

BEST-PRACTICE-LEITFADEN

Digitalisierung von Dokumenten, Daten und Kapital für innovative Supply-Chain-Finance und Skalierbarkeit – Warum Sie jetzt handeln sollten

Drei Schlüsselfaktoren in der Lieferkette und drei Szenarien für die
Wertschöpfung über Ihre Unternehmensgrenzen hinaus

Inhalt

Was ist jetzt zu tun?	3	Schlüsselfaktor Nr. 3: Flexible Multibank-Finanzierung	7
Warum sich der Zustand der Lieferketten unbedingt verbessern muss	4	Drei Szenarien für die Wertschöpfung über Ihre Unternehmensgrenzen hinaus	8
Digitalisierung	4		
Zugang zu Kapital	5	Zukunftsaussichten	8
Schlüsselfaktor Nr. 1: Digitale Dokumente, Daten und Zahlungen	6	Wie sieht eine intelligente Lieferkette aus?	10
Schlüsselfaktor Nr. 2: Effizienz und Resilienz im Einklang	7		

Anfang 2020 erlebte die Welt eine Zäsur noch nie dagewesenen Ausmaßes, die dazu führte, dass Unternehmen weltweit in den Überlebensmodus schalten mussten. Es war nicht einfach, den Mitarbeitern die Möglichkeit zu geben, von zuhause aus zu arbeiten, und von jetzt auf gleich verschiedene Kapitalschutzmaßnahmen zu ergreifen. Diese Situation hat die Digitalisierung von Prozessen und Dokumenten noch dringlicher werden lassen, denn nur auf diese Weise können Daten in großem Maßstab bereitgestellt werden. Das gilt vor allem in der Lieferkette, wo eine Vielzahl von Beteiligten, Systemen und Dokumententypen über mehrere Regionen und Zeitzonen verteilt sind.

Typischerweise sind viele Milliarden US-Dollar in Lieferkettenbeständen gebunden. In den vergangenen Monaten hatte es für Einzelhändler und Fertigungsunternehmen Priorität, Betriebskapital aus den Lieferketten zu entnehmen. Das setzt die Lieferanten jetzt, in den kommenden Monaten und bis zur Rückkehr zur Normalität extrem unter Druck. Der Zugang zu Kapital und aktuellen Daten wird unerlässlich sein, um in der Zeit der wirtschaftlichen Erholung zu überleben und zu wachsen.

Aktuelle Herausforderungen in Lieferketten

- 94 % der Fortune-1000-Unternehmen hatten durch COVID-19 mit Störungen in der Lieferkette zu kämpfen.¹
- Bei 75 % der Fortune-1000-Unternehmen machten sich negative oder sehr negative Auswirkungen auf das Geschäft bemerkbar.²
- 77 % der CFOs haben laut **CFO Pulse-Umfrage** von PWC im April Maßnahmen zur Kostensenkung ergriffen, wobei der Cashflow die Hauptsorge der CFO ist.³
- 56 % der Befragten gingen davon aus, in drei Monaten wieder zum gewohnten Geschäftsbetrieb zurückkehren zu können – bei der Umfrage **Mitte März waren es noch 90 %**⁴
- 58 % der Ende März befragten Produktionsstätten hatten den Betrieb größtenteils oder ganz herunterfahren müssen, weil mit Beginn der Krise Aufträge storniert worden waren.⁵



Was ist jetzt zu tun?

Anstatt jetzt in panischen Aktionismus zu verfallen, muss die Zusammenarbeit zwischen den Handelspartnern gestärkt werden. Ein unternehmensübergreifender Netzwerkansatz ist das natürliche Fundament für Resilienz in der Zukunft. Dabei werden Käufer, Lieferanten und Finanzierer auf einer zentralen digitalen Plattform vernetzt, auf der Daten und Betriebskapital für die gesamte Lieferkette freigegeben werden und nicht nur zwischen Käufern oder Lieferanten. Dokumente und Prozesse werden digitalisiert, um Fehler und Verzögerungen zu reduzieren und gleichzeitig die für eine Erholung nötige Skalierbarkeit zu gewährleisten. Spezielle Programme sorgen dafür, dass Lieferanten schneller bezahlt werden und sich der Zustand der Lieferketten verbessert. Gleichzeitig generieren sie einen Mehrwert für Käufer und Lieferanten.

Warum sich der Zustand der Lieferketten unbedingt verbessern muss

Digitalisierung

In den letzten Jahren wurde die Digitalisierung zwar von vielen Unternehmen als strategisches Ziel identifiziert, aber sie wird nach wie vor nur als optionaler Ansatz betrachtet. Das erklärt auch die vielen statischen und isolierten Kooperationspunkte zwischen Käufern und Lieferanten in den aktuellen Lieferketten. Prozesse sind in hohem Maße manuell, Systeme sind fragmentiert und Workflows ineffizient und fehleranfällig. Excel®-Tabellen, E-Mails und Telefonate machen immer noch einen erstaunlich großen Teil des Alltagsgeschäfts aus. Die Folge: Verzögerungen, nicht eingehaltene Vorgaben und Reibungsverluste zwischen Käufer und Verkäufer. Der Verlust von Zeit und Ressourcen, wenn einfache Dinge wie Auftragsbestätigungen, Verhandlungen, die Einhaltung von Dokumentationsvorgaben und Rechnungsfreigaben manuell gehandhabt und synchronisiert werden, beschneidet die Reaktionsflexibilität und -agilität und bindet zudem ein großes Volumen an Betriebskapital.

Bei allen papierbasierten oder manuellen Prozessen sind Fehler, Verzögerungen und mangelnde Transparenz vorprogrammiert. Vor allem aber ist es eine verpasste Chance, Lieferkettendaten nicht in Echtzeit zu erfassen und zu nutzen, die für die Optimierung von Entscheidungen und die Begrenzung von Risiken unabdingbar sind.

Die Digitalisierung ist nicht mehr optional, sondern eine Grundvoraussetzung, um wettbewerbsfähig zu bleiben und Reibung in den Lieferantenbeziehungen zu vermeiden. Viele der aktuellen Fragen, bei denen es um Risikobegrenzung geht,

Die wichtigsten Digitalisierungstrends

- 28 % der Lieferantenrechnungen sind papierbasiert.⁶
- 31 % der Rechnungen gehen per E-Mail ein.⁷
- 30 % der Kreditorenbuchhaltungen sind manuell oder stark manuell organisiert.⁸

lassen sich anhand des Transaktionsverlaufs in den Käufer-Lieferanten-Beziehungen beantworten. Mit einem digitalisierten Netzwerk als Fundament können Lieferkettendaten eine robustere und präzisere Risikoeinschätzung für alle Beteiligten ermöglichen. Die Vorteile sind:

- Echtzeit-Workflows und -Zusammenarbeit zwischen den Unternehmen
- Austausch von Prognosen und Abstimmung von Kapazitäten und Auftragsdetails mit den Lieferanten
- Festlegung des optimalen Zeitpunkts für Kapitalzuführung im Ausführungsprozess, um Lieferrisiken zu mindern
- Ermittlung alternativer Bezugsquellen auf der Basis von Leistungstrends
- Abstimmung von Bestandsbewegungen vom Ursprungs- zum Zielort auf der Basis von Prognose- und Echtzeitsignalen



Zugang zu Kapital

Die aktuellen Marktbedingungen haben die Lieferketten in eine riskante Situation gebracht. Unerwartete Ereignisse, Risiken und Unsicherheit lösen bei großen Einzelhändlern und Fertigungsunternehmen häufig reflexartige Reaktionen wie Initiativen zum Kapitalschutz aus. Das kann das Verhältnis zwischen Käufern und Verkäufern belasten, wenn Lieferanten in einen Liquiditätsengpass geraten, weil Kreditquellen versiegen, Zahlungen sich verzögern oder Aufträge storniert werden.

Lieferanten haben oftmals Probleme, das richtige Verhältnis von Kapital zur Erfüllung ihrer finanziellen Verpflichtungen und Aufrechterhaltung eines bestimmten Produktionsdurchsatzes zu finden. Das gilt insbesondere für kleinere Lieferanten aus Entwicklungsregionen. Die meisten kleinen und mittelständischen Lieferanten haben nicht viele Finanzierungsmöglichkeiten, während andere mit hohen Finanzierungskosten zu kämpfen haben. Hohe Kapitalkosten werden häufig auf die Kosten für die verkauften Güter aufgeschlagen, was die Margen verringert. Ein Lieferant mit Liquiditätsproblemen gefährdet die Liefersicherheit und Kundenzufriedenheit.

Die wichtigsten Kapitaltrends

- 11 % der nordamerikanischen Unternehmen haben mit dem Ausbruch von COVID-19 mehr als die Hälfte ihrer Aufträge storniert.⁹
- 86 % der Fertigungsunternehmen wurden durch Auftragsstornierungen getroffen und 40 % haben aufgrund von COVID-19 Probleme, ihre Mitarbeiter zu bezahlen, so eine Umfrage der Boston Consulting Group bei **500 Bekleidungslieferanten in den wichtigsten Ländern der Bekleidungsindustrie**.¹⁰

Die Zusammenarbeit mit Lieferanten kann helfen, die finanziellen Risiken zu mindern und dabei sicherzustellen, dass die Lieferkette stabil bleibt. Müssen Prozesse manuell erledigt werden, kann es mitunter mehrere Wochen dauern, bis Rechnungen bearbeitet und freigegeben werden. Sind aber Auftrags-, Rechnungs- und Abrechnungsprozesse digitalisiert, können Rechnungen binnen eines Tages automatisch freigegeben werden. Wenn die Zahlungsfrist 30 Tage ab Rechnungsfreigabe beträgt, schafft ein automatisierter Prozess für die Lieferanten ein Zeitfenster von 29 Tagen, um die Lieferkettenfinanzierung zu beschaffen.

Mittels Automatisierung werden Lieferanten fristgerecht bezahlt und haben mehr Einblick in den Cashflow, sodass sie ihre Abläufe besser planen können. Auch die Finanzierungsanbieter können umfassend Einsicht in das digitale Ökosystem nehmen, um in verschiedenen Phasen einer Transaktion Kapital zuführen zu können. Wenn Ankerkäufer während eines wirtschaftlichen Aufschwungs überschüssige Mittel zur Verfügung haben, können sie eine digitalisierte Umgebung dazu nutzen, um ihre eigenen Lieferanten frühzeitig zu bezahlen und im Gegenzug einen Rabatt zu erhalten. Die Rentabilität ihrer Mittel ist damit höher, als würden sie sie in einem typischen Geldmarktfonds parken.

Wird dem finanziellen Risiko Rechnung getragen, verringert sich auch das Kritikalitätsrisiko der Lieferanten. Das aktuelle globale Handelsumfeld wird von Tag zu Tag komplexer und volatil. Die Zusammenarbeit mit Lieferanten durch digitale Prozesse und Kooperation – im Rahmen von Programmen wie Supply-Chain-Finance – ist eine der wenigen zuverlässigen Fortschritte, die sich für Käufer wie für Lieferanten auszahlt.



Schlüsselfaktor Nr. 1: Digitale Dokumente, Daten und Zahlungen

Unternehmen müssen ihren Fokus auf Netzwerkkonnektivität und Automatisierung richten, um agiler und reaktionsschneller zu werden. Gleichzeitig muss unbedingt weiter in prädiktive und proaktive Erfassungs- und Reaktionsfunktionen investiert werden, um am Ende eine erkenntnisbasierte Lieferkettenvision umsetzen zu können.

Die Vorbereitung auf einen Wirtschaftsaufschwung beinhaltet mehrere Schlüsselkomponenten, angefangen bei digitaler Konnektivität und Zusammenarbeit. Die Digitalisierung von Dokumenten und Workflows ermöglicht das Management nach dem Ausnahmeprinzip und erhöht die Schnelligkeit und Agilität. Unternehmensübergreifende Zusammenarbeit kommt strategischen Programmen zugute, von denen alle Beteiligten profitieren. Der Zugang zu Kapital beispielsweise, das Lieferanten von einem Multibank-Netzwerk bereitgestellt wird, hilft der gesamten Lieferkette, dynamische Liquiditätsdefizite infolge einer Krise und der Phase der wirtschaftlichen Erholung durchzustehen. Nicht unterschätzt werden darf der menschliche Faktor, der Lieferketten und Partner weltweit lokal unterstützt – eine wesentliche Voraussetzung für die Prozess- und Datenstandardisierung. Das funktioniert jedoch nur, wenn diese Maßnahmen von einem digitalen Netzwerk gestützt werden.

” Der digitale Bereich ist nicht nur ein immer wichtigerer Vertriebskanal, er kann auch helfen, Kostenstrukturen anzupassen und jeden Schritt der Wertschöpfungskette schneller und günstiger zu machen. Z.B. ermöglicht die Digitalisierung neue Logistik- und Verkaufsausführungsoptionen (z.B. Click&Collect und Drive-Through) und unterstützt innovative Wege der Kundenakquise. Zudem ist sie eine wertvolle Hilfe bei Bestandsprognosen und -verwaltung, was letztendlich die Resilienz der Lieferkette erhöht. Das A und O hierfür sind Daten, deren Transparenz, Steuerung und Genauigkeit wichtiger sind denn je. “

MCKINSEY & COMPANY, FASHION'S DIGITAL TRANSFORMATION: NOW OR NEVER¹¹

Schlüsselfaktor Nr. 2: Effizienz und Resilienz im Einklang

Die Digitalisierung trägt zweifelsohne dazu bei, die Effizienz zu erhöhen und die Gesamtkosten zu senken. Aber angesichts der Tatsache, dass heute plötzliche wirtschaftliche Schocks immer möglich sind, müssen Unternehmen in den Aufbau eines resilienten Geschäftsbetriebs investieren. Diese beiden Ziele – Effizienz und Resilienz – stehen normalerweise im Gegensatz zueinander.





Ein Just-in-Time-Lagerbestand zum Beispiel ist zwar hocheffizient, es besteht jedoch hierbei die Gefahr von Fehlbeständen. Auf der anderen Seite hilft ein Pufferbestand, die Resilienz sicherzustellen, ist aber in hohem Maße ineffizient. Die beiden Konzepte werden häufig als sich ausschließende Gegensätze wahrgenommen. Dabei ist es gar nicht nötig, sich für das eine oder das andere zu entscheiden. In einem digitalen Ökosystem können Unternehmen Effizienz und Resilienz effektiv miteinander in Einklang bringen, indem sie Prozesse automatisieren, die Produktivität der Mitarbeiter erhöhen und Kosten senken, wo es naheliegend ist. Hier werden die Vorteile von Konnektivität und Agilität gebündelt, um Änderungen und Anpassungen vorzunehmen, wenn disruptive Ereignisse eintreten, ohne dass ein Puffer angelegt oder kostspielige Gegenmaßnahmen ergriffen werden müssen.

Schlüsselfaktor Nr. 3: Flexible Multibank-Finanzierung

Die digitale Vernetzung der Beteiligten, Systeme und Dokumente, die in Transaktionen eingebunden sind, macht den Weg frei für neue und innovative Programme zur Zustandsverbesserung der gesamten Lieferkette. Transaktionsdaten können Finanzierungsanbietern im Netzwerk bereitgestellt werden, sodass sie genau dann Kapital zur Verfügung stellen können, wenn es am dringendsten benötigt wird. Darüber hinaus unterstützt ein Multibank-Geschäftsnetzwerk einen ausgewogenen Risikoansatz für Supply-Chain-Finance und erhöht die Chancen, dass Programme in verschiedenen Rechtssystemen unterstützt werden. Eine einzelne Bank kann das eher nicht leisten. Und schließlich sorgt die lokale Unterstützung der Lieferantenaktivierung und des Onboardings dafür, dass Käufer, Lieferanten und Finanzierungsanbieter maximal profitieren.

Drei Szenarien für die Wertschöpfung über Ihre Unternehmensgrenzen hinaus

Die Digitalisierung ihrer Kernprozesse in Verbindung mit der Vernetzung der Handelspartner hat Unternehmen, die im Hinblick auf digitale Lieferketten führend sind, reaktions- und anpassungsfähiger gemacht. Hier sind drei Beispiele:

1. Eine Schuhmarke verzeichnete ein rasantes Wachstum. Mit zunehmender Expansion und Nachfrage reichten jedoch Tabellenkalkulation und manuelle Prozesse nicht mehr aus, um den aktuellen Gegebenheiten und künftigen Anforderungen gerecht zu werden. Die Marke passte daher die Beschaffungs-, Debitoren-, Finanz- und Lieferantenmanagementprozesse im Zuge einer digitalen Transformation so an, dass eine bedarfsgerechte Skalierung möglich wurde. Die digitale Zusammenarbeit bei Aufträgen, Rechnungen, Zahlungen und der Erstellung von Lieferavis bildete die Grundlage dieser Transformation. Mittlerweile ist das Unternehmen auf das Vierfache seiner ursprünglichen Größe angewachsen und die Genauigkeit seiner Rechnungen liegt heute bei 99,8 %. Die Bearbeitung von Rechnungen nimmt nur noch 30 Minuten pro Tag in Anspruch.
2. Eine große globale Sportbekleidungsmarke wollte ihre Lieferantenbasis stärken, indem sie den Zugang zu Kapital sicherstellt. Die Lösung war ein unternehmensübergreifendes Netzwerk, das alle Beteiligten vernetzte und den Dokumentenfluss digitalisierte, um automatische Finanzierungen und Zahlungen zu ermöglichen. Ein breites Portfolio an Finanzierungsanbietern, darunter auch Nichtbanken, wurde integriert, um einen großen Kreditpool bereitzustellen und breitgefächert Lösungen für die vielfältigen Anforderungen zu bieten. Auf diese Weise war die Marke in der Lage, die Finanzlage ihrer Lieferanten zu verbessern und zugleich ihr eigenes Kapitalschutzprogramm umzusetzen.
3. Ein Hersteller von Outdoor-Ausrüstung hatte seine Auftrags-, Rechnungs- und Zahlungsprozesse bereits automatisiert, wollte aber seine Margen noch weiter verbessern. Er nutzte vorhandene Transaktionsdaten, um Daten automatisch in Lieferavis sowie Verpackungs- und Versandanweisungen einzutragen, sodass der Direktversand vom Werk aus realisiert werden konnte. Frühere Pläne zum Bau eines neuen Distributionszentrums wurden dadurch hinfällig.



Zukunftsaussichten

Sowohl jetzt als auch in der Zukunft müssen Lieferketten agil sein, um Entscheidungen zu beschleunigen, auf Veränderungen der Verbrauchernachfrage zu reagieren und die Liquidität der Lieferanten zu erhalten. Elastizität und Agilität in der Lieferkette kommt eine entscheidende Rolle zu. Das gilt auch für die internen Einkaufs- und Finanzteams. Künftige Lieferketten müssen sich an neue Methoden für den Einkauf von Waren, die Ausführung und die Zahlung in der Lieferkette anpassen. Dies beinhaltet Folgendes:

- Risiken im gesamten Lieferantennetzwerk erkennen
- Rotation der Lieferantenbasis, um auf regionale Disruption und andere unvorhergesehene Ereignisse zu reagieren
- Liquidität bei allen Lieferanten sichern, um Liefersicherheit zu gewährleisten
- Durchgehende Datenverarbeitung von Zahlungen (Straight-Through-Processing)



Eine cloudbasierte Multibank-Plattform kann den Handel digitalisieren und über innovative Programme Kapital für Lieferketten zur Verfügung stellen. Die Digitalisierung von Dokumenten, Daten und Kapital erhöht die Liquidität und die Skalierbarkeit der Lieferkette. Wenn ein Netzwerk von Finanzierungsanbietern Einblick in Transaktionen hat, sind sie viel eher bereit, Geschäfte zu finanzieren, wovon alle Beteiligten profitieren. Die Lieferanten verbessern ihre Liquidität, während die Käufer ihr eigenes Kapital schonen.

Wenn die Hersteller, Einzelhändler und ihre Handelspartner miteinander vernetzt sind, können sie sich in Echtzeit einen lückenlosen Einblick in Daten und Informationen wie Standort und Status von Bestellungen, Lieferungen und Beständen im gesamten Netzwerk verschaffen.

Transparenz und Konnektivität sind die ersten beiden Ebenen der digitalen Transformation. Zusätzlich benötigen Firmen prädiktive und umsetzbare Erkenntnisse, die aus diesen Daten abgeleitet werden. Es ist wichtig, die Auswirkungen von Disruptionen zu verstehen und zu wissen, welche Maßnahmen ergriffen werden müssen.

Es reicht beispielsweise nicht aus zu wissen, dass der Lieferant einer wichtigen Komponente die Produktion zurückgefahren hat. Es muss für Sie erkennbar sein, welche Auswirkungen es auf den Kunden hat, dass die Produktion heruntergefahren wurde oder die Schlüsselkomponente nicht mehr verfügbar ist. Sie müssen zudem wissen, wo Sie diese Komponenten alternativ beziehen können, um Auswirkungen auf das Serviceniveau zu vermeiden. In diesem und zahlreichen anderen Szenarien, die sich aus einer Disruption oder einem außergewöhnlichen Ereignis ergeben, ist Transparenz die erste Schutzebene. Dann kommt die Ebene umsetzbarer Daten, die schnelle Antworten liefern. Daten bringen Entscheidungen und Maßnahmen voran.

Lieferketten sind datenintensiv, schnellem Wandel unterworfen und komplex. Deshalb ist für die Deutung dieser dynamischen Signale künstliche Intelligenz (KI) erforderlich. KI-Technologie liefert prädiktiv Informationen zu Disruptionen oder potenziellen neuen Chancen und unterstützt die Entscheidungsfindung, damit Nutzer schnell und optimal reagieren können.

Wie sieht eine intelligente Lieferkette aus?

- Eine datengestützte Darstellung der Lieferkette ermöglicht es Unternehmen, alle Vorgänge in Echtzeit zu überwachen – laufende Arbeiten, Bestand im Lager und auf dem Transportweg, Cashflow-Prognosen für die nächsten 30, 45, 60, 90 Tage usw. Dadurch können sie fundierte Entscheidungen treffen.
- Sobald Sie durchgängige Einblicke in die Lieferkettenprozesse und -funktionen haben, können Sie KI nutzen, um Veränderungen der Angebots- und Nachfragesignale zu erkennen und schneller zu reagieren.
- Netzwerkkonnektivität und -agilität schaffen die Voraussetzungen für Problemlösungen, die mit geringeren Kosten und weniger Disruption im Unternehmen und dem Lieferkettenökosystem verbunden sind. KI kann helfen, optimale Lösungen zu finden und zu empfehlen, damit Lieferkettenexperten die intelligentesten Maßnahmen zur Aufrechterhaltung des Serviceniveaus und für die Kostenkontrolle treffen können.
- Die Zusammenführung und Kontextualisierung von physischen und finanziellen Lieferkettenverläufen im Netzwerk bringt allen Handelspartnern Vorteile.

” Bei den leistungsstärksten Unternehmen nutzt ein Lagerbestands-„War Room“ Big Data und Analysen, um dynamische standort- und SKU-spezifische Nachfrage-szenarien zu simulieren und so das Bestandsrisiko zu ermitteln – was die Entscheidungsfindung deutlich verbessert. In diesem „War Room“ wird z.B. entschieden, ob SKUs umverteilt, Bestände in künftige Saisons übertragen oder Preisabschläge beschleunigt werden sollen. Die Investitionen eines Unternehmens in die Entwicklung fortschrittlicher Analysetools für die Steuerung von Preisabschlägen während der Krise zahlt sich sofort aus.“

MCKINSEY & COMPANY, FASHION'S DIGITAL TRANSFORMATION: NOW OR NEVER¹²

1 Accenture: Building supply chain resilience: What to do now and next during COVID-19, 17. März 2020.

2 Ebd.

3 PwC: PwC's COVID-19 CFO Pulse Survey: Insights from global leaders on the crisis and response, 15. Juni, 2020.

4 PwC: PwC's COVID-19 CFO Pulse Survey: US/Mexico findings, 16. März 2020.

5 Center for Global Workers' Rights: Abandoned? The Impact of COVID-19 on Workers and Businesses at the Bottom of Global Garment Supply Chains, 27. März 2020.

6 Institute of Finance and Management (IOFM): IOFM's 2018 Future of Accounts Payable Survey, 2018.

7 Ebd.

8 Ebd.

9 Emma Cosgrove, "Canceled orders, delayed payments: How supplier collaboration could reverse apparel's nosedive, 21. Mai 2020.

10 Boston Consulting Group: Rebuilding a More Sustainable Fashion Industry After COVID-19, 30. April 2020.

11 McKinsey & Company: Fashion's digital transformation: Now or never, 6. Mai 2020.

12 Ebd.

WEITERE INFORMATIONEN 

Folgen Sie uns:



Infor ist einer der weltweit führenden Anbieter von Business-Cloud-Software, die auf ausgewählte Branchen spezialisiert ist. Über 65.000 Unternehmen in mehr als 175 Ländern vertrauen auf die 17.000 Mitarbeiter von Infor, um ihre Geschäftsziele zu erreichen. Weitere Informationen finden sich unter www.infor.de.

Copyright © 2022 Infor. Alle Rechte vorbehalten. Die hier aufgelisteten Wort- und Designmarken (Name, Logo) sind Markenzeichen und/oder geschützte Marken der Infor und/oder deren Tochtergesellschaften und sonstiger verbundener Unternehmen. Alle anderen hier genannten Markenzeichen sind das Eigentum der betreffenden Unternehmen. www.infor.com.

Infor (Deutschland) GmbH, Zollhof 11-15, 40221 Düsseldorf, www.infor.de

INF-2345304-de-DE-0922-1