



DER GESCHÄFTLICHE VORTEIL VON CLOUDBASIERTEN LÖSUNGEN

im Großhandelsvertrieb

Großhandelsunternehmen haben neue Bedürfnisse und brauchen neue Lösungen

Das Tempo der Veränderungen im Großhandel ist extrem – und es wird weiter zunehmen. Neue Marktteilnehmer entwickeln wettbewerbsfähige Lösungen, und etablierte Unternehmen müssen neue Wege beschreiten, um zu wachsen und sich vor den neuen Mitbewerbern zu schützen. In dieser Situation benötigen Großhandelsunternehmen Lösungen, die einfach zu implementieren sind, Wachstum ermöglichen und schnell eine Kapitalrendite erzielen. Großhandelsunternehmen suchen nach Lösungen, die modern und in der Lage sind, ihre komplexen, volumenstarken Aktivitäten zu bewältigen. Sie wollen Einsicht in das Kundenverhalten, Verbesserungen in der Bestandsauslastung und vollständige Transparenz der Lieferkette.

Cloud-Lösungen gelten mittlerweile als Schlüsselement des Wettbewerbsvorteils. In einer kürzlich von Frost & Sullivan durchgeführten Umfrage gaben mehr als 67 Prozent der

Treiber für die Cloud-Implementierung im Großhandelsvertrieb

- **Kunden suchen zunehmend nach einem umfassenden Online-Erlebnis** – Omnichannel-Modelle erfordern ein interaktives Echtzeiterlebnis zu jeder Zeit und an jedem Ort, um den Einkauf, die Bestellung und die Erfüllung eines Auftrags unabhängig vom Kanal zu verwalten.
- **Vollständige Transparenz des Bestands und der Lieferkette** – Es ist unbedingt erforderlich, den Unternehmen dabei zu helfen, die Bedürfnisse ihrer Online-Kunden zu erfüllen – durch sichere Verfügbarkeit und verlässliche schnelle Liefertermine.
- **Kundenerfahrung ist das primäre Unterscheidungsmerkmal** – Die Unternehmen nutzen neue Ansätze zur Kundenerfahrung, um neue Wachstumschancen zu schaffen. Das wird durch integrierte und gut verwaltete Echtzeitdaten ermöglicht.
- **Unternehmen müssen effizienter und effektiver werden** – Die Automatisierung der Kundeninteraktion durch Back-Office-Funktionen und die Servicebereitstellung rund um die Uhr zu niedrigen Kosten sind unerlässlich.
- **Unternehmen wollen größere Flexibilität** – Cloud-Lösungen sind schnell implementierbar, und sie bieten Kostenmodelle, die sich direkt an der Aktivität und der Größe orientieren und somit Wachstum bei gleichzeitiger Kostenkontrolle ermöglichen.

„Wir sind ein ehrgeiziges Unternehmen und der Wechsel zu NetSuite bedeutet, dass wir nicht länger von der Technologie ausgebremst werden. Wir können uns darauf konzentrieren, das Geschäft voranzutreiben.“ [Siracom](#)

Unternehmen in ganz Europa an, durch Cloud-Lösungen Wettbewerbsvorteile erlangt zu haben. Über 55 Prozent der Unternehmen setzen cloudbasierte unternehmenskritische Anwendungen ein.

NetSuite – Weltweit führendes Unternehmen in cloudbasiertem Geschäftsmanagement/ERP

Mehr als 40.000 Unternehmen haben diese unternehmenskritische Cloud-Lösung bereits implementiert.

NetSuite war von seinem Gründer Evan Goldberg ursprünglich als Lösung konzipiert worden, um „ein Unternehmen zu führen“ – es war zu 100 Prozent cloudbasiert, was es in vielerlei Hinsicht einzigartig machte.

NetSuite hat sich seitdem weiterentwickelt und wurde zur weltweit führenden cloudbasierten Geschäftsmanagement-Lösung.

Die Vision von NetSuite für die Cloud lautet:

- Jedes Unternehmen ist ein Cloud-Unternehmen.
- Die Leistungsfähigkeit der Cloud liegt in der Datenverdichtung.
- Die Cloud ermöglicht völlig neue Funktionen.

Die Stärke von NetSuite in der Automatisierung von Geschäftsprozessen wird durch die Fähigkeit ergänzt, die Anwendung an die Bedürfnisse aller Unternehmenstypen und die spezifischen Anforderungen jedes einzelnen der über 40.000 Unternehmen anzupassen.

Vorteile von NetSuite für den Großhandelsvertrieb

- **Einfacher Zugriff auf alle Daten** – Zu jeder Zeit und an jedem Ort ist immer ein „Single Point of Truth“ der Daten verfügbar – für schnelle Reaktion und bessere strategische Führung.
- **Einfach omnichannel** – NetSuite bietet sofort einsatzbereite Online-Lösungen, ist Plug & Play-fähig und stellt vollständig integrierte Omnichannel-Funktionen bereit.
- **Einfach zu bedienen** – NetSuite hat in Standardprozesse investiert, die speziell die Weiterentwicklung des Distributionsmanagements in Richtung Cloud unterstützen.
- **Einfaches Lizenzmodell** – Keine Infrastrukturkosten, keine teuren IT-Spezialisten, keine Upgrade-Kosten und nur geringe Implementierungskosten. Jährliche Lizenzkosten vermeiden Kapitalkosten in der Bilanz und liefern eine schnelle Kapitalrendite.
- **Einfache Unterstützung von Kunden** – NetSuite kann überall und jederzeit auf den meisten Geräten aufgerufen werden – ideal für Unternehmen mit Mitarbeitern an mehreren Standorten oder Mitarbeitern, die unterwegs sind oder extern arbeiten.

Nu-Heat hebt hervor: „NetSuite hat uns dabei geholfen, bessere Beziehungen zu bestehenden und neuen Kunden aufzubauen und uns gleichzeitig jederzeit in Echtzeit einen Überblick über das Unternehmen zu verschaffen.“

Weitere Informationen erhalten Sie von NetSuite unter hello-germany@netsuite.com

Deutschland | Telefon: +49 6103 3970 | www.netsuite.de