



Übersetzung des AMR-Artikels „Getting Bang for Your Infor Buck With Bridgelogix“ von Simon Jacobson vom April 2009

## Machen Sie mehr aus Ihrer Infor-Lösung mit Bridgelogix!

In der gegenwärtigen Wirtschaftslage lassen sich Veränderungen in der Herangehensweise und beim Timing von Investitionen in Business-Systeme der nächsten Generation beobachten. Ein großer Teil der Finanz- und IT-Vorstände arbeitet Hand in Hand an Lösungen zur zeitlichen Streckung von bestehenden Investitionsprojekten. Eine übliche Methode besteht darin, System-Upgrades bzw. -erneuerungen zu verschieben. In mittelgroßen Unternehmen werden infolgedessen IT-Projekte nach und nach eingefroren. Solange sich die Marktsituation noch nicht entspannt hat, bieten sich Chancen für diejenigen Unternehmen, die in der Lage sind, die Betriebsdauer und den Wert von bestehenden Systemen zu erhöhen.



Erinnern Sie sich noch an die Zeit, als die letzte Blase geplatzt ist? Bridgelogix stellte sich damals auf die Seite der Hersteller, indem es zahlreiche Baan-Kunden darin unterstützte, das Lean-Prinzip auch auf die Produktionsumgebung auszudehnen. Während sich bei Baan die Besitzverhältnisse von SSA Global zu Infor geändert haben, ist der Schwerpunkt bei Bridgelogix derselbe geblieben. Mit unverändert scharfem Blick verfolgt das Unternehmen das Ziel, die Logistik-, Umsetzungs- und Rückverfolgbarkeitsprozesse in den Bereichen Wareneingang, Produktion und Versand zu optimieren. Darüber hinaus weitet das Unternehmen diese Prozesse noch auf Lieferanten und Kunden mit ASN- und Kanban-Unterstützung aus.

Die folgenden Beispiele sprechen für sich:

- Die Installation von Bridge<sup>2</sup>Barcode in einem Lager einer Produktionsstätte bei Juno Lighting hat dort zu einer Produktivitätssteigerung von 40% geführt. Zusätzlich hat das Unternehmen den Zugriff auf sein Produkt auf einen Lieferanten ausgeweitet, um seinen Bestand zu verwalten, und dadurch Einsparungen in Höhe von 50.000 US-Dollar erzielt.
- In einem Unternehmensbereich eines großen Flugzeugherstellers gelang es, 75% der Belegschaft im Wareneingang und Versand zurück in die Produktion zu verlagern.
- Der Automobilzulieferer Inalfa erzielte Kosteneinsparungen in Höhe von 30.000 US-Dollar, indem er die Kluft zwischen den tatsächlichen und den Beständen im ERP-System schließen konnte. Die so erzielte Bestandsgenauigkeit trägt nicht nur zu einer höheren Lieferfähigkeit des Unternehmens bei, sondern hat auch den Übergang von vierteljährlichen zu jährlichen Inventuren ermöglicht. Inalfa setzt ebenfalls Bridgelogix für den MMOG/LE-spezifischen Etikettendruck ein, um die Richtlinienanforderungen einer seiner OEM-Kunden zu erfüllen.

Besonders in unsicheren Zeiten wie diesen sollte Bridgelogix sich auch weiterhin an die Seite der Hersteller stellen, allerdings auch an die Seite von Infor. Seine 250 Kunden und die durch einen dynamischen Reseller-Kanal ständig wachsende weltweite Präsenz versetzen das Unternehmen in die Lage, Firmen bei der optimalen Gestaltung ihres IT-Supports für dynamische Geschäftsprozesse mit Hilfe eines zielgerichteten Mix von Datenerfassungs- und Datenverarbeitungssoftware sowie Services zu unterstützen.

Die exklusive Ausrichtung auf Infor ERP-Produkte (Infor ERP Baan, Infor ERP LN, Infor BPCS, Infor ERP PRMS und Infor ERP LX) macht aus Bridgelogix einen attraktiven Partner für gemeinsame Anwendungen, mit denen multiple ERP-Transaktionen in einzelnen Schritten zusammengefasst werden können – ein Mehr an Flexibilität, das ohne kundenspezifische Anpassungen bzw. Reimplementierungen erreicht wird. Dadurch können bestehende Baan-Lösungen nicht nur ein paar weitere Jahre im Einsatz bleiben, sondern es erspart Finanz- und IT-Vorständen auch Kopfzerbrechen über ein anstehendes System-Upgrade bzw. eine Systemerneuerung und dient darüber hinaus noch zur Abfederung einer sinkenden Supply-Chain-Performance.