

SAP Business All-in-One

**FAST-START – DAS SCHNELLE
GO-LIVE IHRER BRANCHEN-
SPEZIFISCHEN ERP-LÖSUNG**



THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



SAP® Business All-in-One FAST-START-PROGRAMM

Das Fast-Start-Programm für SAP Business All-in-One bietet eine Software für die schnelle und kostengünstige Einführung der ERP-Lösung. Vor allem mittelständische Unternehmen profitieren von neuer Transparenz auf ganzer Linie: Funktionsumfang, Kosten und Implementierungsdauer sind einfach und schnell zu überblicken.

Maßgeschneidert für den Mittelstand

Das Fast-Start-Programm für SAP Business All-in-One richtet sich an Unternehmen der Fertigungs-, Handels- und Dienstleistungsbranche, die branchenspezifische Funktionen nutzen und gleichzeitig ihre Betriebskosten niedrig halten möchten. Das Programm bietet mittelständischen Kunden branchenspezifische Lösungen mit überschaubarem Projektumfang, planbaren Kosten und kurzen Implementierungszeiten.

Ob Kunde oder SAP-Partner: Das Fast-Start-Programm hilft Ihnen dabei, eine mittelstandsgerechte ERP- oder CRM-Lösung online zu konfigurieren, eine Kostenkalkulation¹ zu erstellen und die Software zügig zu implementieren. Kleinere und mittelgroße Unternehmen profitieren von dem Programm, weil sie sich einfach und kostentransparent ein branchenspezifisches Lösungspaket mit der passenden Technologie-Plattform führender Anbieter zusammenstellen können. Der Kunde wählt sich für sein Projekt einen IT-Lösungs-

anbieter seines Vertrauens und kann außerdem auf die volle Unterstützung des SAP-Systemhauses zählen. So entsteht ein stabiles Fundament aus bewährten Kontakten und Kundenbeziehungen, Praxiserfahrung und Branchenexpertise.

Geringer Aufwand, maximaler Nutzen

Die Schlüsselrolle bei der Implementierung spielen bewährte SAP-Branchenprozesse in Form von vorkonfigurierten Lösungspaketen, die einen schnellen und unkomplizierten Einstieg bei maximalem Nutzen erlauben. Der Beratungsaufwand bleibt gering, Flexibilität und individuelle Szenarien werden trotzdem berücksichtigt. Für den Support der Unternehmenslösung vor Ort ist nur ein Minimum an IT-Personal erforderlich.

Die richtigen Komponenten individuell auswählen

Mit dem Fast-Start-Programm können Interessenten die Konfiguration ihrer Lösung an die Anforderungen ihrer Branche anpassen (www.sap.de/konfigurator). Jede Basiskonfiguration

umfasst Funktionen für Controlling, Rechnungswesen, Formulare und Berichtswesen und ist erweiterbar. Fertigungs- und Handelsunternehmen benötigen beispielsweise Funktionen für Logistik, Product Lifecycle Management und Materialwirtschaft. Dienstleistungsunternehmen wiederum brauchen spezielle Unterstützung bei der Erbringung ihrer Services. Der neu vorgestellte CRM-Konfigurator ermöglicht zudem die Zusammenstellung einer für SAP Business All-in-One optimierten CRM-Lösung.

Getestet und vorkonfiguriert

Das Fast-Start-Programm für SAP Business All-in-One bietet Tools und Methoden, die die Anschaffung der Software sowie ihre Implementierung beschleunigen. Es ermöglicht, die Lösung mit wenigen einfachen Schritten online zu konfigurieren. So erhalten Sie sofort eine Kostenkalkulation, die auch bereits ein unverbindliches Finanzierungsangebot beinhaltet. Die vollständig vorgetesteten Softwarekomponenten garantieren Ihnen günstige Installations- und Betriebskosten.

Für den gemeinsamen Einsatz mit den über den Konfigurator erhältlichen Branchenlösungen bietet SAP jetzt auch die Lösung SAP BusinessObjects™ Edge an. Diese Software stellt Ihnen vorgefertigte Inhalte und Best Practices für das Erstellen von Reports und Dashboards zur Verfügung, ist besonders rasch implementierbar und intuitiv zu bedienen.

¹ Diese Kalkulation ist eine SAP-Schätzung und nicht automatisch auch für Partnerangebote gültig

Erste Projektschritte

Der SAP-Berater/IT-Partner erstellt eine personalisierte Demo-Version auf Basis der Kundendaten. Dafür kann er einen Demo-Assistenten für SAP Business All-in-One nutzen. Diese Demo-Version ist auf einem Laptop lauffähig und zeigt End-to-End-Szenarien, wie z. B. den typischen Arbeitstag in einem Fertigungsunternehmen. Ist die Kaufentscheidung beim Kunden gefallen, nimmt der SAP-Berater/IT-Partner die weitere Definition, Anpassung und Aktivierung der Funktionsimplementierung vor. Dabei kommen Standardvorlagen auf der Grundlage branchenspezifischer und lokaler Geschäftsprozesse zum Einsatz.

Klarer Nutzen für den Kunden

Das Fast-Start-Programm bietet Ihnen die Möglichkeit, mit dem IT-Berater Ihres Vertrauens zusammenzuarbeiten. Sie erhalten eine professionelle, integrierte Komplettlösung für Ihr Unternehmen und können die besten Geschäftspraktiken Ihrer Branche nutzen. Als Hardware-Plattform stehen Ihnen optimierte Server von Fujitsu Siemens Computers, Hewlett Packard oder die Terra Intel Modular Server des deutschen Anbieters Wortmann zur Verfügung.

Davon profitieren Partner

Vertriebspartnern der qualifizierten Hersteller bietet das Fast-Start-Programm die Möglichkeit, sich mit SAP-Projekten innerhalb ihres bestehenden Kundenstammes und auch bei neuen Kunden zu positionieren. Durch die Teilnahme am SAP Referral Program wächst ihr Netzwerk und ihr Service Level erhöht sich. Über das Referral Program erhalten Partner eine prozentuale Gratifikation bei erfolgreichen Lizenzabschlüssen, ohne selbst ein finanzielles Risiko eingehen zu müssen.

Den Lösungskonfigurator von SAP können Partner auch als eigenes Werkzeug nutzen, indem sie ihn mit der eigenen Partner-Webseite verlinken und so direkt Leads über den Konfigurator erhalten. Zudem besteht für Partner auch die Möglichkeit, eigene Lösungen über das Tool anzubieten. Eine weitere Innovation des Programms ist das neue Data Migration Tool, das die Datenmigration aus Legacy-System auf SAP Business All-in-One automatisiert und den Aufwand für den Partner signifikant reduzieren kann.

Weitere Informationen

Wenn Sie sich detailliert über das Fast-Start-Programm für SAP Business All-in-One informieren möchten, nehmen Sie Kontakt mit uns auf oder besuchen Sie uns unter www.sap.de/faststart

Vorteile für den Kunden

- Sichere Investition auf der Basis der weltweit bewährten Anwendungen von SAP und führender Hardware-Hersteller
- Niedrigere Gesamtbetriebskosten durch vollständig vorgetestete Software mit der SAP-Datenbanklösung SAP MaxDB™ und dem Betriebssystem SUSE Linux Enterprise Server
- Schnelle Implementierung mit klar definiertem Projektumfang
- Einfache Nutzung branchenspezifischer Best-Practice-Funktionen dank der Online-Konfiguration und der automatisierten Tools der Lösung
- SAP-Lösung auf zertifizierter Hardware führender Hersteller in drei Standardgrößen S, M und L
- Lieferung und Integration der Hardware durch den IT-Berater Ihres Vertrauens

Vorteile für den Partner

- Eigene Positionierung mit SAP-Projekten innerhalb des Kundenstammes und bei neuen Kunden
- Größeres Partner-Netzwerk durch die Einbindung in das Partner-Programm von SAP
- Ausbau des Service-Levels
- Prozentuale Gratifikation bei erfolgreichen Lizenzabschlüssen

PARTNERSCHAFT MIT SAP – ERFOLGREICH IM MITTELSTAND

WERDEN SIE PARTNER VON SAP!

SAP bietet interessierten kleinen und mittelständischen Unternehmen verschiedene Möglichkeiten einer Partnerschaft. Informieren Sie sich unter www.sap.de/partner und wählen Sie das für Sie passende Programm aus.

SAP Referral Program

Das SAP Referral Program ist die einfachste Form einer SAP-Partnerschaft. Ohne Programmgebühr, Mindestvoraussetzungen, Trainings, Zertifizierungen oder anderen Aufwand können Sie über das Referral Program ERP-Projekte nominieren und eine entsprechende Gratifikation erhalten. Wenn Sie in einer Kundensituation über ein geplantes ERP-Projekt informiert werden, können Sie dies über das SAP Referral Portal anmelden und erhalten bei einem erfolgreichen Projektabschluss eine Prämie. Registrieren Sie sich online über unser Portal als teilnehmender Partner!

SAP Extended Business Program

Knüpfen Sie über das SAP Extended Business Program Kontakt zu einem bestehenden SAP-Partner und erschließen Sie sich neue Geschäftsfelder. Mit dem SAP Extended Business Program können Sie sich an einen autorisierten SAP-PartnerEdge™-Partner anschließen und über diesen entsprechende SAP-Ressourcen nutzen, die Sie bei der Entwicklung, dem Verkauf und der Implementierung von SAP-Lösungen unterstützen. Sie haben Zugang zu Schulungs- und

Qualifizierungsangeboten und können direkt auf Tools und Ressourcen von SAP zugreifen. So gelingt es Ihnen, Ihr SAP-Mittelstandsgeschäft mit geringem Aufwand und eigener Flexibilität voranzutreiben.

SAP PartnerEdge™

Das SAP-PartnerEdge-Programm unterstützt die SAP Channel Partner dabei, Lösungen für mittelständische Unternehmen zu entwickeln und zu vertreiben. Das Programm bildet die vertragliche Basis für die Zusammenarbeit von SAP mit ihren Channel-Partnern im Mittelstand. Im Rahmen des SAP-PartnerEdge-Programms sind die vertrieblichen, organisatorischen und operationalen Grundlagen und Zielsetzungen der beiderseitigen Geschäftstätigkeit definiert. Für die Teilnahme am SAP-PartnerEdge-Programm müssen bestimmte Vertriebs- und technische Schulungen absolviert und die entsprechenden Zertifizierungen erworben werden. Außerdem muss der SAP-Partner den Anforderungen des Vertriebsplans seines Landes entsprechen. Diesem Aufwand stehen entsprechende Programmleistungen gegenüber, die der Partner für sich nutzen kann. Im Rahmen des Programmes honoriert SAP nicht nur die rein vertriebliche Leistung, sondern auch die Entwicklung neuer Lösungen, eine Verbesserung der Kundenzufriedenheit und Schulungs- und Qualifizierungsmaßnahmen. Das Programm unterscheidet drei Programmstufen (Associate, Silber und Gold).

SAP Deutschland AG & Co. KG

Hasso-Plattner-Ring 7

69190 Walldorf

T 08 00 / 5 34 34 24*

F 08 00 / 5 34 34 20*

E info.germany@sap.com

www.sap.de/partner

Kostenloser Online-Newsletter

www.sap.de/sapimfokus

* gebührenfrei in Deutschland

RQ 2654 (09/02)

© 2009 SAP AG.

Alle Rechte vorbehalten. SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP Business ByDesign, und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern.

Business Objects und das Business-Objects-Logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius und andere im Text erwähnte Business-Objects-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Business Objects S. A. in den USA und anderen Ländern. Business Objects ist ein Unternehmen der SAP.

Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern“) bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.