



1. Aufl. 2019, XI, 188 S. 100 Abb. Book + eBook.

eBook

[2] 34,99 € (D) | 34,99 € (A) | CHF 40,00

Available from your library or springer.com/shop

Hardcover + eBook

44,99 € (D) | 44,15 € (A) | CHF 50,00

Tobias Hertfelder, Philipp Futterknecht

Der ERP-Irrglaube im Mittelstand

Wie Sie als Entscheider das Thema ERP zum Erfolg führen

- Im Mittelpunkt stehen zehn Fragen um den ERP-Irrglaube
- Erfahren Sie, wie Sie ERP-Systeme erfolgreich managen
- Mit vielen hilfreichen Impulsen zur Strategiefindung

ERP-Systeme werden häufig als echte Wunderwaffen angepriesen, mit denen Unternehmen unkompliziert Kosten sparen und gleichzeitig noch Wachstum generieren. Dennoch laufen ERP-Projekte immer wieder teils komplett aus dem Ruder. In ihrem Buch zeigen Tobias Hertfelder und Philipp Futterknecht auf warum ERP Projekte zum Großteil keine IT- Themen sondern Chefsache sind. Denn ohne klare Richtung automatisiert man an dieser Stelle in die falsche Richtung. Warum beißen sich viele Unternehmen die Zähne an diesen Softwarelösungen aus? Lernen Sie, wie Sie Ihre eigene Strategie formulieren und erfahren Sie, wie erfolgreiche Transformationsprozesse in mittelständischen Organisationen ablaufen. Zudem zeigen die Autoren konkret auf, unter welchen Bedingungen die Implementierung eines ERP-Systems zum Scheitern verurteilt ist. All dies macht das Buch „Der ERP-Irrglaube im Mittelstand“ zu einem praktischen Leitfaden, der Ihnen hilft, die Wettbewerbsstärke und Umsatzrendite Ihres Unternehmens mit zukünftigen ERP-Entscheidungen zu steigern. Anschließend gehen die Autoren auf folgende Aspekte ein: • Arztbesuch: Warum einen Experten ins Haus holen, wenn ich gesund bin? • Diagnose Selbsterkenntnis: Ohne Ziele keine Maßnahmen • „Schuster, bleib bei deinen Leisten!": Warum Sie lieber in Ihrem Kerngeschäft bleiben sollten • Wie Ihre Schatten-IT Ihr Geld verschlingt • Wachstumsschmerz: Nimmt Ihre Effizienz mit dem Wachstum ab? Dadurch lernen Sie, wie Sie in Ihrer Firma klare Genesungsziele definieren und Veränderungen herbeiführen. Schärfen Sie Ihren Blick dafür, wie Sie Wertschöpfungspotenziale erkennen und nutzen. Die Autoren liefern Ihnen die nötigen Ansätze, um eine konkrete Strategie zur Einführung von ERP selbst zu gestalten. Zu empfehlen ist dieses Werk speziell für: • Inhaber und Geschäftsführer von KMU • IT-Leiter in Unternehmen • Entscheider in mittelständischen Unternehmen • Studierende im Bereich Wirtschaftswissenschaft

Order online at springer.com / or for the Americas call (toll free) 1-800-SPRINGER / or email us at: customerservice@springernature.com. / For outside the Americas call +49 (0) 6221-345-4301 / or email us at: customerservice@springernature.com.

The first € price and the £ and \$ price are net prices, subject to local VAT. Prices indicated with [1] include VAT for books; the €(D) includes 7% for Germany, the €(A) includes 10% for Austria. Prices indicated with [2] include VAT for electronic products; 19% for Germany, 20% for Austria. All prices exclusive of carriage charges. Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. [3] No discount for MyCopy.

