

DIE TOP 10

der Geschäftsziele mittelständischer Unternehmen
und wie Sie sie erreichen können

THE BEST RUN 



Mittelständische Unternehmen auf Digitalisierungskurs stehen in der modernen digitalen Wirtschaft ebenso wie alle anderen Unternehmen vor neuen Herausforderungen und Chancen.

Ihr mittelständisches Unternehmen kann sich seine Größe allerdings auch zunutze machen, denn es ist beispielsweise in der Lage, schneller, flexibler und mit weniger bürokratischem Aufwand Innovationen einzuführen. Gleichzeitig helfen ihm effiziente Prozesse, datenbasierte Einblicke und intelligente Technologien dabei, alle Möglichkeiten, die die Digitalisierung bietet, auszuschöpfen. All das gilt es zu erreichen, ohne dass irgendeine der herausragenden Qualitäten Ihres Unternehmens dadurch beeinträchtigt werden.

Lesen Sie weiter, um zu erfahren, welches die zehn wichtigsten Geschäftsprioritäten mittelständischer Unternehmen* sind und wie Sie sie verwirklichen.

*Quelle der Liste der Top-10-Prioritäten: „Becoming a Best-Run Midsize Company: How Growing Companies Benefit from Intelligent Capabilities“, IDC InfoBrief von Januar 2019, gesponsert von SAP und basierend auf einer IDC-Umfrage unter 1.957 Business-Profis in Unternehmen mit 10 bis 999 Mitarbeitern in 13 verschiedenen Ländern.

Die Top 10 der Geschäftsprioritäten

1 Umsatz agil steigern

6 Marktanteil halten und ausbauen

2 Effizienz erhöhen und Kosten senken

7 Agilität und Reaktionsfähigkeit des Unternehmens sichern

3 Interessenten finden und als Kunden gewinnen

8 Neue Geschäftsmodelle in Umsatzchancen verwandeln

4 Kundenerlebnis verbessern

9 Neue Produkte und Einnahmequellen aufbauen

5 Engagement und Produktivität der Mitarbeiter unterstützen

10 Initiativen zur Digitalisierung und Transformation auf den Weg bringen

1**Umsatz
agil
steigern****2**Effizienz
erhöhen
und
Kosten
senken**3**Interessenten
finden und
als Kunden
gewinnen**4**Kundenerlebnis
verbessern**5**Produktivität
und
Effizienz der
Mitarbeiter
unterstützen**6**Marktanteil
halten und
ausbauen**7**Agilität und
Reaktionsfähigkeit
des Unternehmens
sichern**8**Neue
Geschäftsmo-
delle
in Umsatzchancen
verwandeln**9**Neue
Produkte und
Einnahmequellen
aufbauen**10**Initiativen zur
Digitalisierung und
Transformation
auf den Weg
bringen

Umsatz **agil** steigern



Lernen Sie Ihre Kunden mithilfe von Analysefunktionen besser kennen, um relevante Chancen für Cross- und Up-Selling aufzudecken.



Schließen Sie Geschäfte schneller ab, indem Sie Technologien für Zusammenarbeit nutzen, beispielsweise Videokonferenzen und Plattformen für die soziale Kollaboration.



Vereinfachen Sie die Kundeneinbindung und -interaktion, indem Sie digitale Shops unterstützen und das Einkaufserlebnis für den Kunden verbessern.



Finden Sie neue Möglichkeiten, Ihr Geschäft auszubauen – mit Varianten vorhandener Produkte, mit neuen Produkten oder in neuen Märkten.

“ Die Entscheidung für SAP fiel deshalb, weil deren ERP als Einziges unsere Bedürfnisse auch international gut abdecken kann.“

– Johann Rohrer, Geschäftsführer, Rohrer Group

“ Mit unserer neuen Plattform sorgen wir für höhere Transparenz über alle Geschäftsprozesse und eine hohe Prozesssicherheit. Dadurch bleiben wir wettbewerbsfähig und sichern die Zukunft unseres Unternehmens.“

– Johannes Niclassen, CFO & Vorstand, OTG

- 1**
 Umsatz
agil
steigern
- 2**
 Effizienz
erhöhen
und
Kosten
senken
- 3**
 Interessenten
finden und
als Kunden
gewinnen
- 4**
 Kundenerlebnis
verbessern
- 5**
 Produktivität
und
Effizienz der
Mitarbeiter
unterstützen
- 6**
 Marktanteil
halten und
ausbauen
- 7**
 Agilität und
Reaktionsfähigkeit
des Unternehmens
sichern
- 8**
 Neue
Geschäftsmodelle
in Umsatzchancen
verwandeln
- 9**
 Neue
Produkte und
Einnahmequellen
aufbauen
- 10**
 Initiativen zur
Digitalisierung und
Transformation
auf den Weg
bringen

Effizienz erhöhen und Kosten senken.



Setzen Sie auf eine strategische Beschaffung, indem Sie durch Nutzung von fortschrittlichen Collaboration-Tools und Handelsnetzwerken die Kosten für die Lieferantensuche und -qualifizierung senken.



Setzen Sie Ihre Teammitglieder effizient ein und reduzieren Sie den Personalaufwand, indem Sie Fachkräfte effektiv einplanen und verfügbare Ressourcen gezielt verwenden.



Optimieren Sie Ihre Lieferkette durch die transparente Verfolgung aller Schritte des Prozesses, indem Sie den Kundenbedarf, die Anlagennutzung und die Lagerbestände genau verfolgen.



Senken Sie die Gesamtbetriebskosten für die IT durch in der Cloud gehostete Lösungen und integrierte Software – z. B. Suite-Lösungen anstelle von Einzellösungen –, um das IT-Management zu vereinfachen.

„Mithilfe von SAP ERP-System konnten wir unsere Prozesse straffen und unsere Handlungsgeschwindigkeit dank der Echtzeitdaten und der hohen Transparenz der Cloudlösung signifikant steigern.“

– Oliver Schneeberger, Geschäftsführer, Heliotron

Dank der Einführung der SAP ERP-Lösung erreichte Heliotron:

- 10 %**
Wachstumsrate in einem umkämpften Branchensegment
- 20 %**
Mitarbeiter-Effizienzgewinn durch Automatisierung bei gleichzeitigem Unternehmenswachstum

*Jetzt in der Lösung SAP Sales Cloud enthalten



- 1**
 Umsatz
 agil
 steigern
- 2**
 Effizienz
 erhöhen
 und
 Kosten
 senken
- 3**
 Interessenten
 finden und
 als Kunden
 gewinnen
- 4**
 Kundenerlebnis
 verbessern
- 5**
 Produktivität
 und
 Effizienz der
 Mitarbeiter
 unterstützen
- 6**
 Marktanteil
 halten und
 ausbauen
- 7**
 Agilität und
 Reaktionsfähigkeit
 des Unternehmens
 sichern
- 8**
 Neue
 Geschäftsmodelle
 in Umsatzchancen
 verwandeln
- 9**
 Neue
 Produkte und
 Einnahmequellen
 aufbauen
- 10**
 Initiativen zur
 Digitalisierung und
 Transformation
 auf den Weg
 bringen

Interessenten finden und als Kunden gewinnen



Nutzen Sie Informationen aus einer Vielzahl von Quellen, z. B. Daten aus Online- und Offline-Transaktionen, Marketingaktivitäten, Interaktionen über den Kundenservice, sozialen Medien und sogar IoT-Geräten, um eine umfassende Sicht auf Ihre Kunden zu gewinnen.



Interagieren Sie mit Ihren Kunden, wo und wann sie es wünschen – online oder offline, über mobile Geräte, soziale Medien oder Chats –, und bieten Sie konsistente Erlebnisse an allen Kontaktpunkten.



Bieten Sie differenzierte und relevante Erlebnisse – ob Sie Produkte oder Dienstleistungen an Verbraucher oder Unternehmen verkaufen.



Setzen Sie auf neue Technologien wie etwa maschinelles Lernen und das IoT, um Ihre Kundenakquisitionsprozesse durch intelligente Funktionen effizienter zu machen.

„ Bei der Herstellung unserer Gebläse bringen wir seit jeher Tradition mit Innovation zusammen. Dank der SAP-C/4HANA®-Suite sind wir unseren Wettbewerbern im Bereich Kundenmanagement deutlich überlegen. Wir können unsere Prozesse genau überwachen und bei Bedarf schnell und angemessen reagieren.“

– Thomas Henzler, CIO, PILLER Blowers & Compressors GmbH

„ Wir haben mit SAP Sales Cloud einfach alles auf dem Radar und spüren heute auch Vertriebschancen auf, die wir früher viel zu spät bemerkt haben.“

– Doris Tegelkamp, Leiterin Vertrieb/Marketing, Pollmeier Massivholz GmbH & Co. KG

- 1**
 Umsatz
 agil
 steigern
- 2**
 Effizienz
 erhöhen
 und
 Kosten
 senken
- 3**
 Interessenten
 finden und
 als Kunden
 gewinnen
- 4**
**Kundenerlebnis
 verbessern**
- 5**
 Produktivität
 und
 Effizienz der
 Mitarbeiter
 unterstützen
- 6**
 Marktanteil
 halten und
 ausbauen
- 7**
 Agilität und
 Reaktionsfähigkeit
 des Unternehmens
 sichern
- 8**
 Neue
 Geschäftsmodelle
 in Umsatzchancen
 verwandeln
- 9**
 Neue
 Produkte und
 Einnahmequellen
 aufbauen
- 10**
 Initiativen zur
 Digitalisierung und
 Transformation
 auf den Weg
 bringen

Kundenerlebnis **verbessern**



Führen Sie Kunden zu den entsprechenden Kanälen und Kontaktpunkten, um sicherzustellen, dass jede Interaktion und jedes Ergebnis stets angemessen ist.



Erhalten Sie einen vollständigen Überblick über die Bedürfnisse Ihrer Kunden, indem Sie alle Anwendungen, über die Sie mit Kunden interagieren, nahtlos mit einer einzigen Kundendatenbank verbinden.



Gewinnen Sie durch Echtzeit-Analysen die erforderlichen Informationen, um eine differenzierte Customer Experience zu bieten, sodass der richtige Kunde zur richtigen Zeit über den richtigen Kanal das richtige Angebot erhält.



Setzen Sie auf neue Kanäle mit Chatbots und dialogbasierter KI, um Kunden durch Selfservices zu unterstützen und Probleme schneller an die richtige Stelle weiterzuleiten.

„Ich habe mich für SAP entschieden, um ein intelligentes Unternehmen aufzubauen. Jetzt können wir die Präferenzen unserer Kunden klar erkennen und häufigen Besuchern über alle Interaktionskanäle hinweg ein personalisiertes Erlebnis bieten.“

– Herbert Seckler, Gründer und Inhaber, Sansibar

„Mit unserer digitalen Lösung haben wir sehr viel einfachere Oberfläche geschaffen, mit der wir erstmalig über das Unternehmen direkt an unseren Kunden, den Tischgast, gehen, mit ihm kommunizieren, um auch seine Wünsche besser zu verstehen.“

– Michael Leuschner, CIO, Hofmann Menü Manufaktur

- 1**
 Umsatz
agil
steigern
- 2**
 Effizienz
erhöhen und
Kosten
senken
- 3**
 Interessenten
finden und
als Kunden
gewinnen
- 4**
 Kundenerlebnis
verbessern
- 5**
 Produktivität
und
Effizienz der
Mitarbeiter
unterstützen
- 6**
 Marktanteil
halten und
ausbauen
- 7**
 Agilität und
Reaktionsfähigkeit
des Unternehmens
sichern
- 8**
 Neue
Geschäftsmodelle
in Umsatzchancen
verwandeln
- 9**
 Neue
Produkte und
Einnahmequellen
aufbauen
- 10**
 Initiativen zur
Digitalisierung und
Transformation
auf den Weg
bringen

Produktivität und Effizienz der Mitarbeiter unterstützen



Reduzieren Sie den Verwaltungsaufwand, sodass Ihre Mitarbeiter Zeit für anspruchsvolle Aufgaben gewinnen – durch automatisierte Workflows, die IoT-Technologien und auf maschinellem Lernen basierende Funktionen nutzen.



Unterstützen Sie Entscheidungsprozesse durch In-Memory-Computing-Lösungen, die Aktualisierungen in Echtzeit bereitstellen, sowie Management-Dashboards, die Informationen in einem übersichtlichen Format präsentieren.



Kombinieren Sie Talentmanagement mit Zusammenarbeit, um die Einarbeitung neuer Mitarbeiter, die Personalentwicklung und den beruflichen Aufstieg zu beschleunigen.



Stellen Sie die Weichen für starkes Wachstum, indem Sie eine cloudbasierte Analyzelösung implementieren, die das Kundenerlebnis vereinfacht und die Leistungsfähigkeit Ihres Unternehmens steigert.



Überwachen Sie die Kennzahlen in allen Funktionsbereichen Ihres Unternehmens in Echtzeit, um den Fortschritt im Auge zu behalten und Verbesserungsmöglichkeiten zu entdecken.

“ Wir planen in 5-Jahres-Bereichen, immer im Klaren, dass es eine unvorhersehbare Zukunft gibt, die plötzlich eintreten kann. Unser System hilft uns dabei, schnell eine Faktenlage zu finden, auf der Entscheidungen getroffen werden können.“

– Ralf Nitschke, CEO & Vorstand, JOWAT SE

“ Unser Erfolg beginnt und endet bei unseren Mitarbeitern. Mit SAP HR-Lösungen können wir intelligentere, datenbasierte Entscheidungen treffen, mit denen wir das Engagement, die Motivation und die Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeiter aufrechterhalten.“

– Martin Weiss, Head of HR, Sulzer GmbH

- 1 Umsatz agil steigern
- 2 Effizienz erhöhen und Kosten senken
- 3 Interessenten finden und als Kunden gewinnen
- 4 Kundenerlebnis verbessern
- 5 Produktivität und Effizienz der Mitarbeiter unterstützen
- 6 Marktanteil halten und ausbauen**
- 7 Agilität und Reaktionsfähigkeit des Unternehmens sichern
- 8 Neue Geschäftsmodelle in Umsatzchancen verwandeln
- 9 Neue Produkte und Einnahmequellen aufbauen
- 10 Initiativen zur Digitalisierung und Transformation auf den Weg bringen

Marktanteil halten und ausbauen



Stärken Sie die Kundenbindung, indem Sie intelligente Einblicke nutzen, um herausragenden Service zu bieten und die Kundentreue zu festigen.



Behalten Sie neue Marktentwicklungen genau im Auge, u. a. die Aktivitäten Ihrer Wettbewerber, um neue Möglichkeiten sofort erkennen zu können.



Reagieren Sie schnell auf Chancen – indem Sie mit einer zentralen Datenquelle für das gesamte Unternehmen Transparenz schaffen und eine Rundumsicht auf Ihre Geschäftsabläufe gewinnen.



Stellen Sie auch in Wachstumsphasen internationale Compliance sicher, indem Sie Technologieanbieter wählen, die globale Anforderungen – z. B. Steuergesetze – kennen und Lösungen bieten, die Ihren Anforderungen und Zielen gerecht werden.

” Mit der Cloud-Lösung schaffen wir intelligenter zu sein als der Wettbewerb. Ich schaffe es unterschiedliche Standorte, unterschiedliche Mitarbeiter zu vereinheitlichen. Ich kann die Prozesse besser designen und standardisieren.“

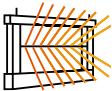
– Christian Mader, Prokurist, DEE GmbH

” Eine digitale Plattform ist für uns interessant, weil wir uns mit unserer Dienstleistung in die Cloud integrieren, [...] um dadurch viel zielgenauer auf Konsumentenbedürfnisse einzugehen.“

– Roman Maria Koidl, Gründer und CEO, ClearVAT

- 1**
- Umsatz agil steigern
- 2**
- Effizienz erhöhen und Kosten senken
- 3**
- Interessenten finden und als Kunden gewinnen
- 4**
- Kundenerlebnis verbessern
- 5**
- Produktivität und Effizienz der Mitarbeiter unterstützen
- 6**
- Marktanteil halten und ausbauen
- 7**
- Agilität und Reaktionsfähigkeit des Unternehmens sichern**
- 8**
- Neue Geschäftsmodelle in Umsatzchancen verwandeln
- 9**
- Neue Produkte und Einnahmequellen aufbauen
- 10**
- Initiativen zur Digitalisierung und Transformation auf den Weg bringen

Agilität und Reaktionsfähigkeit des Unternehmens **sichern**



Bringen Sie mehr Agilität und Sicherheit in Ihre Geschäftsabläufe, indem Sie flexible und anpassbare Technologien wählen und in der Cloud bereitstellen.



Beschleunigen Sie Entscheidungsprozesse durch Echtzeit-Informationen aus dem gesamten Unternehmen sowie den Einsatz von Analysefunktionen, die Ihnen alle relevanten Informationen liefern.



Reagieren Sie schneller auf einen sich ständig ändernden Markt, indem Sie Analysen nutzen, um stets aktuell über Wettbewerber, Preise und Rabatte informiert zu sein.



Beziehen Sie Mitarbeiter ein und motivieren Sie sie zu Höchstleistungen, indem Sie den laufenden Dialog mit Vorgesetzten unterstützen und kontinuierliches Coaching und Feedback fördern.

” Die Umstellung auf SAP S/4HANA beschleunigt unsere tägliche Arbeit. SAP S/4HANA optimiert unsere Prozesse und ermöglicht uns mobilen Zugriff auf Echtzeit-Daten – jederzeit und überall. Letztlich hilft uns dies, den Kontakt mit unseren Kunden und Geschäftspartnern zu intensivieren und sie besser zu betreuen.

– Leo Guggenberger, IT Coordinator, Electro Terminal GmbH & Co KG

” Innovationen in der Robotik, das ist unser Schwerpunkt. Die Cloud-Technologie erlaubt uns, agil auf Kundenwünsche zu reagieren und stets bessere Produkte schnell zu entwickeln.“

– Dr. Simon Haddadin, CEO und Mitbegründer von FRANKA EMIKA Robotic

- 1 Umsatz agil steigern
- 2 Effizienz erhöhen und Kosten senken
- 3 Interessenten finden und als Kunden gewinnen
- 4 Kundenerlebnis verbessern
- 5 Produktivität und Effizienz der Mitarbeiter unterstützen
- 6 Marktanteil halten und ausbauen
- 7 Agilität und Reaktionsfähigkeit des Unternehmens sichern
- 8 Neue Geschäftsmodelle in Umsatzchancen verwandeln**
- 9 Neue Produkte und Einnahmequellen aufbauen
- 10 Initiativen zur Digitalisierung und Transformation auf den Weg bringen

Neue Geschäftsmodelle in Umsatzchancen verwandeln



Brechen Sie die traditionellen Geschäftsmodelle Ihrer Branche auf und bringen Sie Ihr Unternehmen auf Zukunftskurs, indem Sie die neuesten Technologien einsetzen, z. B. vorausschauende Analysen, künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen.



Stellen Sie sich auf Änderungen Ihrer Geschäftsmodelle ein und skalieren Sie sie so schnell und flexibel, dass sie bei einem Unternehmenswachstum den neuen Anforderungen entsprechen.



Ergreifen Sie neue Marktchancen, indem Sie die in Ihre Analyselösung integrierten Funktionen für die Zusammenarbeit nutzen, um Geschäftsmodelle zu entwickeln und Aufgaben im Handumdrehen zu erledigen.



Helfen Sie Ihren Entscheidern herauszufinden, wo neue Geschäftsmodelle am effektivsten sind, indem Sie ein Finanzsystem einführen, das Berichte und Prognosen in Echtzeit ermöglicht.

” SAP-Technologie bietet jedem Unternehmen ein stabiles Fundament, das wie wir sein Geschäftsmodell von Produkten auf Dienstleistungen umstellt.“

– Manuel Huick, Project Manager, Hagleitner Hygiene International GmbH

” Durch den Einsatz eines ERP-Systems haben wir erreicht, dass sämtliche unserer Geschäftsprozesse transparent dargestellt werden. Die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Fachabteilungen hat sich dadurch wesentlich vereinfacht und um Vieles verbessert.“

– Markus Geiger, CFO, Simplon

- 1**
 Umsatz
agil
steigern
- 2**
 Effizienz
erhöhen
und
Kosten
senken
- 3**
 Interessenten
finden und
als Kunden
gewinnen
- 4**
 Kundenerlebnis
verbessern
- 5**
 Produktivität
und
Effizienz der
Mitarbeiter
unterstützen
- 6**
 Marktanteil
halten und
ausbauen
- 7**
 Agilität und
Reaktionsfähigkeit
des Unternehmens
sichern
- 8**
 Neue
Geschäftsmodelle
in Umsatzchancen
verwandeln
- 9**
 Neue
Produkte und
Einnahmequellen
aufbauen
- 10**
 Initiativen zur
Digitalisierung und
Transformation
auf den Weg
bringen

Neue Produkte und Einnahmequellen aufbauen



Ermöglichen Sie Ihren Mitarbeitern einen lebendigen Austausch von Ideen und Wissen überall im Unternehmen, über geografische Grenzen hinweg und mit internen und externen Stakeholdern. Führen Sie Tools und Plattformen für eine effiziente Zusammenarbeit ein.



Hören Sie Ihren Kunden zu und dokumentieren Sie, was sie sagen, um aus dem Feedback Chancen für neue oder verbesserte Produkte herauszufiltern.



Bringen Sie Innovationen auf den richtigen Weg, indem Sie mithilfe von Analysefunktionen sofort Feedback dazu erhalten, was funktioniert und was nicht.



Erhalten Sie Informationen zu möglichen Ergebnissen und potenziellen Vermarktungschancen durch intuitive Funktionen für vorausschauende Analysen.



Schaffen Sie ein stabiles Fundament für agile Finanzprozesse, um sicherzustellen, dass ein neues Produkt oder Preismodell oder eine neue Umsatzstrategie den gewünschten Effekt bringt.

” Harmonisierte Prozesse und Daten, Transparenz sowie Rechts- und Ausfallsicherheit sind die Voraussetzungen für eine effiziente Value Chain. Daher werden wir SAP ERP-System bei weiteren Töchtern in den nächsten Jahren einführen.“

– Ralph Widmann, Head of Digital Operations, uvex safety group

” Die digitale Plattform erlaubt uns, in Zukunft genau das Produkt zu produzieren, was der Kunde sich konfiguriert und in den nächsten Stunden [...] konsumieren möchte.“

– Ben Windhorst, CIO, Frosta

- 1**
- Umsatz agil steigern
- 2**
- Effizienz erhöhen und Kosten senken
- 3**
- Interessenten finden und als Kunden gewinnen
- 4**
- Kundenerlebnis verbessern
- 5**
- Produktivität und Effizienz der Mitarbeiter unterstützen
- 6**
- Marktanteil halten und ausbauen
- 7**
- Agilität und Reaktionsfähigkeit des Unternehmens sichern
- 8**
- Neue Geschäftsmodelle in Umsatzchancen verwandeln
- 9**
- Neue Produkte und Einnahmequellen aufbauen
- 10**
- Initiativen zur Digitalisierung und Transformation auf den Weg bringen

Initiativen zur Digitalisierung und Transformation auf den Weg bringen



Bündeln Sie alle Maßnahmen für den digitalen Wandel und unterstellen Sie sie einem Executive Sponsor, der seinen Einfluss im gesamten Unternehmen nutzen kann, um die Innovationsbereitschaft zu steigern.



Fördern Sie das Geschäftswachstum und erreichen Sie Digitalisierungsziele, indem Sie eine Technologie-Roadmap entwickeln, die Ihnen einen Wettbewerbsvorteil gegenüber weniger innovativen Marktteilnehmern verschafft.



Vereinfachen Sie Prozesse mit integrierter Software, die alle Bereiche vom Einkauf über Finanzen und Buchhaltung bis hin zur Produktion abdeckt.



Führen Sie Technologien ein, in die bereits intelligente Funktionen integriert sind – z. B. maschinelles Lernen und künstliche Intelligenz –, statt sie als separate Tools zu implementieren.

” SAP-Technologie ist das Herzstück unserer Transformation zu einem wirklich vernetzten, intelligenten Unternehmen. Sie hat uns in die Lage versetzt, zu einem der weltweit führenden Dienstleister in der internen Logistik zu werden.“

– Stephan Riemensperger, Head of Business IT, GEBHARDT Intralogistics Group GmbH & Co. KG

” Die Umstellung auf SAP S/4HANA ist ein wichtiger Schritt auf unserem Weg zur digitalen Transformation und markiert die Verwirklichung unserer Vision von der Smart Factory.“

– René Kuhn, Head of IT, Perlen Packaging AG

- 1**
- Umsatz agil steigern
- 2**
- Effizienz erhöhen und Kosten senken
- 3**
- Interessenten finden und als Kunden gewinnen
- 4**
- Kundenerlebnis verbessern
- 5**
- Produktivität und Effizienz der Mitarbeiter unterstützen
- 6**
- Marktanteil halten und ausbauen
- 7**
- Agilität und Reaktionsfähigkeit des Unternehmens sichern
- 8**
- Neue Geschäftsmodelle in Umsatzchancen verwandeln
- 9**
- Neue Produkte und Einnahmequellen aufbauen
- 10**
- Initiativen zur Digitalisierung und Transformation auf den Weg bringen

Warum entscheiden sich mittelständische Unternehmen für SAP?

Mit SAP-Lösungen können Sie Ihr Unternehmen so ausbauen, wie es für Sie am besten ist. Vom Finanzwesen über Vertrieb und Personalwesen bis hin zum operativen Betrieb unterstützen unsere vorintegrierten Softwarekomponenten Ihr Unternehmen durch eingebettete intelligente Funktionen bei der Realisierung von schlanken Abläufen, der Automatisierung von Prozessen und der Optimierung von Ergebnissen.

Unsere Lösungen sind so konzipiert, dass sie sofort einen echten Mehrwert bringen und dynamisch mit Ihrem Unternehmen wachsen. 80% der SAP- und Partner- Geschäftskunden sind kleine und mittelständische Geschäftskunden. Sie können sich also auf uns als innovative, vertrauenswürdige Anbieter verlassen, der immer die passenden Lösungen für Sie bereithält, ganz gleich, welchen Kurs Sie einschlagen.



Steigern Sie die Effizienz, indem Sie Daten unternehmensweit integrieren

Geben Sie allen Mitarbeitern einen klaren Echtzeit-Überblick über das, was heute im Unternehmen passiert. Stellen Sie ihnen die richtigen Werkzeuge zur Verfügung, um vorherzusagen, was morgen wahrscheinlich passiert. Damit können sie sich rasch darauf einstellen und entsprechend vorausplanen. Durch die Nutzung von integrierten intelligenten Funktionen und Echtzeit-Analysen kann Ihr wachsendes Unternehmen moderne Kundenerlebnisse bieten, Beziehungen stärken und die Markentreue festigen. Sie können z. B. Sales-Pipelines aus beliebigen Perspektiven betrachten und Daten automatisch sammeln und interpretieren, um Verkaufschancen zu priorisieren. Wenn Sie die Präferenzen Ihrer Kunden kennen, sind Sie in der Lage, neue Produkte, Services, Geschäftsmodelle und Einnahmen zu entwickeln und zu planen.



Vernetzen Sie alle Mitarbeiter des Unternehmens, um weniger Zeit und Talente zu vergeuden

Geben Sie Ihren Fachkräften die Möglichkeit, Höchstleistungen zu erbringen – indem Sie eine integrierte Lösung einführen, die Workflows für alle wichtigen Bereiche Ihres Unternehmens automatisiert und vereinheitlicht, administrative Aufgaben auf ein Minimum reduziert und Ihren Mitarbeitern damit mehr Freiraum für strategische Aktivitäten gibt. Unsere einheitliche Plattform ermöglicht Ihnen, überall in Ihrem Unternehmen nahtlos intelligente Funktionen einzubinden. Ihr Vorteil: Sie können bewährte, intelligente Prozesse direkt in Betrieb nehmen und sofort Ergebnisse sehen, indem Sie Innovationen wie künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen in Ihr Unternehmen integrieren – und zwar in Ihrem eigenen Tempo.



Wählen Sie eine Lösung, die Ihre heutigen Anforderungen erfüllt und nachfrageorientiertes Wachstum mitträgt

Profitieren Sie von der Flexibilität, Funktionen und Lösungen ganz nach Bedarf ergänzen und skalieren zu können. Dank der bewährten, erschwinglichen Cloud-Lösungen, die von einem vertrauenswürdigen und erfahrenen Anbieter unterstützt werden, entfällt der bisherige enorme Zeit-, Finanz- und Ressourcenaufwand zur Verwaltung einer wachsenden IT-Landschaft und zur Bereitstellung von intelligenten Technologien und Innovationen. Stattdessen können Sie sich an neue Entwicklungen anpassen und wettbewerbsfähig bleiben, indem Sie Ihre operativen Abläufe mithilfe von Technologie und betrieblichen Veränderungen weiterentwickeln.



Folgen Sie uns



www.sap.com/contactsap

Studio SAP | 50457deDE (20/04)

© 2020 SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen nicht gestattet.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die von SAP SE oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die vorliegenden Unterlagen werden von der SAP SE oder einem SAP-Konzernunternehmen bereitgestellt und dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen übernehmen keinerlei Haftung oder Gewährleistung für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Die SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Keine der hierin enthaltenen Informationen ist als zusätzliche Garantie zu interpretieren.

Insbesondere sind die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen in keiner Weise verpflichtet, in dieser Publikation oder einer zugehörigen Präsentation dargestellte Geschäftsabläufe zu verfolgen oder hierin wiedergegebene Funktionen zu entwickeln oder zu veröffentlichen. Diese Publikation oder eine zugehörige Präsentation, die Strategie und etwaige künftige Entwicklungen, Produkte und/oder Plattformen der SAP SE oder ihrer Konzernunternehmen können von der SAP SE oder ihren Konzernunternehmen jederzeit und ohne Angabe von Gründen unangekündigt geändert werden. Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen stellen keine Zusage, kein Versprechen und keine rechtliche Verpflichtung zur Lieferung von Material, Code oder Funktionen dar. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse von den Erwartungen abweichen können. Dem Leser wird empfohlen, diesen vorausschauenden Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken und sich bei Kaufentscheidungen nicht auf sie zu stützen.

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE (oder von einem SAP-Konzernunternehmen) in Deutschland und verschiedenen anderen Ländern weltweit. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen.

Zusätzliche Informationen zur Marke und Vermerke finden Sie auf der Seite <https://www.sap.com/germany/about/legal/trademark.html>.

THE BEST RUN 