



All for One Group SE

Suchbegriff 1. All for One, -Steeb AG, - Group AG

Verlag MEDIENHAUS Verlag GmbH, URL: www.medienhaus-verlag.de
Redaktion DV-Dialog Redaktion, Tel.: 02204 9214 0, E-Mail: redaktion@dv-dialog.de

Ausgabe 16.08.2021 • Nr. 7-8/2021

Seite 7
Rubrik

Medientyp Fachpresse
Erscheinungsweise 6 x jährlich
Branche PC Anwendung allgemein
Bundesland Überregional

Publikation	verkauft	verbreitet	gedruckt	Reichweite Mio	Medien-Nr.
DV-Dialog	1.650	8.900	9.200	0,05	6231

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag

SAP-Transformation im Abo-Modell

➤ Zwölf große Projekte, die Bilanz nach einem Jahr Partnerschaft, führen dazu, das die All for One Group aus Filderstadt ihre Zusammenarbeit mit SNP intensiviert. Der Anfang Juli unterzeichnete Vertrag hat ein Volumen an zusätzlichen Softwarelizenzen im mittleren, einstelligen Millionenbereich und zielt auf das Segment gehobener Mittelstand ab 1.000 SAP-User.

Neben der Erweiterung der Zielgruppe will der SAP-Partner All fo One, mit ERP-Klassikern wie SC/400 oder DCW auch im Midrange-Markt aktiv, das Angebotsspektrum erweitert und nun auch M&A-Projekte bedienen. Wie im Rahmen des ersten Partnervertrages werden bei Transformationsprojekten sowohl die SNP-Software Crystal Bridge als auch die selektive Datenmigration – Stichwort Bluefield-Ansatz– eingesetzt. Die Vertragslaufzeit beträgt weiterhin acht Jahre.

Das darauf aufbauende Abomodell Conversion/4 werde sowohl von Stammkunden

Vertragsunterzeichnung am 8. Juli: Thilo Nagler (li., Managing Director und Vice President of Sales CEU bei SNP) und Michael Zitz (Vertriebsvorstand All for One Group)



als auch generell im Markt „sehr gut angenommen“, sagte Michael Zitz, Vertriebsvorstand der All for One Group. „Begeistert hat mich beispielsweise der erfolgreiche Umstieg der Cleanpart Group [...] in nur vier Monaten!“

Nicole Huber/we

212.711.539



T-03 051.069 | 8 | ▲ | 1