

White Paper – Stop Buying Customer Satisfaction with Your Profits

Dieser Artikel gibt den Stand zum Zeitpunkt seiner Veröffentlichung wieder. Der Inhalt kann inzwischen veraltet sein.

15/10/2020 Der Order-to-Delivery (O2D) Prozess ist für den Geschäftserfolg produzierender Unternehmen ein wesentlicher und bereichsübergreifender Kernprozess. Er umfasst alle Aktivitäten, die zur Erfüllung der Kundenaufträge im Unternehmen erforderlich sind – von der Kundenbestellung über die Herstellung bis zur Auslieferung des Produktes an den Kunden.

Durch eine strategische Gestaltung des O2D Prozesses können Unternehmen Kundenzufriedenheit und Unternehmenserfolg in Einklang bringen und ein vermeintliches Dilemma auflösen: Wie kann der Kunde von morgen schnell und flexibel mit passgenauen Produkten und Services bedient und gleichzeitig eine stabile und verlässliche Planung für die Operations ermöglicht werden? Dies erfordert jedoch ein

Umdenken der Führungskräfte von einer funktionsorientierten Sichtweise hin zu einem echten End-to-End-Verständnis von Geschäftsprozessen. Das White Paper zeigt die zentrale Bedeutung des O2D Prozesses zur Erreichung der Unternehmensziele und gibt Einblicke in praxiserprobte Gestaltungsprinzipien für die Transformation zu einem stringent gelebten End-to-End Prozess vom Kunden zum Kunden.

MEDIA ENQUIRIES



Jan Boris Wintzenburg

Director Communications and Marketing
Porsche Consulting GmbH
+49 (0) 152 3911 8663
jan_boris.wintzenburg@porsche-consulting.com

Linksammlung

Link zu diesem Artikel
https://newsroom.porsche.com/de/2020/unternehmen/porsche-consulting-studie-order-to-delivery-22599.html

Media Package
https://pmdb.porsche.de/newsroomzips/46496493-d9fa-4dde-aa3f-6d2b21aa080b.zip

Externe Links
https://www.porsche-consulting.com/de/home/