

MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN

PERFEKT AUFGESTELLT IM MITTELSTAND

SAP hat sich insbesondere als Anbieter leistungsfähiger Softwarelösungen für internationale Großkonzerne und Regierungsbehörden einen Namen gemacht. Tatsächlich aber sind mehr als zwei Drittel der SAP-Kunden kleine bis mittelgroße Unternehmen mit einem Jahresumsatz von unter 1 Mrd. US\$.

Ein Markt mit enormem Potenzial

Das Marktsegment mittelständischer Unternehmen ist so riesig, dass verlässliche Angaben zur genauen Anzahl der Unternehmen schwierig sind. So gibt es offiziellen Schätzungen zufolge allein in den USA rund 25 Millionen kleinere Betriebe. Das Internet und die fortschreitende Globalisierung haben dazu geführt, dass die Nachfrage nach effizienten Softwarelösungen in diesem Segment kontinuierlich steigt und der Mittelstand somit für die SAP die größte Marktchance in ihrer mehr als 35-jährigen Geschichte darstellt.

Mit drei Produktreihen speziell für den Mittelstandsmarkt hat sich SAP erfolgreich als Anbieter positioniert, der die Anforderungen kleiner bis mittelgroßer Unternehmen genau versteht – und mit seinen Lösungen passgenau abbildet.

Große Lösungen für kleine Unternehmen

Durch ihre Zusammenarbeit mit zehntausenden kleineren und mittelgroßen Unternehmen auf der ganzen Welt weiß die SAP, welche besonderen Herausforderungen die globalisierte Wirtschaft mit sich bringt. So gelten für Unternehmen im Mittelstand heutzutage dieselben Handels- und Sicherheitsvorschriften wie für Großkonzerne. Sie müssen bei ihren internationalen Geschäften dieselben Sprachbarrieren überwinden und verschiedene Währungen unterstützen. Wie große Unternehmen benötigen auch mittelständische Betriebe differenzierte Prozesse, um ihre Kunden- und Lieferantenbeziehungen zu optimieren oder ihre Logistikketten zu steuern. Sie sind gefordert, sich mit Geschäftspartnern weltweit zu vernetzen und auszutauschen. Und während ihre Anforderungen an eine Softwarelösung heute noch gering sein mögen, ist abzusehen, dass diese wachstumsorientierten Unternehmen künftig einen höheren Bedarf haben werden.

Für mittelständische Unternehmen gibt es nun gute Neuigkeiten: Bisher waren sie entweder auf Software „von der Stange“ angewiesen, die nur wenig Spielraum für Weiterentwicklung bietet, oder auf kostspielige Individualsoftware. Doch hierzu gibt es jetzt eine Alternative. Die SAP hat ihre gesamte Erfahrung mit Geschäftsprozessen und weltweit bewährten Verfahren in ein umfassendes Lösungsportfolio einfließen lassen, das die breit gefächerten Anforderungen des Mittelstands abdeckt.

Dieses Portfolio besteht aus drei Lösungspaketen, die hochmoderne und leistungsfähige Funktionen enthalten und dabei einfach zu implementieren und zu bedienen sind. Bei den Kunden im Mittelstand stieß dieses Produktportfolio folglich auch auf äußerst positive Resonanz.

SAP Business All-in-One

SAP Business All-in-One richtet sich an Mittelständler mit branchenspezifischen Anforderungen. Das Komplettpaket auf Basis von SAP ERP wurde genau auf den Bedarf mittelständischer Unternehmen zugeschnitten und enthält bereits im Standard branchenspezifische Geschäftsprozesse. Darüber hinaus bieten über 1.000 SAP-Partner weltweit mehr als 600 qualifizierte SAP-Business-All-in-One-Lösungen für spezielle Branchensegmente und geografische Regionen an. Dabei können sich die Kunden flexibel zwischen einer Installation vor Ort oder dem Hosting-Betrieb durch einen SAP-Partner entscheiden. SAP Business All-in-One überzeugt durch einen überschaubaren und kalkulierbaren Kostenaufwand und kann dank integrierter SAP Best Practices, vorkonfigurierter Geschäftsszenarios

EIN SICHERES ERFOLGSREZEPT

FOODSPRINT: SAP BUSINESS-ALL-IN-ONE BEI LOACKER



Strengere Vorschriften, steigende Produktionskosten und ein immer schärferer internationaler Wettbewerb – damit haben auch Nahrungsmittelhersteller zu kämpfen. Um dem Rationalisierungsdruck zu begegnen, brauchen sie integrierte IT-Lösungen zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung. Die Lösung FOODsprint unseres Partners cormeta basiert auf SAP Business All-in-One und enthält branchenspezifische Voreinstellungen, die die Implementierungszeit deutlich verkürzen. Mit ihrem ganzheitlichen Lösungsansatz unterstützt sie reibungslose Produktionsprozesse und die lückenlose Chargenrückverfolgung vom Lieferanten bis zum Verkaufsregal.

Beim italienischen Hersteller von Waffel- und Schokoladenspezialitäten A. Loacker AG (Loacker) hat der Einsatz von FOODsprint entscheidend zu einer besseren Steuerung der komplexen Fertigungsprozesse beigetragen. Das Unternehmen produziert 80 unterschiedliche Waffel- und Schokoladenprodukte, die mittlerweile international bekannt sind, und erwirtschaftet damit einen Jahresumsatz von 130 Mio. €. Loacker kontrolliert und überwacht mithilfe von FOODsprint sämtliche Aspekte des Produktionsprozesses: von den Rohstoffen über die Halbfabrikate bis hin zu den Fertigprodukten und der Verpackung. So kann Loacker jederzeit nachweisen,

dass seine Produktionsprozesse einwandfrei laufen und Lebensmittelvorschriften strikt eingehalten werden.

Die hochmodernen, IT-gesteuerten Produktionsprozesse bieten optimale Unterstützung für das florierende internationale Geschäft von Loacker. Und so freut sich der Hersteller, dass inzwischen Kunden weltweit seine süßen Spezialitäten genießen – ob auf Mauritius, in Dubai oder Japan, in Kanada oder China.

„Dank SAP Business All-in-One konnte sich Loacker zu einer internationalen Marke mit einem Jahresumsatz von 130 Mio. € entwickeln.“

Leonhard Hillebrand, IT-Vorstand der A. Loacker AG

und spezieller Werkzeuge schnell implementiert und produktiv genutzt werden. Daher überrascht es nicht, dass inzwischen mehr als 10.000 Kunden in 50 Ländern auf SAP Business All-in-One setzen.

www.sap.com/germany/solutions/sme/businessallinone

SAP Business ByDesign

Die Einführung von SAP Business ByDesign im September war ein weiterer Meilenstein des Jahres 2007.

SAP Business ByDesign ist speziell auf mittelständische Unternehmen mit 100 bis 500 Mitarbeitern zugeschnitten, die mit einer On-Demand-Lösung ihre Kernprozesse optimieren und gleichzeitig von niedrigen Einstiegs- und Betriebskosten profitieren möchten. „On demand“ bedeutet, dass Kunden die benötigte Software gegen eine monatliche Gebühr via Internet nutzen. SAP betreibt die Software und stellt die technische Infrastruktur einschließlich Support- und Serviceleistungen bereit; die Kunden zahlen lediglich Miete für ihre Arbeitsplatzlösungen. SAP Business ByDesign bietet einerseits die Vorteile einer vollständig integrierten, durchgängigen Anwendung und andererseits das geringe Risikopotenzial und die niedrigen Gesamtbetriebskosten einer On-Demand-Software.

Unsere Mittelstandskunden können mit der Lösung effizient über Abteilungsgrenzen hinweg arbeiten, die Produktivität ihrer Mitarbeiter steigern, vorausschauende Entscheidungen treffen, flexibel auf neue Anforderungen reagieren und die Kontrolle und Transparenz erhöhen – ohne jedoch komplexe IT-Systeme installieren zu müssen. Ein Netzwerk aus globalen und lokalen Partnern entwickelt ergänzende Anwendungen und bietet Serviceleistungen und zusätzliche Inhalte an. So stellen wir sicher, dass allen Kunden ein Partner in ihrer Nähe zur Seite steht, der ihre individuellen Anforderungen genau kennt.

SAP Business ByDesign unterscheidet sich grundlegend von jedem vergleichbaren Produkt. Dank ihres neuartigen Konzepts ist die Lösung schnell einsatzfähig, einfach zu bedienen und trägt erheblich zur Senkung der IT-Kosten bei, da weniger Aufwand für Schulungen, Hardware, Service, Support und IT-Personal anfällt. SAP Business ByDesign wurde auf der Basis von SAP NetWeaver komplett neu

entwickelt. Diese zukunftsfähige Plattform gibt Kunden die nötige Flexibilität, um ihre Prozesse jederzeit an veränderte Marktbedingungen anzupassen.

Auch für SAP stellt SAP Business ByDesign ein völlig neues Geschäftsmodell dar. Während unser Partnernetz uns intensiv unterstützt, wird die Lösung mittels Direktwerbung, Online-Werbung und Anzeigen in Printmedien direkt vermarktet. Damit der Kundennutzen erlebbar wird, haben interessierte Kunden die Möglichkeit, SAP Business ByDesign vor dem Kauf auszuprobieren und über ein personalisiertes Probesystem genau kennenzulernen. Mit den leistungsstarken Funktionen, der On-Demand-Plattform und dem neuartigen Marketing-Konzept von SAP Business ByDesign kann SAP gezielt auch Kunden ansprechen, für die der Einsatz von Unternehmenssoftware bisher nicht in Frage kam.

www.sap.com/germany/solutions/sme/businessbydesign

SAP Business One

SAP Business One ist ideal für kleinere Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern und 30 Nutzern, die eine kompakte und kostengünstige Lösung suchen, um alle betrieblichen Kernprozesse, wie Finanzen, Vertrieb oder Kundenbetreuung, abzudecken. SAP Business One kann im lokalen Softwarebetrieb oder als Hosting-Lösung genutzt werden – in der Regel mit einer Implementierungsdauer von weniger als einem Monat. Mehr als 1.300 zertifizierte und erfahrene Partner weltweit vertreiben die Lösung und bieten 24-Stunden-Support. Mittlerweile stehen über 350 Erweiterungen von unabhängigen Softwareherstellern und mehr als 40 Länderversionen zur Verfügung.

Ende August 2007 hat SAP Business One mit 15.000 Installationen und Kunden ein wichtiges Etappenziel erreicht. Diese hohe Zahl zeigt, dass die leistungsstarke und leicht zu implementierende Softwarelösung speziell die Anforderungen der dynamisch wachsenden kleinen und mittelständischen Unternehmen erfüllt.

www.sap.com/germany/solutions/sme/businessone

ZUGANG ZU NEUEN MARKTCHANCEN

SAP BUSINESS BYDESIGN BEI COMPASS PHARMA SERVICES



Compass Pharma Services LLC (Compass) übernimmt als Outsourcing-Dienstleister Verpackungs-, Fertigungs- und Distributionsprozesse für viele weltbekannte Pharmazieunternehmen. Sein höchst erfolgreiches Geschäftsmodell besteht darin, kurzfristige Aufträge bedarfsgerecht und flexibel (just in time) zu bearbeiten und die Transparenz der Abläufe für den jeweiligen Auftraggeber zu gewährleisten.

Dazu ist jedoch der ungehinderte Datenaustausch mit Kunden nötig, zumal Compass auch interne System- und Informationsbarrieren überwinden musste. Um diese Anforderungen zu realisieren und zusätzlich seine eigenen Abläufe zu verbessern, brauchte das Unternehmen dringend eine integrierte Softwarelösung. Größere Investitionen in IT-Infrastruktur und -Personal wollte Compass allerdings vermeiden und stattdessen planbare niedrige Gesamtbetriebskosten erreichen.

SAP Business ByDesign erwies sich als optimale Lösung, denn die Implementierung konnte schnell und mit geringem Kosten- und Schulungsaufwand durchgeführt werden. Compass ist nun in der Lage, seine Geschäftsprozesse zu straffen und grenzenlos zu kommunizieren. Die Kunden profitieren von einem besseren

Service, denn über die webbasierte Lösung ist Compass direkt mit ihren Systemen verbunden und wickelt ihre Prozesse über das Internet ab. Und da sich SAP Business ByDesign ohne Unterbrechung des laufenden Betriebs anpassen lässt, kann Compass nun blitzschnell auf neue Kundenanforderungen reagieren und Marktchancen gewinnbringend nutzen.

„Mit SAP Business ByDesign konnten wir unsere Anforderungen exakt abbilden und in übersichtliche Geschäftsabläufe umsetzen. SAP hat sich klar mit der Arbeitsweise von kleinen Unternehmen auseinandergesetzt.“

Kevin Flanagan, CEO von Compass Pharma Services