



DT01

Bilanz nach einem Jahr

SNP und All for One bauen Partnerschaft aus

Die Partnerschaft beinhaltet die Erweiterung der gemeinsamen Projekte auf den gehobenen Mittelstand sowie den Erwerb zusätzlicher SNP-Software durch All for One.

SNP baut nach dem erfolgreichen Start die Partnerschaft mit All for One aus Filderstadt aus. All for One unterstützt als Consulting- und IT-Gruppe über 2500 Kunden aus Deutschland, Österreich und der

Schweiz bei der Unternehmenstransformation und dem Ausbau ihrer Wettbewerbsfähigkeit mittels Digitalisierung. Der jetzt unterzeichnete Vertrag hat ein Volumen an zusätzlichen Softwarelizenzen im

mittleren einstelligen Millionenbereich und zielt auf das Segment gehobener Mittelstand ab. Mit der zusätzlich erworbenen SNP-Software will All for One künftig auch Unternehmen ab 1000 SAP-Usern einen schnellen und sicheren Wechsel nach S/4 Hana ermöglichen. Neben der Erweiterung der Zielgruppe wird zudem das Angebotspektrum erweitert und es werden nun auch M&A-Projekte bedient. Die Vertragslaufzeit beträgt weiterhin acht Jahre. Thilo Nagler, Managing Director und Vice President of Sales CEU von SNP, erklärt: „Unsere Partnerschaft mit All for One ist ein Erfolg. Nach nur einem Jahr blicken wir auf zwölf große Projekte zurück, darunter einige spannende Leuchtturmprojekte. Unsere Leistungsangebote und unser Verständnis kundenorientierten Arbeitens, stets mit dem Blick auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden, ergänzen sich optimal.“



Thilo Nagler, Managing Director und Vice President of Sales CEU von SNP (l.), und Michael Zitz, Vertriebsvorstand von All for One, unterschreiben den erweiterten Partnervertrag.

snpgroup.com
all-for-one.com