

## **„PPG Fast“. Forward. Übersicht Schlüsselbotschaften**

**Heutzutage muss die Unternehmensentwicklung mit schnellen Veränderungen in komplexen Umgebungen Schritt halten. Das heißt, wir müssen schneller, intelligenter und agiler werden.**

- Für den Erfolg gelten heute andere Voraussetzungen als früher ... selbst als noch vor wenigen Monaten.
- „The PPG Way“ bringt gewaltige Fortschritte mit sich, welche uns anpassungsfähiger und wachstumsorientierter werden lassen, wodurch wir immer stärker als „One PPG“ agieren.
- Die Entwicklung des organischen Wachstums stellt weiterhin eine große Herausforderung dar. Deshalb beabsichtigen wir, uns an den Erkenntnissen der COVID-19 Pandemie zu orientieren, um uns die Markttrends und das Kundenverhalten auf unserem Weg nach vorne zunutze zu machen.
- Mit dem Ziel, wieder in die Offensive zu gehen, müssen wir einen Ausblick darauf geben, wie PPG unser Geschäftsmodell positionieren wird, um das organische Wachstum zu beschleunigen und auf dem freien Markt zu gewinnen.

**„PPG Fast“. Forward. stellt die nächste Phase unserer Entwicklung dar. In dieser Phase müssen wir uns überlegen, wie wir unser organisches Wachstum mit „The PPG Way“ als Leitfaden beschleunigen können.**

- Wir werden die Geschwindigkeit unserer Entscheidungsfindung erhöhen, die Produktivität durch den Einsatz von Technologie und Daten auf neue Art und Weise verbessern und den Umfang und das Ausmaß unserer Innovation beschleunigen.
- Wir sind entschlossen, dieses Tempo aufrechtzuerhalten, indem wir unsere Teams inspirieren und miteinbeziehen, wobei die Sicherheit weiterhin unsere höchste Priorität bleibt.
- Agilität und neue Arbeitsweisen werden das Kernelement unseres Geschäftsmodells sein – welches uns zu einer Weltklasse-Organisation macht, die durch Innovation, Wachstum, Fokus und Geschwindigkeit angetrieben wird.

**Die nächste Phase unserer Unternehmensentwicklung wird sich auf drei Schlüsselbereiche konzentrieren.**

- **Entwicklung einer One PPG „Verkaufsmaschine“**, indem wir über die einzelnen Geschäftsbereiche hinausblicken, um zentrale Betriebsabläufe und Kennzahlen festzulegen, während wir das „ClientLink Customer Relationship Management (CRM) System“ optimal nutzen, um unser Vertriebsteam, unsere Kunden und PPG erfolgreich zu positionieren.
- **Ermöglichung der „End-to-End-Digitalisierung“** für unsere Kunden, indem wir auf Grundlage von Daten und Analytik unser stark vernetztes Unternehmen noch effektiver einsetzen. Wir werden die Fortschritte in den Bereichen Vernetzung, Automatisierung und künstliche Intelligenz nutzen, um unser Kundenerlebnis und unsere Geschäftsabläufe anzupassen.
- **Einführung neuer Arbeitsabläufe**, indem wir Erkenntnisse aus der COVID-19-Pandemie nutzen, um Innovation, Wachstum und Produktivität zu fördern. Wir werden unsere Ziele weiterhin verfolgen, indem wir „The PPG Way“ verkörpern und unseren Mitarbeitern fortwährend Entwicklungschancen anbieten.

**All das werden wir erreichen, indem wir unsere Mitarbeiter fördern, weiterhin in unser Unternehmen investieren und unsere Teams dafür ausbilden, auf dem Markt erfolgreich zu sein und zu gewinnen.**

- Es ist von entscheidender Bedeutung, dass wir eine wettbewerbsorientierte Denkweise einnehmen, bei der die Schaffung differenzierter Werte für unsere Kunden und der Sieg gegenüber unserer Konkurrenz im Mittelpunkt stehen.
- Unsere Fähigkeit, die Wachstumsschwerpunkte erfolgreich umzusetzen, ist abhängig davon, dass wir uns weiterhin auf die Talentförderung, Investitionen und die gemeinsame Verpflichtung konzentrieren, es heute besser zu machen als gestern - jeden Tag.