

CHEFBÜRO

All for One Steeb AG

Suchbegriff 1. All for One, -Steeb AG

Verlag Chefbüro Media Verlag GmbH, URL: www.chefbuero.de

Redaktion Chefbüro Redaktionsbüro Beuchel, Tel.: 0711 34820 70, E-Mail: sb@chefbuero.de



Ausgabe 01.06.2017 • Nr. 4/Juni-Juli/2017

Seite 14

Rubrik

Medientyp Fachpresse

Erscheinungsweise 8 x jährlich

Branche Management allgemein

Bundesland Überregional

Publikation	verkauft	verbreitet	gedruckt	Reichweite Mio	Medien-Nr.
Chefbüro	3.975	29.785	30.000	0,17	2714

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag

364.147.885



051.069 | 2 | ▲ | 2

United VARs: Partner für internationale SAP-Projekte und mehr

Lokal stark, international schlagkräftig

Internationale SAP-Projekte umzusetzen, dafür braucht es entsprechende Unterstützung. Vor allem vor Ort. Seit nunmehr über zehn Jahren zählt das Partnernetzwerk United VARs zu den globalen SAP-Projektrealisierern der ersten Wahl, besonders für Mittelständler. Die angebotenen IT-SAP-Services reichen vom SAP-Hana- oder S/4-Hana-Einsatz inklusive Cloud-Nutzung bis hin zu Digitalisierungsumsetzungen.

Ein Spanier, Ferran Latorre, verlässt sich notabene auf sich - aber auch auf High-Tech. Es geht hoch hinaus, immerhin zum Mount Everest. Mit einem digitalen Status-Tracker voller Sensoren. Schlüsseldaten werden permanent in Echtzeit ermittelt, verdichtet und verrechnet. Passende Maßnahmenvorschläge zum optimalen Bergerklimmen werden in Echtzeit angezeigt und helfen dem Bergsteiger in jeder Aufstiegsphase. Entwickelt wurde die App

samt Datenmodell und adäquatem Device im Innovation-Lab von Seidor S.A. mit Stammsitz in Barcelona. Und zwar auf der Basis der SAP Cloud Platform, einer Entwicklungs- und Integrationsumgebung, die als Cloud-Lösung genutzt wird. Seidor ist IT-Dienstleister und SAP-Partner sowie einer der Gründer von United VARs. Wie All for One Steeb, dem größten SAP-Mittelstandspartner hierzulande. Vor jetzt nunmehr elf Jahren haben sich All for One Steeb

und Seidor zusammengeschlossen, mit dem Ziel, als Allianz internationale SAP-Projekte im Kundenauftrag zu realisieren. Schnell erweiterten sich der Kundenkreis sowie das Partnernetz mit der Bezeichnung United VARs. 40 Systemhäuser sind mittlerweile mit von der Partie. Sie sind quasi rund um den Globus angesiedelt. Von Filderstadt bis Kopenhagen, von Paris bis Barcelona, von Wisconsin bis Caracas oder von Singapur bis Hanoi oder Makati auf den Philippinen.

Das Besondere: Die Allianz mit zusammengekommen rund 10.000 SAP-Consultants und über 8.000 betreuten Kunden bietet einen ausgeprägten „cultural fit“ mit SAP-Lösungen, Services und Vor-Ort-Support in der jeweiligen Landessprache. Und zwar mit genauer Kenntnis der nationalen Geschäftsregeln, Bestimmungen und Gesetze. „United VARs-Partner, meistens SAP-Gold-

Interview mit Detlef Mehlmann, Director (Chairman) United VARs

Digitalisierungshelfer

Bei internationalen SAP-Projekten geht es um S/4 Hana, aber auch um weitere SAP-Lösungen. United VARs hat sich darauf eingestellt, wie Detlef Mehlmann, Director (Chairman) bei der Reseller-Allianz ausführt.

Chefbüro: Wie unterstützt United VARs die Unternehmen, die im Rahmen ihres internationalen SAP-Einsatzes auf das neue SAP S/4 Hana einschwenken möchten?

Mehlmann: Bereits vor über einem Jahr haben wir hier in unserem Cen-

ter of Excellence for SAP S/4 Hana und IoT zusammen mit SAP die passenden Vorgehensmodelle erarbeitet. Über einen Pre Check Workshop führen wir jeden Kunden entlang seiner individuellen Roadmap in die Digitale Welt. Parallel treiben wir die Zertifizierungen SAP Recognized

Expertise in SAP S/4 Hana sowie SAP Solution Qualification voran. Auch auf dem SAP Best Practices Explorer, ein Marktplatz für neue Geschäftsprozesslösungen, geben unsere Partner den Ton an. Die Stärken unserer Allianz, lokale Verankerung und globale Vernetzung, kommen bei S/4 Hana besonders zum Tragen.

Chefbüro: United VARs unterstützen Anwenderunternehmen mit einer Reihe von SAP-Lösungen. Warum mehrere Lösungen und welche sind das?



Fotos: Gottfried Welz

Partner, haben sich zu innovativen Lösungen verpflichtet, mit denen Kunden einen hohen Mehrwert ihrer Investitionen in SAP-Software generieren“, erläutert Detlef Mehlmann, Director von United VARs und Leiter Business Development International bei der All for One Steeb aus Filderstadt.

Wie Mehlmann berichtet, „nutzen immer mehr Unternehmen unsere Dienstleistungen bei ihren internationalen SAP-Projekten. Sie sichern sich für ihre SAP-Notwendigkeiten die einzigartige Verbindung aus globaler Connectivity und lokaler Verantwortung, die unsere United VARs-Partner auszeichnet. 860 Neukunden, allesamt auf SAP Hana, hat unsere Allianz alleine im letzten Jahr gewonnen“.

Allesamt SAP-Experten aus aller Herren Länder der SAP-Reseller-Allianz United VARs.

Doch damit nicht genug. 2015 wurde die Allianz von SAP zum Global Platinum Reseller ernannt. Davon gibt es weltweit derzeit nur neun an der Zahl, meist IT-Großkonzerne wie Accenture oder IBM. Um lokale Expertise und Best Practices zu teilen sowie mit den weltweit besten Ressourcen von SAP direkt zusammen zu arbeiten, formierte United VARs sechs sogenannte Centers of Excellence: für SAP S/4 Hana und Internet of Things (IoT, Fallstudie eingangs), SAP Cloud Platform, SAP Hybris und SAP Hybris Cloud for Customer, SAP Success Factors, SAP Cloud for Analytics sowie für SAP Business By Design.

Allesamt Lösungen, die die Digitalisierung der Neuzeit nutzenbringend unterstützen. Vor allem die ERP-Lösung der neuesten Technologiegeneration SAP S/4 Hana, die mit ihren innovativen Features als „digitaler Kern“ fungiert.

Übrigens erhielt United VARs erst kürzlich, Mitte Mai 2017, einen der begehrten Pinnacle Awards von SAP. Derlei Prämierungen sind führenden SAP-Partnern vorbehalten, die sich bei Entwicklung und Wachstum ihrer Partnerschaft mit SAP besonders auszeichnen und so den Erfolg ihrer Kunden fördern.

Gottfried Welz, freier Autor und IT-Fachjournalist, Ostfildern bei Stuttgart

Mehlmann: Digitalisierung zieht sich durch alle Fachabteilungen. S/4 Hana als „Digital Core“ alleine ist daher nicht alles. Personalthemen, etwa Success Factors, Concur und Fieldglass, die Steuerung von Lieferketten und Kundenbeziehungen, also Ariba und Hybris sowie das Internet der Dinge, also Leonardo, spielen daher neben S/4 Hana eine ganz wich-

tige Rolle. Auch hier leisten unsere Centers of Excellence ausgezeichnete Arbeit und bringen lokale Erfahrungen aus über 80 Ländern mit ein.



Detlef Mehlmann

Chefbüro: United VARs hat den Status eines Global Platinum Reseller Partners inne. Welche Vorteile haben Kunden von United VARs dadurch?

Mehlmann: Digitalisierung wird zur globalen Herausforderung. Daher rechnen sich Innovationen in Form unserer mittelstandsgerechten Lösungen mit weltweit synchronisierten und entsprechend belastbaren Leistungsumfängen, Servicezusagen und Verträgen für unsere Kunden besonders. Hier kommt unsere direkte Betreuung durch SAP Global zum Tragen, die wir so nur als globale Reseller- Allianz erhalten.

www.united-vars.com