wir sollten uns bemühen, so viele dieser Schritte wie möglich von einem einzigen Ort aus zu verwalten – der Beschaffungsplattform. Das ist meist leichter gesagt als getan. Und je mehr ein Unternehmen auf die öffentliche Beschaffung angewiesen ist, desto mehr Hilfe wird es brauchen.

Wir können sich zwei Arten vorstellen:

- Saubere Beschaffungsplattformen. Diese sind hier, um sich um die Beschaffung zu kümmern und im Grunde um nichts anderes. Dies kann für Unternehmen mit einem engagierten Beschaffungsteam und komplexen Prozessen, die derzeit schwer zu verwalten sind, sehr nützlich sein.

- Tools, die die Beschaffung als Teil unserer anderen Geschäftsprozesse abwickeln. Viele Unternehmen – vielleicht die meisten – brauchen nicht wirklich ein Tool nur für die E-Bestellung. Stattdessen brauchen sie etwas, das ihnen hilft, eine Reihe von Herausforderungen oder Prozessen zu bewältigen, wobei Beschaffung und Beschaffung ein solches Beispiel sind.

Es ist notwendig, sich einen Moment Zeit zu nehmen und darüber nachzudenken, in welche Kategorie das Unternehmen fällt. Ist das Unternehmen groß und muss viel Inventar kaufen, mit einem Team oder einer Person, die im Grunde nichts anderes tut? Oder hat das Unternehmen ungewöhnliche und hochkomplexe Beschaffungsherausforderungen? Wenn ja, dann braucht das Unternehmen wahrscheinlich genau dafür ein Tool.

## **Worauf ist bei einem E-Bestellsystem zu achten?**

Es gibt tonnenweise Tools auf dem Markt. Einige Tools sind möglicherweise am Standort des Unternehmens nicht verfügbar oder aus Kostengründen nicht verfügbar. Das Unternehmen wird sich also mit ziemlicher Sicherheit umsehen müssen. Es ist wichtig zu wissen, was das Unternehmen tatsächlich braucht. Nachfolgend sind einige der Dinge aufgeführt, die ein Unternehmen für eine gute E-Bestellung-Lösung haben muss.

### **1. Automatisierung**

Automatisierung ist die Essenz moderner Business-Tools. Die Beschaffungsautomatisierung sollte einen Workflow umfassen, um Bestellungen zu bearbeiten, Genehmigungen von Managern und Führungskräften zu erhalten, und eine einfache Nachverfolgung, die eine Dateneingabe vermeidet. Grundsätzlich sollte eine gute Plattform alle schlimmsten Teile des E-Order-Managements beseitigen.

### **2. Budget- und Ausgabenkontrolle**

Abgesehen von den Zahlungen selbst ist der wichtigste Teil der Verwaltung von E-Bestellungen die Berichterstattung. Wir müssen immer wissen, wie viel wir bei welchem Lieferanten ausgeben und wo es möglich ist, die Kosten optimieren. Wenn wir also in ein Tool investieren, muss es besser sein als die aktuelle Excel-Tabelle.

Wir müssen Tools finden, die Folgendes bieten:

- Echtzeit-Überwachung: einschließlich Mittel, die unser Bankkonto noch nicht verlassen haben, aber bereits für eine bestimmte Emission vorgesehen sind.
- Team- und Projektbudgets: Wir müssen sehr genau wissen, was Teams ausgeben und warum.
- Vergleiche mit früheren Perioden: Es ist immer wertvoll zu sehen, wenn die Ausgaben im Vergleich zu den vorherigen Monaten oder Quartalen steigen oder sich verlangsamen.
- Vor allem muss sichergestellt werden, dass wir diese Dinge haben, ohne die Daten selbst manipulieren zu müssen. Es sollte einfach und verfügbar sein, wann immer wir es brauchen.

### **3. Genehmigungsverfolgung**

In vielen Unternehmen besteht die Genehmigung durch das Management in der Regel aus einer E-Mail-Kette, die bei jedem Kauf überprüft werden muss. Das bedeutet mehr Arbeit für die Finanzen. Stattdessen sollte das E-Bestelltool Regeln darüber enthalten, wer Geld ausgeben darf und wofür. Wenn er ein Manager oder CEO ist, ist möglicherweise keine Zertifizierung erforderlich. Wenn der durchschnittliche Mitarbeiter jedoch eine Bestellung aufgibt, muss sein Vorgesetzter (automatisch)

benachrichtigt und gebeten werden, die Bestellung zu genehmigen, bevor die Bestellung weitergeleitet wird.

All dies sollte aufgezeichnet und dem Einkaufsleiter oder dem Finanzteam klar gemacht werden. Denn schließlich wollen wir nicht bei jeder einzelnen Bestellung persönlich (oder per E-Mail) nachfragen müssen.

#### **4. Einfache Zusammenarbeit für Teams**

Theoretisch ist der Kauf eigentlich gar nicht so kompliziert. Wenn wir einen guten Lieferanten haben und wissen, was wir wollen, ist die Transaktion ganz einfach. Komplizierter wird es, wenn wir andere in den Prozess einbeziehen wollen. Die Kollegen haben nicht die gleiche Erfahrung und das gleiche Wissen im Einkauf wie wir. Es ist unwahrscheinlich, dass sie das gesamte Produkthandbuch lesen oder einen langwierigen Onboarding-Prozess durchlaufen, nur um ein paar Zahlungen zu leisten. Aus diesem Grund wünscht sich jeder ein Tool oder eine Plattform, die ihn gemäß den Richtlinien und ohne übermäßige Komplikationen durch jeden Einkauf führt.

#### **5. Erforderliche Integrationen**

Bevor wir uns schließlich für ein Tool entscheiden, müssen wir prüfen, ob es einfach ist, eine Verbindung zu anderen wichtigen Teilen unseres Finanzökosystems herzustellen.

### **1.3 Digitale Tools zur Unterstützung des Verkaufs- und Marketingprozesses**

Im Verkauf erfolgreich zu sein, erfordert viel Einsatz, Ausdauer und Tatendrang, und Sie müssen Ihre Kunden gut kennen. Zurückweisung kommt oft vor und Sie sollten sich dadurch nicht entmutigen oder demotivieren lassen. Sie müssen wissen, wann Sie sprechen und wann Sie die Klappe halten müssen, und vor allem gibt es unzählige intelligente Verkaufstools, die Ihnen dabei helfen.

Tatsache ist, dass die menschliche Komponente des Verkaufs niemals verschwinden wird. Aber es gibt noch eine andere Tatsache, Verkaufen ist schwer! Wenn es um Verkaufssoftware geht, gibt es Tausende von Optionen, die Ihnen das Leben als Vertriebsprofi erleichtern. Sie müssen keine manuellen Aufgaben mehr erledigen, wie z. B. das einzelne Überwachen von E-Mails. Es gibt viele Sales Beschleunigungs-Tools und Sales Management Software, die dabei helfen, manuelle Aufgaben zu automatisieren und gleichzeitig die Reichweite zu optimieren. Wenn Technologie also den Prozess verbessert oder hilft, mehr Geschäfte abzuschließen, fügen Sie sie Ihrer Liste der Verkaufstools hinzu und machen Sie sich einfach an die Arbeit.

Es gibt Tonnen von Verkaufstools auf dem Markt. Der potenzielle Nutzen, den diese Tools für das Unternehmen bringen können, kann sehr groß sein, aber die Auswahl ist oft sehr mühsam, da man sich genügend Zeit nehmen muss, um sie zu prüfen und eine Entscheidung zu treffen. Zu diesem Zweck haben wir eine Liste von Best Practices zusammengestellt, damit Sie weniger Zeit mit der Recherche und mehr Zeit mit dem Verkauf verbringen.

Es ist wichtig zu wissen, dass Ihre Konkurrenten Sie wahrscheinlich überholen werden, wenn CRM das einzige Technologietool ist, das Sie derzeit verwenden. In den letzten Jahren wurde nahezu jeder Aspekt des Vertriebs – von der Lead-Generierung bis zum Vertragsmanagement – durch Fortschritte in der Cloud-Technologie, künstlicher Intelligenz, Datenanalyse und Prozessautomatisierung auf den Kopf gestellt. Aus diesem Grund haben wir in diesem Dokument eine Liste von Vertriebsmanagement-Software zusammengestellt - um Ihnen zu helfen, Ihr Verkaufspotenzial zu verbessern, zu testen und zu optimieren. Vertriebstools helfen Ihnen, einen reibungslosen Ablauf aufrechtzuerhalten, die



Leistungskennzahlen Ihres Teams zu verbessern, langwierige Aufgaben zu automatisieren oder bahnbrechende Änderungen in bestimmten Aspekten des Verkaufsprozesses herbeizuführen. Die Liste der Tools ist alphabetisch und nicht in einer anderen bestimmten Reihenfolge aufgeführt, die ihre Wichtigkeit oder Empfehlung widerspiegelt. Die Liste finden sie am Ende dieses Dokuments im Index.

Im Folgenden werden die Verkaufstools beschrieben, die in folgende Kategorien unterteilt sind:

- Tools für Verkaufsmodelle ABS (Account-based Sales) und ABM (Account-based Marketing).
- Tools für Geschäftsanalysen und Kontrollsysteme
- Tools zur Kundeninformation
- Kommunikations-/Konferenztools
- Tools zum Teilen und Verwalten von Inhalten
- Tools für das Vertragslebenszyklusmanagement
- CRM-Tools (Customer-Relationship-Management-Systeme)
- Werkzeuge für Datennetze
- E-Mail-Verwaltungstools
- Tools zur Lead-Generierung
- Tools für das Vertriebsleistungsmanagement
- Tools, um mit Kunden in Kontakt zu treten
- Werkzeuge für Verkaufengagement
- Tools für Verkaufs- und Marketingintelligenz

### **Tools für Verkaufsmodelle ABS (Account-based Sales) und ABM (Account-based Marketing).**

**ABS ist ein strategisches Verkaufsmodell**, bei dem Waren oder Dienstleistungen an enge Segmente der Zielgruppe oder bestimmte Entscheidungsträger verkauft werden. In einem typischen ABS-Konzept bildet die Vertriebsgesellschaft eine Zielgruppe und unterteilt diese dann in enge Segmente, auf die eine maßgeschneiderte Vertriebsmethode angewendet wird.

**ABM ist ein strategischer Ansatz des Unternehmensmarketings**, der auf dem Konzept des „Key Account Marketing“ basiert, bei dem eine Organisation einzelne potenzielle Kunden oder Kundenkonten in Form eines einzelnen Marktsegments anspricht und kommuniziert. Dieses Modell wird häufig in Vertriebsorganisationen auf Unternehmensebene verwendet.

Ein strategischer Ansatz hilft Unternehmen dabei:

- Zusammenarbeit, bevor der Deal zustande kommt und größere Deals ermöglicht
- Koordination der Marketingaktivitäten mit der Verkaufsstrategie
- Den besten Wert im Marketingprozess erzielen
- Den Kunden mit überzeugenden Inhalten begeistern
- Identifizieren spezifischer Kontakte in bestimmten Unternehmen innerhalb eines bestimmten Marktes
- Erhöhung der Relevanz der gewählten Strategie

## 1.4 Digitale Tools zur Unterstützung des Produktionsprozesses in produzierenden Unternehmen oder der Leistungserbringung in Dienstleistungsunternehmen

### **ERP (*Enterprise Resource Planning*) digitale Tools im Produktionsprozess von Produkten und Dienstleistungen**

Digitale ERP-Tools im Prozess der Herstellung oder des Angebots von Dienstleistungen helfen Unternehmen, Aufgaben zu automatisieren, um die Produktion von Produkten oder Dienstleistungen zu steigern, die Qualität zu verbessern, Vorschriften einzuhalten und Kunden zufrieden zu stellen. Benutzer können auch ihren Bestand, ihre Lieferkette, wichtige KPIs und mehr überwachen. Es gibt Lösungen für verschiedene Fertigungsaspekte und Branchen, den Dienstleistungssektor, Maschinenwerkstätten, CAM-CAD, CRM von der Planung bis zum Verkauf und mehr.

#### **Anwendungsmethoden**

Für diese Art von digitalen Tools gibt es in der Regel drei Bereitstellungs-/Einsatz: On-Premises, Cloud und Hybrid Cloud.

- **Vor Ort:** Bewahren Sie diese Software ausschließlich auf Computern und Servern innerhalb Ihrer Organisation auf. Diese Methode ermöglicht es Ihnen und Ihrem Team, nur von einem bestimmten Arbeitsplatz aus auf Daten zuzugreifen, Maßnahmen zu ergreifen und Maschinen zu steuern.
- **Cloud:** Verwenden Sie die Software von jedem Computer, Tablet, Telefon oder anderen mobilen Gerät mit einer starken Internetverbindung von praktisch jedem Ort aus. Sie, Ihr Team oder Ihre IT-Mitarbeiter können jederzeit und überall Aufgaben ausführen, KPIs überprüfen und vieles mehr.
- **Hybrid Cloud:** Mit Public und Private Clouds Informationen angemessen zuweisen und kontrollieren. Die öffentliche Cloud ermöglicht es Ihnen, Ihrem Team und Ihren IT-Mitarbeitern, Informationen von jedem Gerät an jedem Ort aus anzuzeigen und darauf zuzugreifen. In einer privaten Cloud, die wie eine On-Premise-Cloud funktioniert, können Sie vertrauliche Daten speichern und Einschränkungen festlegen, wer sie sehen kann und wer nicht.

#### **Primäre Vorteile**

Diese Plattformen haben mehrere Vorteile, damit Ihr Geschäft reibungslos läuft. Zu ihren Vorteilen zählen Geldeinsparungen, Produktivitätssteigerungen und zufriedener Kunden.

#### **Zeit und Geld sparen**

Bevor diese Tools alltäglich wurden, mussten Unternehmen Informationen in Tabellenkalkulationen oder per Hand mit Bleistift und Papier eingeben. Die Übermittlung der Daten an die richtigen Personen war langsam und möglicherweise mit einigen Fehlern behaftet, was dazu führte, dass die Benutzer neu anfangen oder die Daten mehrmals durchsuchten.

Dank ERP für die Fertigung müssen Sie wichtige Daten nur einmal in das System eingeben und es wird in Echtzeit in Ihrem Unternehmen aktualisiert. Diese Tools sparen Ihnen auch Overhead-, Bestands- und Lieferantenkosten, indem sie rationalisieren und transparente Informationen bereitstellen.

## **Steigerung der Produktivität**

Nach der Eingabe von Datei, können Sie und Ihr Team zu Aufgaben mit hoher Priorität übergehen. Diese Vereinfachung ermöglicht es Ihnen, mehr zu erledigen, Ihre Produktivität zu steigern und qualitativ hochwertige Produkte schneller zum Verkauf anzubieten.

## **Steigerung der Kundenzufriedenheit**

Sie erreichen Zufriedenheit, indem Sie die Produktivität steigern und Ihre Produkte schneller zum Kunden bringen. Mehr Kunden werden in Ihre Waren investieren und anderen davon erzählen wollen, was Ihren Kundenstamm vergrößern wird.

## **Verbesserung der Zusammenarbeit**

Normalerweise investieren Benutzer in ERP, weil es aus Modulen anderer Abteilungen (z. B. Buchhaltung, Kundenbeziehungsmanagement (CRM), HR, Marketingautomatisierung (MA) usw.) für ein einheitliches System besteht. Diese und andere Module sind jedoch auch für Produktionsstätten wichtig, da sie HR, Buchhaltung und Gehaltsabrechnung für Back- und Front-Office-Operationen benötigen. Durch die Kombination dieser Funktionen in einer zentralen Anwendung bleiben alle Prozesse auf derselben Seite, um Informationen zu kommunizieren, an Projekten zusammenzuarbeiten und Updates zuzuweisen.

## **Wie wählen Sie eine geeignete Lösung aus**

Die Wahl der richtigen Lösung für Ihr Unternehmen ist nicht einfach. Es gibt so viele Anbieter, dass Sie jede Lösung, die sie Ihnen anbieten, schnell überfordern wird. Um Ihnen die Entscheidung zu erleichtern, befolgen Sie diese neun Schritte, um schnell die idealen Programme zu identifizieren, die Ihren Geschäftsanforderungen entsprechen:

- **Implementierung:** Verstehen Sie, warum Sie eine neue Lösung benötigen, und identifizieren Sie die Schwachstellen in Ihren aktuellen Praktiken.
- **Zusammenarbeit:** Bilden Sie einen Auswahlausschuss mit dem Projektmanager, internen und externen Stakeholdern, Abteilungsleitern und anderen, um sich ein klareres Bild davon zu machen, wonach Sie in einer neuen Lösung suchen.
- **Definieren:** Erstellen Sie anhand der Erkenntnisse Ihres Auswahlteams im vorherigen Schritt eine Liste mit Anforderungen und Funktionen für Ihr Tool.
- **Kategorisieren:** Überprüfen Sie, wie potenzielle Anbieter Ihren Anforderungen entsprechen.
- **Begründung:** Nehmen Sie sich die Zeit, um zu überlegen, ob Sie eine neue Lösung benötigen, nach Add-Ons suchen oder bereit sind, Ihre aktuelle Lösung/Protokolle beizubehalten.
- **Beweisen:** Bitten Sie Anbieter, Ihnen durch Demos, Proofs of Concept (POCs) oder Anwendungsfälle zu zeigen, wie sie Ihre Anforderungen erfüllen, wenn Sie sich entscheiden, in eine neue Plattform zu investieren oder Add-ons für Ihr aktuelles System zu kaufen.
- **Rangordnung:** Ordnen Sie potenzielle Anbieter anhand ihrer Demo- und Anforderungsbewertungen und ihrer Gesamtbetriebskosten (TCO).
- **Verhandeln:** Setzen Sie sich mit Ihrem Top-Verkäufer zusammen, um die Bedingungen zu prüfen und auszuhandeln. Wenn Sie eine rechtliche Perspektive benötigen oder etwas mit den Bedingungen nicht in Ordnung zu sein scheint, bringen Sie den Vertrag zur Überprüfung zu einem Anwalt oder einer Anwaltskanzlei. Wenn Sie mit dem Verkäufer zufrieden sind, können Sie den Vertrag unterschreiben.
- **Unterschrift:** Fahren Sie mit der Unterzeichnung der Bedingungen fort und erstellen Sie einen soliden Implementierungsplan.

## Wie starten Sie den Vergleich geeigneter digitaler Tools

Sobald Sie eine vollständige und kompetente Liste der Funktionen haben, die für Ihre ERP-Lösung im Herstellungsprozess erforderlich sind, ist es eine gute Idee, mit der Überprüfung und dem Vergleich von Anbietern zu beginnen. Finden Sie heraus, welche führende Software besser ist, wenn es um Produktionsmanagement, Transport, Buchhaltung und mehr geht. Wie auch immer Sie Ihre Liste der ERP-Software für die Fertigung auswerten, stellen Sie sicher, dass Sie einen eingehenden Vergleich aller Funktionen und Anbieter durchführen, die für Sie wichtig sind und zu Ihrem Unternehmen passen.

### Kosten- und Preisbewertung

Der Kauf eines neuen Werkzeugs ist eine große Investition. Bei Ihrer Suche nach dem idealen Tool/Softwaresystem müssen Sie eine Reihe von Anforderungen bewerten. Die Bewertung sollte beinhalten:

- Legen Sie ein Budget fest: Legen Sie fest, wie viel Sie bereit sind auszugeben und legen Sie eine Obergrenze für Ihr Budget fest.
- Auswahl des richtigen Abonnementplans: Überprüfen Sie die Preise und Abonnementpläne, falls verfügbar. Welche Pläne haben alle oder die meisten der gewünschten Funktionen? Erwägen Sie auch, für eine Weile mit einem günstigeren Paket zu beginnen und im Laufe Ihres Geschäfts auf ein höheres aufzusteigen.
- Nicht jedes Tool ist gut: Sie müssen verstehen, dass eine Lösung, nur weil sie einen Diamantpreis hat, nicht bedeutet, dass sie Ihnen Diamantergebnisse liefert. Fragen Sie die Anbieter nach Möglichkeit nach Demos oder kostenlosen Testversionen der Software, um ein Gefühl dafür zu bekommen. Sie würden kein neues Auto kaufen, ohne vorher eine Probefahrt damit gemacht zu haben, oder? Dieser Grundsatz gilt auch für Softwarelösungen.

## 1.5 Digitale Tools zur Unterstützung des Personalmanagements im Unternehmen

### Personalmanagement-Tools (HRM – human resource management)

HRM-Tools bieten eine breite Palette von Technologielösungen, mit denen Unternehmen ihre täglichen HRM-Aktivitäten effektiv verwalten können. HRM-Prozesse sind Compliance-orientiert und die manuelle Implementierung ist umständlich, zeitaufwändig und mühsam. HR-Tools nutzen die Leistungsfähigkeit der Automatisierung, damit HRM-Mitarbeiter Zeit sparen, Kosten senken und ihre Mitarbeiter mühelos verwalten können.

HRM-Tools wickeln alle grundlegenden HR-Prozesse von neuen Bewerbungen bis hin zu Austrittsgesprächen mit Mitarbeitern ab. Je nach Anforderung können sich Unternehmen für eine einfache HR-Software entscheiden, die alltägliche Verwaltungsaufgaben wie Urlaubsmanagement, Arbeitszeittabellenverwaltung usw. übernimmt. Unternehmen können sich auch für eine Software entscheiden, die strategische Bereiche des Personalmanagements adressiert, wie z. B. Rekrutierung und Leistungsmanagement.

Die Auswahl des richtigen HRM-Tools ist ein komplexer Prozess, da viel Planung und Bewertung erforderlich sind. Bevor Sie eine Wahl treffen können, müssen Sie einen detaillierten Plan erstellen, die organisatorischen Anforderungen bewerten und verfügbare Lösungen bewerten.

### **Funktionen, die ein HRM-Tool haben sollte**

Das Identifizieren und Erstellen einer Liste wichtiger Funktionen kann Unternehmen dabei helfen, HRM-Tools auszusortieren, die ihre individuellen Prozessanforderungen nicht erfüllen.

Wesentliche Aspekte für ein ideales HRM-Tool:

1. Benutzerfreundlichkeit
2. Schnelle Implementierung
3. Mehrkanalzugriff
4. Sammlung von gebrauchsfertigen Berichten
5. Nahtlose Integration mit Tools von Drittanbietern
6. Self-Service-Portal für Mitarbeiter
7. Flexibilität zur Erfüllung einzigartiger Anforderungen
8. Skalierbarkeit zur Anpassung an das Unternehmenswachstum

## 1.6 Digitale Tools zur Unterstützung des Einlagerungsprozesses

### WMS (Warehousemanagement system) Lager-/Logistikmanagementsysteme

WMS-Systeme stellen eine Informationslösung für die Verwaltung und Überwachung aller Logistikprozesse dar, sowohl in der Lagerverteilung als auch in der Produktion.

Das Logistikmanagementsystem eines Unternehmens ist ein digitales Werkzeug, das bei der Verwaltung des täglichen Betriebs in der Logistik hilft und eine durchgängige Sichtbarkeit des Bestands eines Unternehmens bietet. Die Möglichkeiten der WMS-Lösung reichen von der Annahme und Einlagerung von Lagerbeständen über die Kommissionierung, Verpackung und den Versand von Bestellungen bis hin zur Just-in-Time-Bestandsauffüllung.

Ob eigenständige Anwendung, integriertes ERP-System oder individuelle Lösung, ein digitales WMS-Tool hilft auch bei der Planung und Verwaltung verfügbarer Ressourcen in der Logistik und steigert die Produktivität mit optimalen HR-Lösungen. Sie helfen auch bei der Durchführung von Warenbewegungen (physisch und digital) in und um ein Lager oder ein System von Lagern, die durch eine einzige Schnittstelle verbunden sind.

WMS-Systeme/Tools kümmern sich um:

- wirtschaftliches MANAGEMENT und KOORDINIERUNG der notwendigen Aktivitäten (Technologie), Ausrüstung (Technik) und Arbeitskräfte (Organisation) im Lagerprozess,
- stellen ein Steuerungssystem dar, das einen umfassenden Einblick in alle Vorgänge im und um das Lager bietet.



WMS-Tools unterstützen sowohl automatische Systeme und Lager (Material-zu-Mann) als auch die manuelle Verwendung (Mann-zu-Material). Im ersten Fall koordinieren sie automatische Transportgeräte, um die Ware automatisch zu bewegen, und im zweiten Fall führen und überwachen sie den Lagerarbeiter während der Arbeitsabläufe mit Hilfe mobiler Technik.

Die moderne Architektur ermöglicht eine einfache Anpassung an das steigende Verkehrsaufkommen (Skalierbarkeit) und eine hohe Anpassungsfähigkeit (Flexibilität), ohne die Integrität des WMS-Systems zu beeinträchtigen.

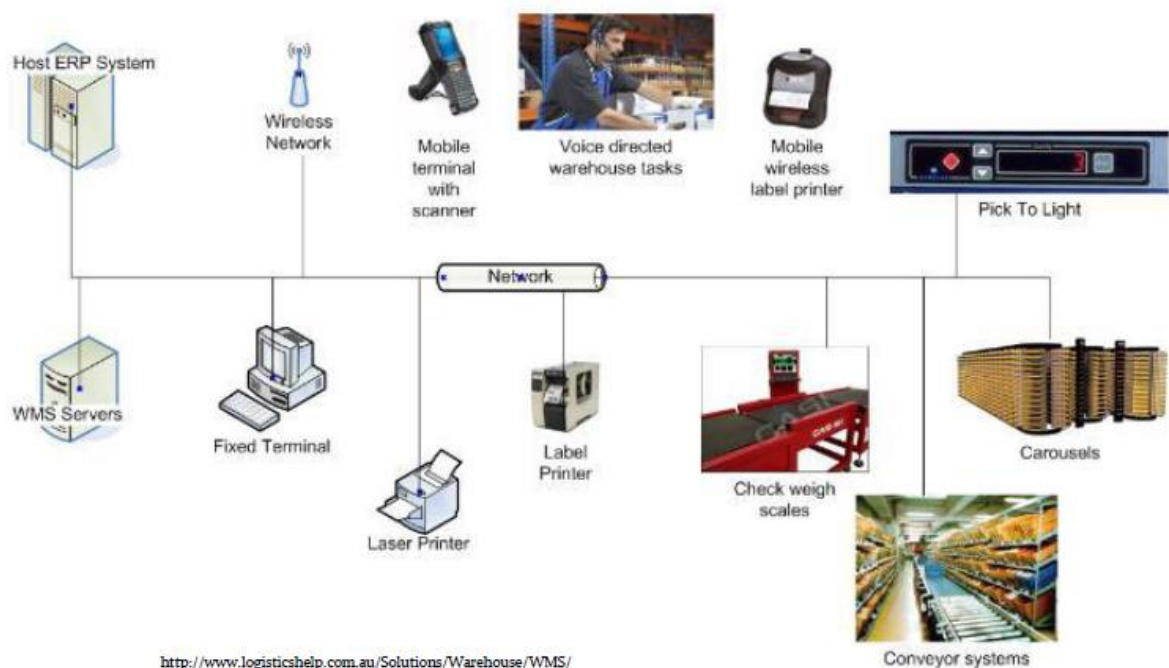
Eine einfache und intuitive Benutzeroberfläche ermöglicht ein schnelles Erlernen und eine einfache Verwendung.

Die Programme selbst ermöglichen auch die Digitalisierung der Papierdokumentation des gesamten Prozesses:

- Erstellung elektronischer Arbeitsaufträge für Empfang, Ausgabe, Versand, Umlagerung, Kommissionierung etc.
- Verfolgung.
- Erstellung statistischer Berichte.
- Kalkulation der Kosten.
- Bedrucken von Identifikationsetiketten mit Barcodes und Programmieren von RFID-Tags.
- Vorbereitung und Druck von Dokumenten

## WMS-Technik und -Technologien

WMS-Systeme und -Werkzeuge verwenden moderne IKT-Ausrüstung, die in allen Phasen des Produktionsprozesses anwendbar/anpassbar ist.



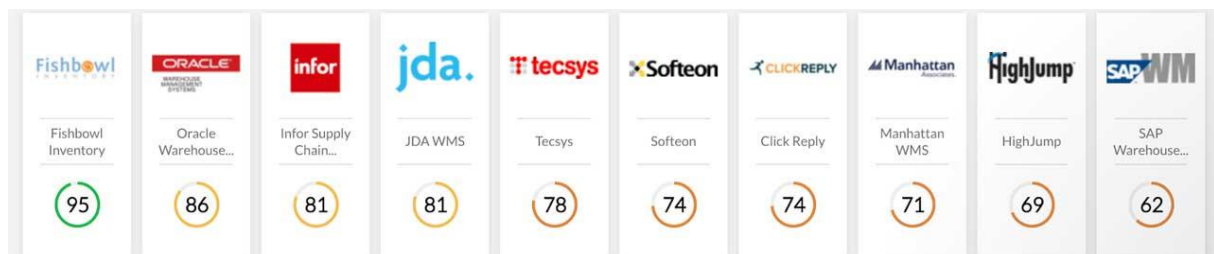
## WMS Ziele

Unternehmen implementieren in der Regel digitale WMS-Systeme, die es ihnen ermöglichen:

- Gewährleistung einer effizienten Lagerwirtschaft (Organisation und optimale Bereitstellung des Personalbedarfs, Steuerung der Lagerprozesse...),
- Maximale Raumnutzung (Quadratmeter/Volumen),
- Effektiver Einsatz von Ausrüstung und Arbeitskräften,
- Warenannahme, Lagerortbestimmung, Kommissionierung, Ausgabe, Versand.
- Ungehindertes Zugriff auf Lagerbestände (direkter Zugriff auf einzelne Artikel ist der Schlüssel zur Erzielung von Mehrwert),
- Effektive Bestandsverwaltung,
- Effizienter Warenverkehr (erfordert die maximale Investition an Arbeitskräften und Ausrüstung),
- Maximaler Schutz der Ware (Lagerung und Erhaltung in unverändertem Zustand),
- angemessene Pflege der Ware (ein Indikator für eine gute Lagerung ist auf jeden Fall die Ordnung des gesamten Lagers),

## Die besten digitalen Management-Tools in Lagern/Logistik

Die beste Logistikmanagement-Software für ein Unternehmen ist diejenige, die perfekt zu seinen einzigartigen Anforderungen passt. Dies sind die derzeit besten WMS-Tools, die Sie verwenden können:





## 1.7 Digitale Tools zur Unterstützung des Logistikprozesses

### **TMS (Transport management system) – digitale Tools zur Unterstützung des Transportprozesses**

TMS sind Business-Lösungen / digitale Tools, die das Management der Fahrzeugflotte, Arbeitsabläufe und Mitarbeiter im Transportprozess im Unternehmen sicherstellen.

TMS-Systeme spielen eine wichtige Rolle in verschiedenen Prozessen, insbesondere im Bereich Supply Chain Management und Optimierung. Die Transport-/Logistikmanagementplattform nutzt leistungsstarke Automatisierung und Analytik und nutzt gleichzeitig ERP- und Lagersysteme, um den Frachtverkehr zu optimieren. Es bietet Verladern wertvolle Einblicke, die die Geschwindigkeit optimieren, die Versandkosten senken, die Planung verbessern und vieles mehr.

#### **TMS-Funktionen sind:**

1. Flottenmanagement.
2. Management von Arbeitsprozessen.
3. Ressourcenmanagement im Unternehmen.

#### ***Flottenmanagement***

- Fahrzeug- und Ladungsverfolgung
- Vollständige Kontrolle über die Fahrzeugflotte
- Fahrernavigation und Routenoptimierung
- Vollständige Flottentelemetrie
- Optimierung des Kraftstoffverbrauchs
- Optimierung der Arbeitszeit und Fahrweise des Fahrers

#### ***Management von Arbeitsprozessen in der Logistik***

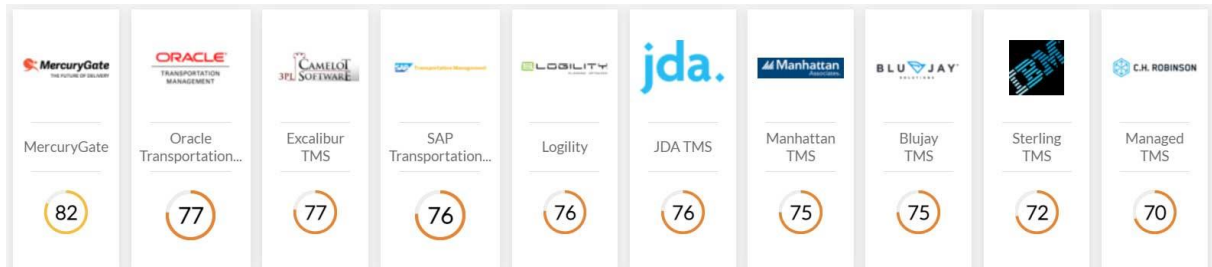
- Effektiver Betrieb von Arbeitsprozessen
- Effektives Management von Mitarbeitern und Aufgaben
- Optimierung von Arbeitsabläufen
- Unbegrenzte Kommunikation zwischen Systembenutzern
- Integration mit dem zentralen Informationssystem und Erweiterung seiner Funktionalität

#### ***Ressourcenmanagement im Unternehmen***

- Verfolgung von Fahrzeugen/Fahrern und deren Aufgaben
- Überwachung der Kosten nach Fahrzeugen, Mitarbeitern, Aufgaben und/oder Kostenstellen
- Effektive Nutzung der Unternehmensressourcen
- Erstellung von erweiterten Analysen und Berichten
- Ermittlung von Engpässen im Betrieb des Unternehmens
- Integration mit dem zentralen Informationssystem und Erweiterung seiner Funktionalität

## Beste TMS-Support-Tools

Die Wahl der besten TMS-Software kann für viele Benutzer eine entmutigende und überwältigende Erfahrung sein. Denn bei so vielen TMS-Lösungen auf dem Markt kann das Recherchieren und Sammeln von Wissen viel Mühe und Zeit in Anspruch nehmen. Zu diesem Zweck listen wir im Folgenden einige der relevantesten aktuellen Tools auf:



## Anhang 1: BEISPIEL FÜR BEWÄHRTE PRAXIS:

### ZUSAMMENFASSUNG DER BEWÄHRTEN PRAXIS

Beschreibung guter Praxis	
<i>BAJUBO – ein Tool zur Digitalisierung von Geschäftsfunktionen im Unternehmen</i>	
Gute Praxis	
Thema	Inhalt
Zusammenfassung	<p>Es geht um ein Tool, das die Digitalisierung der primären Geschäftsfunktionen des Unternehmens ermöglicht, sie zu einem digitalisierten Ganzen verbindet, die Digitalisierung anderer Geschäftsfunktionen vereinfacht und die notwendigen Daten für die Einführung künstlicher Intelligenz in Unternehmen bereitstellt. Die Softwarelösung kann Mitarbeiter von einzelnen Aufgaben entlasten und diese anstelle von Mitarbeitern erledigen (z. B. Materialbestellung), und sie kann auch an das Marketingnetzwerk verschiedener digitaler Kanäle (z. B. soziale Netzwerke, Werbung auf digitalen Kanälen, E-Newsletter usw.) angebunden werden .) , überwacht die Ergebnisse und ermöglicht die Anbindung verschiedener Geschäftsbereiche. Es ist ein Beispiel für die Digitalisierung vieler kleiner Geschäftsprozesse, die in verschiedene Geschäftsmodelle eingebunden sind, was es dem Benutzer ermöglicht, Abläufe zu automatisieren und die Aufmerksamkeit der Mitarbeiter auf komplexere Entwicklungs Herausforderungen des Unternehmens zu lenken. Gleichzeitig ermöglicht die Anwendung unter epidemiologischen Bedingungen die Einschränkung von Kontakten (auch vollständig) ohne Einschränkungen im Betrieb von Unternehmen, HOTREC-Werken und Vertriebsabteilungen.</p> <p>Bajubo ist ein Digitalisierungsmodell, das Unternehmen einen effizienten, schnellen, einfachen und umfassenden Übergang in das digitale Zeitalter ermöglicht, mit einer Vielzahl positiver Synergieeffekte für das Geschäft, Benutzern ein epidemiologisch sicheres, einfaches und benutzerfreundliches Erlebnis bietet und anspricht Gesellschaft als Ganzes, um eine Reihe von Problemen zu lösen.</p>
Partner und Stakeholder	<p>Zielgruppe und Anwender sind alle Unternehmen, die ihren Betrieb digitalisieren, aufrüsten und modernisieren wollen. Das Tool kann auch für den Einsatz in der öffentlichen Verwaltung, im Bildungswesen, im Gesundheitswesen usw. angepasst werden. Die Entwicklung des Tools wurde von der Republik Slowenien und dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung unterstützt. An der Entwicklung waren neben Bajubo CO d.o.o. auch Experten der Digital Innovation Hub (DIH) aus Slowenien beteiligt.</p>
Methodischer Ansatz	<p>Die Lösung, die Unternehmen suchen, ist ein flexibler Weg der Digitalisierung, der sich in Geschäftsmodelle und Aktivitäten integrieren lässt, egal ob es sich um ein Geschäftsfeld mit Endkunden oder Geschäftsanwendern handelt. Darüber hinaus bietet Bajubo die Möglichkeit, auf verschiedenen Kanälen zu bestellen, sodass Geschäftsanwender oder Verbraucher die Bestellform erhalten, die ihnen im Moment am nächsten kommt. Gerade in einer Zeit, in</p>

	<p>der die Gesellschaft aufgrund der epidemiologischen Lage bestrebt ist, sichere Kontakte und möglichst kontaktlose Geschäfte aufrechtzuerhalten, kann Bajubo beispielsweise einen Vermarkter im Bestellprozess und auch riskante persönliche Kontakte während einer Pandemie ersetzen.</p>
<b>Evaluation</b>	<p>In der Praxis ist das Digitalisierungstool für Geschäftsfunktionen von Bajubo bei KMUs sehr beliebt. Die Zunahme der Einführung des Tools bei Neukunden (Endbenutzern) bestätigt dies nur. Seine Nützlichkeit und Qualität werden auch von den Experten der Digital Innovation Hub von Slovenia bestätigt, die an der Entwicklung des Tools beteiligt waren.</p>
<b>Erfahrungen gewonnen</b>	
<b>Thema</b>	<b>Inhalt</b>
<b>Erfolgsfaktoren</b>	<p>Die erwähnte gute Praxis hat keine spezifischen Anforderungen oder Einschränkungen für die Replikation oder Übertragung.</p> <p>Die Markterfahrung zeigt, dass die Wiederverwendung auch bei der Internationalisierung von KMUs viele Vorteile hat:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• weil es bereits funktioniert,</li> <li>• weil das Tool getestet ist,</li> <li>• weil es sich an bestehende Protokolle und Geschäftsmodelle anpasst,</li> <li>• weil die physische Größe und Streuung des Unternehmens kein Hindernis darstellt,</li> <li>• weil es den Rechtsvorschriften entspricht,</li> <li>• weil das Tool an externe Informationssysteme (Opera, Buchhaltungsprogramme...) angebunden werden kann,</li> <li>• weil es nicht obsolet wird, sondern organisch kontinuierlich aktualisiert und mit den modernsten Business-Tools aufgerüstet wird,</li> <li>• weil Anfangsinvestitionen in Modellentwicklung und Programmierung entfallen,</li> <li>• weil keine Gefahr von Fehlentscheidungen in der Digitalisierungsentwicklung besteht, die zu einem Rückstand gegenüber der Konkurrenz führen könnten,</li> <li>• denn es ermöglicht die Integration, digitalisierte geschäftliche Zusammenarbeit und Koordination, mit externer Unterstützung unabhängiger Systeme.</li> </ul>
<b>Reproduzierbarkeit und/oder Übertragbarkeit von Wissen</b>	<p>Bajubo Co. Als Teil seines Produkts mit dem Namen Bajubo bietet es ein benutzerfreundliches Digitalisierungsmodell, das auf verschiedene Bereiche der Geschäftstätigkeit von Unternehmen angewendet werden kann.</p> <p>Das beschriebene Modell zur Digitalisierung des Mittelstands lässt sich auch problemlos bei der Internationalisierung von Unternehmen einsetzen, da es den Einsatz des Tools in allen Prozessphasen ermöglicht.</p> <p>Dieses Tool hilft Unternehmen, wettbewerbsfähiger zu sein und leichter auf ausländischen Märkten aufzutreten.</p>

Allgemeine Information	
Kontaktdetails	Bajubo Co. d.o.o. Cesta v Laško 22 3000 CELJE info@bajubo.com mob.: ++386 51 686 586
URL oder Website	<a href="https://bajubo.com/">https://bajubo.com/</a>

## LITERATUR, RESSOURCEN und LISTE DER DIGITALEN SUPPORT-TOOLS

Jararr, F. Y., & Zairi, M. (2019a). *Best practice transfer for future competitiveness: a study of best practices* (raziskovalno delo). Keighley: European Centre for best practice management.

Jararr, F. Y., & Zairi, M. (2019b). *Internal transfer of best practice for performance excellence: a global survey* (raziskovalno delo). Keighley: European Centre for best practice management.

Jararr, Y., & Zairi, M. (2019c). *Knowledge management and future work* (raziskovalno delo). Keighley: European Centre for best practice management.

Jararr, Y., Schiuma, G., & Zairi, M. (2019d). *Defining organisational knowledge: a best practice perspective* (raziskovalno delo). Keighley: European Centre for best practice management.

Žezlina, J. (2011). Kako do boljšega medgeneracijskega sodelovanja v organizacijah. Finance. Najdeno na: <http://podjetnistvo.finance.si/315819/Kako-do-bolj%B9ega-medgeneracijskega-sodelovanja-v-organizacija>.

Orodje »Digital Maturity Benchmark »  
<https://digitalmaturitybenchmark.withgoogle.com/en/advertisers/>

Orodje »PROPULSION – DMAT tool«  
<https://www.ionology.com/digital-maturity-assessment-tool/>

Oracle ERP Cloud  
<https://www.oracle.com/erp/>

SAP S / 4HANA  
<https://www.sap.com/slovenia/products/s4hana-erp.html>

Net Suite  
<https://www.netsuite.com/portal/products/erp.shtml>

Acumatica  
<https://www.acumatica.com/>

SyteLine  
<https://www.infor.com/solutions/erp/syteline>

Kissflow HR Cloud  
<https://kissflow.com/hr/>

ZOHO People

<https://www.zoho.com/people/>

iCIMS Talent Acquisition

<https://www.icims.com/products/talent-cloud-recruiting/>

Breezy HR

<https://breezy.hr/>

ADP

<https://www.adp.com/about-adp.aspx>

Fishbowl inventory

<https://www.fishbowlinventory.com/>

Oracle WM

<https://www.oracle.com/scm/logistics/warehouse-management/>

Infor Supply Chain Management

<https://www.oracle.com/scm/logistics/warehouse-management/>

JDA WMS

<https://warehouse.ida.com/contact/>

Tecsys

<https://www.tecsys.com/supply-chain-solutions/warehouse-management/>

MercuryGate

<https://mercurygate.com/tms-solutions/transportation-management-system/>

Oracle TM

<https://www.oracle.com/scm/logistics/transportation-management/>

Excalibur TMS

<https://www.3plsoftware.com/solutions/tms>

SAP TM

<https://www.sap.com/products/transportation-logistics.html>

Logility

<https://www.logility.com/>

Orodje »Digital Maturity Benchmark «

<https://digitalmaturitybenchmark.withgoogle.com/en/advertisers/>

Orodje »PROPULSION – DMAT tool«

<https://www.ionology.com/digital-maturity-assessment-tool/>

Demandbase

<https://www.demandbase.com/>

Lucidchart Sales Solution

<https://www.lucidchart.com/pages/solutions/sales>

PFL

<https://www.pfl.com/>

Prelay

<https://www.prelay.com/>

Revegy

<https://www.revegy.com/>

RollWorks

<https://www.rollworks.com/>

Smart Rooms (Journey Sales)

<https://journeysales.com/smart-rooms-product/>

Terminus

<https://terminus.com/>

6sense

<https://www.avisio.com/>

Bombora

<https://bombora.com/>

Clari

<https://www.clari.com//>

ClicData

<https://www.clicdata.com/solutions/role/sales-manager/>

Crystal

<https://www.crystalknows.com/>

Datahug (SAP Sales Cloud)

<https://www.sap.com/acquired-brands/what-is-datahug.html>

Domo

<https://www.domo.com/>

Geckoboard

<https://www.geckoboard.com/>



InsightSquared

<https://www.insightsquared.com/>

Mediafly

<https://www.mediafly.com/valuestory-value-selling-roi-tco-calculators/>

People.ai

<https://people.ai/>

RingLead

<https://www.ringlead.com/>

Sisense

<https://www.sisense.com/>

SpringML

<https://www.springml.com/>

Tableau

<https://www.tableau.com/>

TopOPPS

<https://www.xactlycorp.com/>

TrustSphere

<https://www.trustsphere.com/>

Boxxstep

<https://boxxstep.com/>

Aircall

<https://aircall.io/>

Chorus

<https://www.chorus.ai/>

ConnectAndSell

<https://connectandsell.com/>

Demodesk

<https://www.demodesk.com/>

Dialpad

<https://www.dialpad.com/products/sales-dialer/>

ExecVision

<https://www.execvision.io/>

FrontSpin

<https://www.frontspin.com/>

Gong

<https://www.gong.io/>

GoToMeeting

<https://www.goto.com/meeting>

Jiminny

<https://www.jiminny.com/>

Nextiva

<https://www.nextiva.com/products/commercial-phone-service.html>

Refract

<https://www.refract.ai/>

Salesfolks

<https://salesfolks.com/>

Skype

<https://www.skype.com/en/>

Zoom

<https://zoom.us/>

Allbound

<https://www.allbound.com/>

Bit

<https://bit.ai/>

BrainShark

<https://www.brainshark.com/>

ClearSlide

<https://www.clearslide.com/>

Conga

<https://conga.com/>

Consensus

<https://goconsensus.com/>

DocSend

<https://www.docsend.com/>

Folloze

<https://www.folloze.com/>

Guru

<https://www.getguru.com/>

Prezi

<https://prezi.com/>

Upland RO Innovation

<https://uplandsoftware.com/roinnovation/>

Videolicious

<https://dashboard.videolicious.com/login>

Vidyard

<https://www.vidyard.com/>

Adobe Sign

<https://www.adobe.com/si/sign.html>

Better Proposals

<https://betterproposals.io/>

Concord

<https://www.concordnow.com/>

DealHub

<https://dealhub.io/>

DocuSign

<https://www.docusign.com/>

GetAccept

<https://www.getaccept.com/>

HelloSign

<https://www.hellosign.com/>

Proposify

<https://www.proposify.com/>

Qvidian

<https://uplandsoftware.com/qvidian/>

Signaturely

<https://signaturely.com/>

SpringCM

<https://www.springcm.com/>

Agile CRM (brezplačno za do 10 uporabnikov)

<https://www.agilecrm.com/>

Airtable (Ponuja brezplačno različico z omejenimi funkcijami)

<https://www.airtable.com/templates/sales-and-customers/expvjTzYAZareV1pt/sales-crm>

Apptivo (brezplačno za do 3 uporabnike)

<https://www.apptivo.com/>

Close.io

<https://close.com/>

Copper

<https://www.copper.com/>

Contactually (za nepremičninske strokovnjake)

<https://www.contactually.com/>

CRMNEXT (Za finančne storitve)

<https://www.crmnext.com/>

Membrain

<https://www.membrain.com/>

Freshsales (Ponuja brezplačen za vedno zagonski načrt z omejenimi funkcijami)

<https://www.freshworks.com/crm/sales/>

HubSpot CRM

<https://www.hubspot.com/products/crm>

Infusionsoft (Keap)

<https://keap.com/keap-max-classic>

Insightly

<https://www.insightly.com/>

MessageLy

<https://www.messageLy.com/>

Microsoft Dynamics CRM

<https://dynamics.microsoft.com/en-us/>

Oracle NetSuite

<https://www.netsuite.com/portal/home.shtml>

Pipedrive

<https://www.pipedrive.com/>

Pipeliner

<https://www.pipelinersales.com/>

Rollio

<https://www.rollio.ai/>

Salesflare

<https://salesflare.com/>

Salesforce

<https://www.salesforce.com/>

Sellsy

<https://go.sellsy.com/en/home>

Teamgate

<https://www.teamgate.com/home/>

Zendesk Sunshine

<https://www.zendesk.com/platform/>

Zoho

<https://www.zoho.com/>

Kolektiv[i]

<https://collectivei.com/>

Autoklose

<https://autoklose.com/>

ContactOut

<https://contactout.com/>

EmailAnalytics

<https://emailanalytics.com/>

Mixmax

<https://www.mixmax.com/>

Opensense

<https://www.opensense.com/>

ZynBit

<https://www.cirrusinsight.com/>

Apollo

<https://www.apollo.io/>

ClickPoint

<https://www.clickpointsoftware.com/lead-management-software.html>

Cognism

<https://www.cognism.com/>

Conversica

<https://www.conversica.com/>

DataFox

<https://www.datafox.com/>

DealSheet

<https://oism.co.uk/Solution/dealsheet/>

DealSignal

<https://www.dealsignal.com/>

Dooly

<https://www.dooly.ai/>

Drift

<https://www.drift.com/>

Fileboard

<https://fileboard.com/>

Growbots

<https://www.growbots.com/>

Growlabs

<https://www.rollworks.com/>

Hubspot

<https://www.hubspot.com/products/sales/sales-leads>

Hull

<https://www.hull.io/>

Infor Sales Portal

<https://www.infor.com/solutions/service-sales/configure-price-quote>

Intercom

<https://www.intercom.com/>

Leadfeeder

<https://www.leadfeeder.com/>

LeadFuze

<https://www.leadfuze.com/>

LeadGenius

<https://www.leadgenius.com/>

LeadIQ

<https://leadIQ.com/>

LeanData

<https://www.leandata.com/>

MapAnything

<https://www.salesforce.com/products/sales-cloud/tools/empower-field-workforce/?red=mapanything.com>

Mintigo

<http://www.mintigo.com/>

Affinity

<https://www.affinity.co/>

Reachable

<http://reachable.com/>

Rafiner

<https://refiner.io/>

Salesvue

<https://salesvue.com/>

SalesWings

<https://www.saleswingsapp.com/>

Troops

<https://www.troops.ai/>

Velocify Pulse

[https://www.icemortgagetechnology.com/velocif?velociify\\_redirect=true](https://www.icemortgagetechnology.com/velocif?velociify_redirect=true)

Wiza

<https://wiza.co/>

Xant.ai

<https://www.insidesales.com/>

Altify

<https://uplandsoftware.com/altify/>

AlwaysHired

<https://www.alwayshired.com/>

Ambition

<https://ambition.com/>

Betts Recruiting

<https://bettsrecruiting.com/>

Bigtincan

<https://www.bigtincan.com/>

Faktor 8

<https://factor8.com/>

HireVue

<https://www.hirevue.com/>

Hoopla

<https://www.hoopla.net/>

LevelEleven

<https://leveleven.com/home-2/>

MindTickle

<https://www.mindtickle.com/>

PointForward

<https://www.pointforwardsoftware.com/>

Qstream

<https://qstream.com/>

QuotaPath

<https://www.quotapath.com/>



SAP Commissions

<https://www.sap.com/products/commissions.html>

ThinkSmartOne

<https://thinksmartone.com/en/>

Veelo

<https://veeloinc.com/>

Xactly

<https://www.xactlycorp.com/>

Accent Acceleration

<https://accent-technologies.com/sales-enablement-solution/>

Highspot

<https://www.highspot.com/>

Klyck

<https://www.klyck.io/>

Seismic

<https://seismic.com/>

SetSail

<https://www.setsail.co/>

Showpad

<https://www.showpad.com/>

Veelo

<https://veeloinc.com/>

Bloobirds.com

<https://www.bloobirds.com/>

Cirrus Insight

<https://www.cirrusinsight.com/>

Mailshake

<https://mailshake.com/>

Outreach

<https://www.outreach.io/>

PersistIQ

<https://www.persistiq.com/>

Reply

<https://reply.io/>

SalesHandy

<https://www.saleshandy.com/>

SalesLoft

<https://salesloft.com/>

SPOTIO

<https://spotio.com/>

VanillaSoft

<https://vanillasoft.com/>

Yesware

<https://www.yesware.com/>

Intricately

<https://www.intricately.com/>

Artesian

<https://artesian.co/>

Clearbit

<https://clearbit.com/>

D&B Hoover's

<https://www.dnb.com/products/marketing-sales/dnb-hoovers.html>

DiscoverOrg

<https://discoverorg.com/>

Emissary

<https://emissary.io/>

EverString

<https://www.zoominfo.com/solutions/zoominfo-everstring>

FirstRain

<https://www.aurea.com/library/firstrain/>

FullContact

<https://www.fullcontact.com/>

KickFire

<https://www.kickfire.com/>

Lead411

<https://www.lead411.com/>

Mattermark

<https://mattermark.com/>

TAM Calculator by Cognism

<https://info.cognism.com/>

UpLead

<https://www.uplead.com/>

ZoomInfo

<https://www.zoominfo.com/>

Vainu

<https://www.vainu.com/>

Precoro – Total purchasing control

<https://precoro.com/>

Promena e-Sourcing

<https://www.promena.net/home>

Trade Gecko

<https://www.tradegecko.com/>

Orderhive

<https://www.orderhive.com/>

Oracle Procurement Cloud

<https://www.oracle.com/applications/erp/procurement-cloud.html>

Spendesk

<https://www.spendesk.com/>

Planergy

<https://planergy.com/>

Gatekeeper

<https://www.gatekeeperhq.com/>

Veego

<https://www.veego.com/>