

# Systemhäuser (/k/systemhaeuser,3492)



Herausforderungen, Chancen, Kooperationen (/k/systemhaeuser,3492#atAGlance)

13.10.2016 - MEHRHEITSBETEILIGUNG AN CLOUD-SPEZIALISTEN GEPLANT

## All for One Steeb liebäugelt mit B4B Solutions

(/a/print/all-for-one-steeb-liebaeuget-mit-b4b-solutions,3048817)

([https://www.xing.com/app/user?](https://www.xing.com/app/user?op=share&url=http://www.channelpartner.de/a/3048817&title=Mehrheitsbeteiligung%20an%20Cloud%2DSpezialisten%20geplant%3A%20All%20for%20One%20Steeb%20lieb%20C3%A4uget%20mit%20B4B%20Solutions)

[op=share&url=http://www.channelpartner.de/a/3048817&title=Mehrheitsbeteiligung%20an%20Cloud%2DSpezialisten%20geplant%3A%20All%20for%20One%20Steeb%20lieb%20C3%A4uget%20mit%20B4B%20Solutions](http://www.channelpartner.de/a/3048817&title=Mehrheitsbeteiligung%20an%20Cloud%2DSpezialisten%20geplant%3A%20All%20for%20One%20Steeb%20lieb%20C3%A4uget%20mit%20B4B%20Solutions))

([https://www.linkedin.com/shareArticle?](https://www.linkedin.com/shareArticle?mini=true&url=http://www.channelpartner.de/a/3048817&title=Mehrheitsbeteiligung%20an%20Cloud%2DSpezialisten%20geplant%3A%20All%20for%20One%20Steeb%20lieb%20C3%A4uget%20mit%20B4B%20Solutions)

[mini=true&url=http://www.channelpartner.de/a/3048817&title=Mehrheitsbeteiligung%20an%20Cloud%2DSpezialisten%20geplant%3A%20All%20for%20One%20Steeb%20lieb%20C3%A4uget%20mit%20B4B%20Solutions](http://www.channelpartner.de/a/3048817&title=Mehrheitsbeteiligung%20an%20Cloud%2DSpezialisten%20geplant%3A%20All%20for%20One%20Steeb%20lieb%20C3%A4uget%20mit%20B4B%20Solutions))

([https://twitter.com/share?](https://twitter.com/share?url=http://www.channelpartner.de/a/3048817&text=Mehrheitsbeteiligung%20an%20Cloud%2DSpezialisten%20geplant%3A%20All%20for%20One%20Steeb%20lieb%20C3%A4uget%20mit%20B4B%20Solutions&via=CP_Redaktion)

[url=http://www.channelpartner.de/a/3048817&text=Mehrheitsbeteiligung%20an%20Cloud%2DSpezialisten%20geplant%3A%20All%20for%20One%20Steeb%20lieb%20C3%A4uget%20mit%20B4B%20Solutions&via=CP\\_Redaktion](http://www.channelpartner.de/a/3048817&text=Mehrheitsbeteiligung%20an%20Cloud%2DSpezialisten%20geplant%3A%20All%20for%20One%20Steeb%20lieb%20C3%A4uget%20mit%20B4B%20Solutions&via=CP_Redaktion))

(<https://plus.google.com/share?url=http://www.channelpartner.de/a/3048817>)

([https://www.facebook.com/sharer.php?](https://www.facebook.com/sharer.php?u=http://www.channelpartner.de/a/3048817&t=Mehrheitsbeteiligung%20an%20Cloud%2DSpezialisten%20geplant%3A%20All%20for%20One%20Steeb%20lieb%20C3%A4uget%20mit%20B4B%20Solutions)

[u=http://www.channelpartner.de/a/3048817&t=Mehrheitsbeteiligung%20an%20Cloud%2DSpezialisten%20geplant%3A%20All%20for%20One%20Steeb%20lieb%20C3%A4uget%20mit%20B4B%20Solutions](http://www.channelpartner.de/a/3048817&t=Mehrheitsbeteiligung%20an%20Cloud%2DSpezialisten%20geplant%3A%20All%20for%20One%20Steeb%20lieb%20C3%A4uget%20mit%20B4B%20Solutions))



Karl-Erich Weber (Autor) ▼

**Das Systemhaus will den Mittelstand verstärkt für Cloud-Softwarelösungen gewinnen. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen sollen zu Lösungen aus der Cloud greifen.**

Dazu plant die All for One Steeb AG (<http://www.all-for-one.com/de>) zum 1. November 2016 eine 70-Prozent-Beteiligung an der B4B Solutions GmbH (<http://www.b4b-solutions.com/>) aus Graz. Die gelten als ausgewiesene Experten für schnelle, hochwertige Implementierungen sowie für die Entwicklung von Cloud-Anwendungen. Beide Unternehmen verbindet zudem die mehrfach mit Awards ausgezeichnete Partnerschaft mit SAP (<http://www.sap.de>).



([http://www.channelpartner.de/1/detail/artikel/3048817/1/2703135/EL\\_mediaN10034/](http://www.channelpartner.de/1/detail/artikel/3048817/1/2703135/EL_mediaN10034/))

„Unser gemeinsames Ziel ist es, diesen Erfahrungsschatz sinnvoll für die Kunden zu bündeln und dadurch Taktgeber wie auch bester Partner für SAP ERP- und CRM-Cloud-Lösungen im deutschsprachigen Raum zu sein“, erklärt Kai Göttmann, Mitglied der Geschäftsleitung bei All for One Steeb.

Foto: All for one Steeb

Mit der Zusammenführung wollen beide Unternehmen ihr Knowhow bündeln und branchenspezifische Komplettdienstleistungen aus einer Hand bieten. Dabei sollen diese Lösungen einheitlich unter der Marke B4B Solutions angeboten werden. Im Zentrum des mittelständisch abgestimmten Portfolios stehen die ERP-Lösung SAP Business ByDesign, die CRM-Lösung SAP Hybris Cloud for Customer und die Kollaborationslösung SAP Jam.

### Expertise und Lösungen beider Häuser zusammenführen

Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher von All for One Steeb, erklärt: "Wir geben unseren Kunden ein neues und verbessertes Leistungsversprechen. Wir bieten einfache, schnell einsatzfähige und anpassbare Cloud-Lösungen und damit neue Geschäftsperspektiven, insbesondere ausgerichtet an den Bedürfnissen mittelständischer Unternehmen. Die Integration dieser Lösungen in bestehende On-Premise-Landschaften ist selbstverständlich für uns und ermöglicht die Umsetzung der viel propagierten hybriden Cloud-Szenarien für eine effiziente Gestaltung der Geschäftsprozesse. Und das alles aus einer Hand."





([http://www.channelpartner.de/i/detail/artikel/3048817/1/2639699/EL\\_mediaN10051/](http://www.channelpartner.de/i/detail/artikel/3048817/1/2639699/EL_mediaN10051/))

Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher von All for One Steeb, verspricht seinen Kunden neue Geschäftsperspektiven durch anpassbare Cloud-Lösungen.  
Foto: All for one Steeb

Nach Aussage des Hauses setzen vor allem KMUs stärker auf On-Demand-Systeme (<http://www.channelpartner.de/a/mieten-oder-kaufen-der-moderne-software-vertrieb,3041633>). Diese würden jederzeit und von überall Zugriff auf die Ressourcen und Prozesse gewähren, seien sehr leistungsfähig, schnell integrierbar und ermöglichen einfaches, effizientes Arbeiten.

"Im Zeitalter der digitalen Transformation bekommen Agilität und Geschwindigkeit in der IT immer mehr Bedeutung. Mit unseren Lösungen optimieren wir nicht nur Prozesse im Unternehmen. Mit der speziellen Projektmethodik von B4B ermöglichen wir unseren Kunden Projekte in Rekordzeit, da wir die Implementierungszeiten entscheidend verkürzen", erläutert Kai Göttmann, Mitglied der Geschäftsleitung von All for One Steeb und verantwortlich für das Cloud Business.

### KMUs und Mittelstand im Fokus

So sieht auch Michael Zitz, einer der geschäftsführenden Gesellschafter der B4B Solutions GmbH (<http://www.b4b-solutions.com/>), viele Vorteile für die Kunden: "All for One Steeb (<http://www.all-for-one.com/de>) ist in den letzten Jahren gerade im Bereich SAP Business ByDesign sehr erfolgreich, unter anderem mit der integrierten Lösung zur Anbindung von Auslandsniederlassungen oder Tochtergesellschaften. Bei B4B haben wir den Kunden zum Beispiel durch die Anbindung von Cloud for Customer an ByDesign die Möglichkeit gegeben, ein zentrales CRM in der Unternehmensstruktur abzubilden und Cloud für Customer im gesamten Unternehmen zu nutzen - sei es im Hauptsystem SAP (<http://www.sap.de>) ECC beziehungsweise S/4 HANA oder in etwaigen Tochterunternehmen."

Ein wesentlicher Mehrwert soll auch aus dem "Customer-Lifecycle-Modell" der Grazer entstehen, das vor allem Innovationen und Entwicklungen für die Kunden im Fokus hat. Die Erfahrungen aus vielen erfolgreichen Entwicklungsprojekten sollen hier in das Angebot einfließen. (KEW)

### Die 6 Phasen des Customer Lifecycle im Überblick

1/9

#### Die 6 Phasen des Customer Lifecycle im Überblick

Forrester Research bezeichnet die sechs Phasen des Customer Lifecycle so: Discover, Explore, Buy, Use, Ask und Engage. Für jede dieser Phasen werden Technologien benannt, die die angestrebten Ziele des Unternehmens unterstützen.

Foto: Sergey Nivens, Shutterstock.com

PDF

Newsletter 'Systemhäuser' bestellen! ([/p/newsletter,3799?newsletter=Systemh%C3%A4user#newsletter-bestellen](http://p/newsletter,3799?newsletter=Systemh%C3%A4user#newsletter-bestellen))

### Empfehlungen der Redaktion



Markenschutz oder Konsumentennepp?

Wenn Hersteller den...

(<http://www.channelpartner.de/a/wenn-hersteller-den-plattform-verkauf-verbieten,3048821>)



Spezialisten für China-Expansion

YaHui Luo ist Managing...

(<http://www.channelpartner.de/a/yahu-luo-ist-managing-director-von-azoya,3048795>)



Optimale Suche sorgt für mehr Kaufab...

7 Tipps für eine bessere...

(<http://www.channelpartner.de/a/7-tipps-fuer-eine-bessere-suche-im-shop,3324443>)

(<http://www.outbrain.com/what-is/default/de>)

Empfehlungen aus dem IDC Netzwerk

## Empfehlungen aus dem IDG-Netzwerk



PC-Welt  
30 neue Wallpaper für...  
(<http://www.pcwelt.de/ratgeber/30-neue-Wallpaper-fuer-Ihren-Desktop-Wallpaper-Special-9828649.html>)



MacWelt  
Probleme und Lösungen:...  
(<http://www.macwelt.de/ratgeber/Probleme-und-Loesungen-Troubleshooting-iOS-10-10060313.html>)



PC-Welt  
Großer Asteroid kollidiert...  
(<http://www.pcwelt.de/news/Grosser-Asteroid-kollidiert-mit-der-Erde-naechste-Woche-10009607.html>)

empfohlen von

(<http://www.outbrain.com/what-is/default/de>)

0 Kommentare ChannelPartner

**Anmelden** ▾

♥ Empfehlen

🔗 Teilen

Nach Neuesten sortieren ▾



Die Diskussion starten...

Schreiben Sie den ersten Kommentar.

AUCH AUF CHANNELPARTNER

**Neuer WLAN-Standard: Hallo HaLow!**

Ein Kommentar • vor 21 Tagen •

**Automatisch Tinte und Toner nachbestellen: Druckerhersteller ...**

Ein Kommentar • vor 22 Tagen •

### SERVICE

- Newsletter (<http://www.channelpartner.de/p/newsletter,3799>)
- RSS-Feeds (<http://www.channelpartner.de/p/rss,3849>)
- Bilder-Galerien (<http://www.channelpartner.de/p/bilder-galerien,3843>)
- Mediathek (<http://www.channelpartner.de/v/>)
- Quiz (<http://www.channelpartner.de/p/quiz-fuer-it-profis,4071>)
- Aboshop (<https://shop.channelpartner.de/>)

### VERLAG

- Impressum (<http://www.channelpartner.de/p/impressum,3805>)
- Datenschutz (<http://www.channelpartner.de/p/datenschutz,3806>)
- Redaktion (<http://www.channelpartner.de/p/redaktion,3852>)
- Leser-Service (<http://www.channelpartner.de/p/leser-und-kundenservice,3853>)
- Werben auf ChannelPartner (<http://www.idgbusinessmedia.de/>)
- Mediadaten (<http://www.idgbusinessmedia.de/#medienmarken-media-daten>)
- Nutzungsbasierte Werbung (<http://www.idg.de/portal/informationen-zu-nutzungsbasierter-online-werbung-oba--13282>)



© 2016 IDG Business Media GmbH, München. Alle Rechte vorbehalten.