



Position 

Kunde All for One Steeb AG

Ausgabe
01.04.2014/Nr. 3/2014

Seite
Rubrik 36

Heftumfang 116 Seiten
Medienart Printmedien
Medientyp Fachpresse
Erscheinungsweise 10 x jährlich
Branche Software
Bundesland Überregional
Nielsengebiet nicht zugeordnet

Auftrags-Nr. 13612
Kunden-Nr. 31272
Thema-Nr. 051.069

Suchbegriff(e) 1. All for One, -Steeb AG

Verlag B4Bmedia.net AG, 80335 München, Dachauer Strasse 17, Tel.: 089 2102841, Fax: 089 2102842
E-Mail: office@b4bmedia.net, URL: www.e3media.info; www.b4bmedia.net

Redaktion E-3 Redaktion, A-5020 Salzburg, Griesgasse 31, Tel.: 0043 6628906330, Fax: 0043 66289063324
E-Mail: pmf@b4bmedia.net, URL: www.b4bmedia.net

Publikation	Auflage *		Reichweite** (in Mio.)	Medien-Nr.
	verkauft	verbreitet		
E-3 Efficient Extended Enterprise	k.A.	28.850	35.000 ¹	0,09 ^a 18388

Quelle(n): * 1. Verlagsangabe ** a Verlagsangabe

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag





© Julien Tromeur, Shutterstock.com

Community Short Facts

Keine monatlichen SAP-Meldungen sollen außer Acht gelassen werden. Die Short Facts widmen sich den kleineren Neuigkeiten sowie den scheinbar mehr oder weniger wichtigen Statements der Community. Hier ist der Platz für SAP-spezifische Pressemitteilungen, die sonst gerne übersehen werden. Firmen und Personen sind nicht indiziert. Empfehlungen an: robert.korec@b4bmedia.net

Stadtwerke Gießen führen CRM-Lösung Evi von Cursor ein

Die Stadtwerke Gießen haben sich für eine Customer-Relationship-Management-Lösung (CRM) von Cursor entschieden. Die neue Anwendung wird zentrale Prozesse in Vertrieb und Kundenmanagement optimieren und soll die Stadtwerke bei der Gewinnung neuer Kunden sowie bei der kontinuierlichen Verbesserung von Leistungsangebot und Kundenservice unterstützen. Der offizielle Startschuss für die CRM-Einführung fällt am 1. 4. 2014. Das Projektteam der Stadtwerke hat umfangreiche Vorarbeiten geleistet und die im CRM abzubildenden Prozesse beschrieben. Zunächst wird Evi die Vertriebsmitarbeiter im Geschäftskundenbereich bei der Kundenbetreuung und Neukundengewinnung

unterstützen. Thomas Wagner, als Leiter Vertrieb Industrie- und Geschäftskunden verantwortlich für die CRM-Einführung, erläutert: „Das Aufgabenspektrum der Lösung reicht vom Angebotsprozess inklusive Kalkulation bis hin zum Vertragsmanagement. Von zentraler Bedeutung ist dabei die Integration des Verbrauchsabrechnungssystems IS-U von SAP, weitere Ausbaustufen können folgen.“

cursor.de
stadtwerke-giessen.de

Kox setzt auf Uniserv

Kox, ein spezialisiertes Versandhandelsunternehmen für die Forstwirtschaft, führt im Zuge der Übernahme durch Blount SAP ERP sowie SAP CRM ein. Zur Sicherung der Qualität der Kundendaten in den SAP-Systemen bei dem nun anstehenden Mer-

ger von drei Firmen und im späteren laufenden Betrieb verlässt sich das Unternehmen auf die Angebote von Uniserv. Zum Einsatz kommen Kernkomponenten des Customer Data Hub (CDH). Der CDH ist die Lösung für das Master Data Management (MDM) von Kundendaten. Im Wesentlichen geht es um die Anbindung des Webshops an die SAP-Systeme. In diesem Zusammenhang müssen Kundendaten geprüft und gegeneinander abgeglichen werden (Identity Match). Ebenso muss die gesamte Belegübernahme aus dem Webshop sichergestellt sein. Mit dem direkten Handling der Kundendaten und den Belegen in SAP profitiert der Versandhändler insbesondere von schlankeren und damit schnelleren Prozessen, von einer minimierten Fehler-

quote und verbesserten Chancen, mittels optimierter Kundendaten schnell und flexibel am Markt zu agieren.

www.uniserv.com
www.kox.eu

Zertifiziert: Ciber

SAP hat Ciber als Anbieter für Hana Operations Services zertifiziert. Ciber unterstützt Unternehmen dabei, die Chancen, die mit Hana einhergehen, für ihr Business zu nutzen. Zu den End-to-End-Services gehört dabei nicht nur die Implementierung, sondern auch das Hosting für alle Kunden, die die Vorteile von Hana nutzen wollen, ohne sich über Hardware, Software oder den laufenden Betrieb Gedanken machen zu müssen. „Insbesondere für die Planung und Analysen im Unternehmen besitzen Hana-basierte Applikationen großes Potenzial für die Zukunft“, so Volker Kyra, Director SAP Alliance bei Ciber Deutschland. „Neben den Operations Services für Hana entwickeln wir Hana-basierte Lösungen, um über die reine Analyse großer Datenmengen hinauszugehen. Denn wir wollen unseren Kunden helfen, kritische Geschäftsprozesse zu beschleunigen und auf der Basis von Daten und neuartigen Algorithmen die richtigen Entscheidungs-

gen für die Zukunft zu treffen.“

ciber.com



Claudia Abele, Leiterin Personalmanagement bei All for One Steeb: „Wir machen die 1000 voll, mit 1000 Liter Freibier.“

All for One Steeb feiert tausendsten Mitarbeiter

IT-Spezialisten sind gesucht. Enge Personalmärkte gelten als Wachstumsbremse. „Für Unternehmen, die High Potentials für sich begeistern wollen, ist ein ausgeprägtes Employer Branding, sprich eine starke Arbeitgebermarke mit klarer Identität, unverwechselbarer Kultur und glaubwürdig praktizierten Werten unerlässlich“, bilanziert Claudia Abele, Leiterin Personalmanagement bei All for One Steeb. Neben hohen Investitionen ist dabei auch immer wieder Kreativität gefragt. „Wir machen die 1000 voll, mit 1000 Liter Freibier für das nächste Gartenfest, die Hochschulabschlussfeier oder das



Freuen sich auf die Zusammenarbeit: Cursor-Vorstandsvorsitzender Thomas Rühl (l.), Stadtwerke-Prokuristin Ina Weller und Thomas Wagner, Leiter Vertrieb Industrie- und Geschäftskunden der SWG.

Abschiedsfest beim alten Arbeitgeber.“ Mit ihrer Personalkampagne sorgte der im deutschsprachigen SAP-Mittelstandsmarkt führend positionierte Komplettanbieter für mächtig Aufsehen. Mit rund 104.000 Seitenaufrufen innerhalb eines Jahres, ein Plus von 30 Prozent, erlebte das Karriereportal auf der Homepage von All for One Steeb einen regelrechten Ansturm.
all-for-one.com

Xiting ist das innovativste IT-Unternehmen der Schweiz

Das Schweizer IT-Unternehmen Xiting hat beim Innovationspreis-IT 2014 der Initiative Mittelstand die Sonderauszeichnung „Schweiz“ gewonnen. Ausgezeichnet wurde der SAP-Partner dabei für seine Softwarelösung „Xiting Authorizations Management Suite“ (XAMS). Die umfangreiche Software unterstützt Unternehmen bei Analyse, Design, Optimierung und beim Betrieb von SAP-Rollen. Durch die neue Technologie „produktive Testsimulation“ (pTs) ermöglicht die Lösung eine signifikante Einsparung von Ressourcen im Berechtigungsmanagement von SAP-ERP Systemen. Patrick Bockel, Xiting-Geschäftsführer, zeigte sich überglücklich: „Wir freuen uns sehr über den Preis. Die Auszeichnung ist auch ein tolles Lob für unsere Entwickler, die die innovative produktive Testsimulation (pTs) erst möglich gemacht haben.“ Er sieht die Auszeichnung als Qualitätsmerkmal und als Anreiz für zukünftige Mitarbeiter: „Wir sind ständig auf der Suche nach Spitzenleuten und Fachkräften im SAP-Umfeld.“
xiting.ch

SAP für den Möbelhandel

In den beiden Dodehof-Shoppingcentern wurden bisher drei unterschiedliche Warenwirtschaftssysteme eingesetzt, was unübersichtliche Prozesse sowie hohe Aufwände bei der Aufrechterhaltung der IT-Infrastruktur bedeutete. Zusammen mit KPS Consulting konsolidiert das Familienunternehmen nun seine Geschäftsprozesse und implementiert SAP für Retail auf Basis der KPS Best-Practices für den Möbelhandel. Die verschiedenen IT-Landschaften sollten durch ein zentrales System abgelöst werden, da selbst kleine Änderungen in der Infrastruktur hohe Kostenaufwände verursachen und die Lösungen zu unflexibel reagierten. „Wir haben uns für KPS Consulting entschieden, da wir von ihrer Rapid-Transformation-Methode sowie ihrem Change Management überzeugt sind“, so Andreas Iken, Leiter IT & Organisation bei Dodehof. „Wichtig war dabei, das Unternehmen auf künftige Herausforderungen und Strategien wie

Omni-Channel, Cross-Selling oder Mobile Commerce vorzubereiten.“

kps-consulting.com
dodehof.de

Team von SAP-Experten zu All for One Steeb gewechselt

Durchgängige Virtualisierung, Automatisierung und Skalierung innerhalb eines hochindustrialisierten IT-Betriebs aus der Private Cloud beherrschen nur wenige Spezialisten. Was bei Großkonzernen begann, dürfte bald im gehobenen Mittelstand Einzug halten. Daher haben sich Gopa IT und All for One Steeb auf den Übertritt des Technologie-Teams verständigt. Der SAP-Komplettanbieter betreut die größte installierte Kundenbasis im deutschsprachigen Markt. „In Sachen Industrialisierung des IT-Betriebs können Mittelstand und Großkonzerne viel voneinander lernen. Daher sind wir nicht nur Trusted Advisor in strategischen Technologie-Fragen, sondern werden für die letzte Meile oft auch mit der

Umsetzung betraut“, erläutert Martin Finkbeiner, Leiter der neuen Einheit von All for One Steeb. So haben NetApp und All for One Steeb bereits eine erweiterte Partnerschaftsvereinbarung geschlossen, um Kunden in Hinblick auf Hana und SAP aus der Private Cloud intensiver zu betreuen.

all-for-one.com
gopa-itc.de

Rocon ist für den „Großen Preis des Mittelstands“ nominiert

Die Auszeichnung der Oskar-Patzelt-Stiftung ist laut der ISW Gesellschaft für wirtschaftliche Beratung und Dienstleistung der wichtigste Wirtschaftspreis Deutschlands. In dem Wettbewerb wird nicht nur nach betriebswirtschaftlichen Erfolgen oder Beschäftigungs- und Innovationskennziffern gefragt, ein Unternehmen wird zudem nach seiner Verantwortung für die Gesellschaft bewertet. 2014 ist Rocon Rohrbach EDV-Consulting erstmals für den Preis nominiert worden. Für den „Großen Preis des

Mittelstands“ können sich Unternehmen nicht selbst bewerben, sondern werden von anderen Unternehmen vorgeschlagen. „Die Nominierung ist für das Rocon-Team ein großes Lob und wir möchten uns für das Vertrauen, das Kunden und Partner in unsere Arbeit setzen, bedanken“, erklären Markus Rohrbach und Michael Weidmann, Geschäftsführer des EDV-Beratungshauses mit SAP-Business-One-Schwerpunkt. 2014 nehmen bundesweit 4.555 Unternehmen an dem Wettbewerb teil.
rocon.info

SAP-Kellerbuchführung bei Rotkäppchen-Mumm Sektkellereien

Rotkäppchen-Mumm Sektkellereien und sine qua non stellen Weichen durch Modernisierung der Kellerbuchführung. Die neue SAP-Software (Kellerbuch) spart Kosten und ermöglicht weiteres Wachstum. Über 240 Millionen Flaschen Sekt und Spirituosen hat die Rotkäppchen-Mumm Sektkellerei RMSK im Jahr 2012 verkauft, der Marktanteil im deutschen Sektmarkt beträgt rund 50 Prozent. 544 festangestellte Mitarbeiter, von denen 28 eine Ausbildung an einem der fünf Standorte von RMSK machen, sorgen täglich für gleichbleibende Qualität in einem Unternehmen, das weiter große Ziele verfolgt. Diese Ziele sollen auch mithilfe modernster Informationstechnologie in Form von SAP-Software erreicht werden, die im Bereich des Kellerbuchs einen großen Sprung ermöglicht.

sine-qua-non.biz
rotkaeppchen-mumm.de



Die Rocon-Geschäftsführer Markus Rohrbach und Michael Weidmann freuen sich über die Urkunde zur Nominierung.