



Position 

Kunde All for One Steeb AG

Seite 14  
Rubrik

**Ausgabe**  
01.07.2012/Juli-August/2012

**Heftumfang** 132 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

**Beilage**  
Special

**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 gedruckt		
E-3 Efficient Extended Enterprise	k.A.	28.850	35.000 <sup>1</sup>	0,09 <sup>a</sup> 18388

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



Nachgefragt: SAP Business ByDesign von All for One Steeb

# Ganz vorne mit dabei

Cloud Services sind auch in der deutschsprachigen Region mächtig auf dem Vormarsch. Für Andree Stachowski, Geschäftsleitung Vertrieb SAP Business ByDesign bei All for One Steeb, kommt diese Entwicklung nicht von ungefähr.



© oorka, Shutterstock.com

**D**ieses Credo hat Gewicht: Bei SAP Business All-in-One wie auch bei SAP Business ByDesign ist es All for One Steeb, die mittlerweile die größte installierte Mittelstandskundenbasis in der deutschsprachigen Region betreut. War es nach der Erstvorstellung am 19. September 2007 im Nokia Theatre am New Yorker Time Square um die On-Demand-Software erst einmal ruhig geworden, hat sich das Blatt mittlerweile grundlegend gewendet. Cloud Services sind mächtig auf dem Vormarsch. Nicht nur in den USA, auch in der Region DACH. Nicht nur bei Kleinunternehmen, auch im gehobenen Mittelstand haben Marktbeobachter großes Potenzial ausgemacht und sehen „Early Birds“ wie All for One Steeb ganz vorne mit dabei. Hier wurde frühzeitig in den Aufbau eigener Ressourcen investiert. Zu-

dem verfügt der Outsourcing und Cloud Services Provider über viel Erfahrung mit „One to Many“-Geschäftsmodellen. „Unser Erfolg steht daher auf mehreren Säulen, eine ganz zentrale Rolle dabei spielt jedoch unser Ökosystem“, wie Andree Stachowski im Interview versichert.

Erstvorstellung in New York mitgewirkt, konnten Ende 2009 eine der weltweit ersten Kundeneinführungen und Produktivsetzungen erfolgreich abschließen, die ohne Unterstützung von SAP erfolgt sind und brachten zudem die erste ByDesign Partnerlösung zu Wege, die die Qualitätsprüfung von SAP erfolgreich bestanden hat. Für unsere Go-to-Market-Strategie wurden wir Ende 2011 mit dem SAP Ecosystem Innovation Award ausgezeichnet. Dieser Track Record unterstreicht: Wir sind konsequent und nachhaltig engagiert und wollen unser On-Demand-Geschäft zusammen mit Kunden und Partnern weiter kräftig ausbauen.

Andree Stachowski



**Zu Beginn ein Blick zurück?**

**Andree Stachowski:** Gerne. Wir sind Business ByDesign Solution Reseller der allerersten Stunde, haben 2007 bei der

**Konkret zu den Kunden. Wie lange dauern die Einführungsprojekte wirklich?**

**Stachowski:** Würde ein Weltrekord für die schnellste Einführung von Business ByDesign ausgetragen, er ginge wohl an uns. In nur zwölf Projektstunden haben wir zum Beispiel die Funktionen des CRM-Einstiegspakets der On-Demand-Software produktiv gesetzt. Unsere Berater sind auf eigenentwickelte Methodiken, Werkzeuge und Branchenszenarien geschult, mit denen wir auch Kunden mit umfangreichen Anforderungen in sehr kurzer Zeit erfolgreich produktiv setzen.

**Welche Rolle spielen dabei Ihre Partner?**

**Stachowski:** Von Partnern zu sprechen, greift eigentlich zu kurz. Wir haben vielmehr das All for One Steeb Businesspartner-Programm für SAP Business ByDesign zu einem starken Ökosystem mit vielen Querbeziehungen entwickelt. Hier arbeiten wir intensiv zusammen, vertrieblisch genauso wie entwicklungsseitig, bei der Kundenbetreuung wie bei der Bildung von Branchenschwerpunkten. Auf diese Weise wollen wir unser Netzwerk zum vertriebs- und



Andree Stachowski, Mitglied der Geschäftsleitung, verantwortet den Vertrieb SAP Business ByDesign bei All for One Steeb.

» Würde ein Weltrekord für die schnellste Einführung von Business ByDesign ausgetragen, er ginge wohl an uns. In nur zwölf Projektstunden haben wir die Funktionen des CRM-Einstiegspakets der On-Demand-Software produktiv gesetzt. «

servicestärksten Ökosystem für SAP Business ByDesign ausbauen.

#### Wie läuft die Zusammenarbeit in der Praxis?

**Stachowski:** Gerne dazu ein konkretes Beispiel: Erst unlängst haben wir im Rahmen einer Pressekonferenz einen unserer Partner begleitet, der eine SAP Business ByDesign Branchenlösung zur Instandhaltung von Anlagen entwickelt hat, wie sie zum Beispiel für Windparks oder in der Fertigungsindustrie benötigt wird. Solche Lösungen sind für jedermann zugänglich und werden daher nicht nur direkt, sondern auch über den SAP AppStore vertrieben.

#### Und wenn Kunden außerhalb der deutschsprachigen Länder betreut werden wollen?

**Stachowski:** Auch global ist unser Ökosystem gut aufgestellt. Als unlängst einer unserer Partner in Deutschland mit den Lokalisierungsanforderungen seines Business ByDesign-Kunden für dessen Tochtergesellschaft in Mexiko konfrontiert wurde, kam unser United VARs Partnernetzwerk ins Spiel. 22 Partner in 56 Ländern, die zusammen über 8000 Business All-in-One-Kunden betreuen, und jetzt auch Business ByDesign. So haben wir demnächst den ersten Business ByDesign-Kunden in Mexiko im Echtbetrieb.

#### Durchgängige Geschäftsabläufe benötigen durchgängige Lösungen. Ein K.O.-Punkt für die On-Demand-Software in Unternehmen mit komplexen Fertigungsprozessen?

**Stachowski:** Im Gegenteil. Selbst dort, wo für die Zentrale und die großen Produktionsstandorte bereits eine Business All-in-One-Lösung in Betrieb ist, herrscht in kleineren Niederlassungen oft Wildwuchs pur. Sehr zum Leidwesen der

IT-Chefs. Genau hier kommen wir zunehmend mit Business ByDesign ins Spiel. Die Integrationsszenarien zwischen Business All-in-One und Business ByDesign für Vertriebs-, Service- und Logistkniederlassungen kommen aus einer Hand und sind bereits ausgereift. Klassisches Streckengeschäft wird genauso abgebildet wie zentrales Berichtswesen oder die integrierte Stammdatenpflege von Kunden, Lieferanten oder Materialien. Kurzum, Business ByDesign ist auch an dieser Stelle erwachsen geworden, sodass wir nicht nur außerhalb, sondern auch innerhalb unserer angestammten Märkte neue Segmente erschließen, die uns ohne die Cloud-Software verwehrt wären.

#### Am Anfang ein Rückblick, am Ende ein Ausblick?

**Stachowski:** Mit einem weiteren großen Lösungsschritt stehen wir kurz vor dem Abschluss. So viel bereits hier an dieser Stelle: Es geht um Multichannelvertrieb, also um Geschäftsmodelle, wie sie zum Beispiel in weit verzweigten Handels- und Dienstleistungsorganisationen anzutreffen sind, die national und international, lokal und unternehmensübergreifend, über Flagship Stores und gleichzeitig auch über das Internet ein- und verkaufen, an private Kunden wie an Unternehmen. Unser neues Lösungsbundle basiert auf Business ByDesign, beinhaltet ein komplettes Warenwirtschaftssystem, einen durchgängig integrierten E-Shop, und zwar Business to Business genauso wie Business to Consumer, zudem CTI (Anmerkung: Computer Telefonie Integration), Kassenterminalanbindung und vieles mehr. Auch hier übrigens kommt unser Partner Ökosystem zum Tragen, entwicklungs- wie vertriebsseitig.

Herr Stachowski, wir bedanken uns für das Gespräch.

[www.all-for-one.com/bydesign](http://www.all-for-one.com/bydesign)