

Manchmal muss man neue Wege gehen SAP Extended Business Program



www.MeinSystemhaus.de

Wir sind ein
comTeam-Systemhaus

■ VERSTEHEN
■ PLANEN
■ UMSETZEN

CSM
MEIN SYSTEMHAUS
SEIT 1977

comTeam
SYSTEMHAUS-VERBUND

Überzeugend: SAP Business One



Projekt-Steckbrief

Projektart

Infrastruktur & SAP Business One

Branche

Messebau

Ausgangssituation

Suche nach einer passenden betriebswirtschaftlichen Software

Zeitraumen

Infrastruktur Implementierung
120 Arbeitsstunden

SAP Dienstleistung

10 Mann-Tage

Eingesetzte Produkte

- 4 CAD Arbeitsplätze mit 22" TFT Monitor
- 2 Büro Arbeitsplätze
- 2 Notebooks mit Dockingstation
- 1 Tarox Parx 5000 Server mit Windows Server 2008 Small Business /15 User
- 1 SAP Server mit Windows Server 2008 (virtualisiert)-
- 1 Terminal Server mit Windows Server 2008 (virtualisiert)

Projekt Umfang

- Hardware ca. 16.000 Euro
- Softwarelizenzen ca. 8.000 Euro
- 6 Nutzer SAP Business One
- Lizenzkosten ca. 15.000 Euro

Ausgangssituation:

Sascha Tünnissen, Geschäftsführer der Messebau Tünnissen GmbH, war bereits seit 2 Jahren auf der Suche nach einer passenden betriebswirtschaftlichen Software. Und so hatte er schon einiges an Vorarbeit geleistet: „Entweder die Software war zu speziell oder in den Anschaffungskosten extrem hoch“, erinnert er sich an die schwerfällige Suche. Tünnissen war durch Eigenrecherche auf SAP gestoßen. Anfangs dominierte das Vorurteil, das SAP nur in Großunternehmen Anwendung findet. Doch SAP Business One hat bei der Produktdemonstration und Gesprächen mit anderen Nutzern überzeugt.

„Generell war es uns wichtig eine Software zu erwerben, die auch noch in 10 Jahren auf dem Markt sein wird. Überzeugt hat uns die Möglichkeit der permanenten Weiterentwicklung. Ein zusätzlicher Pluspunkt ist die Nähe von Software und Hardwarelieferant. So kommt es zu keinen Informationsverlusten bei der Zusammenarbeit“, bestärkt Tünnissen seine Entscheidung für die Zusammenarbeit mit den beiden comTeam-Systemhäusern Elektronik & Computer Systeme Müller GmbH & Co. KG und Hall Computer Services GmbH.

Neue Wege:

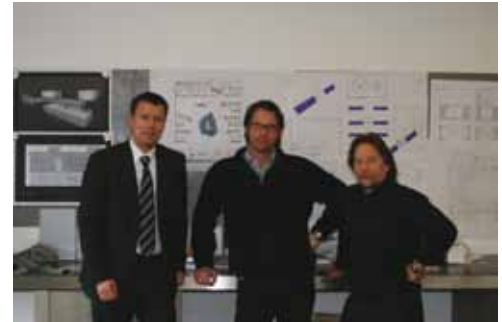
Das Systemhaus Hall Computer Services GmbH am Niederrhein hat es sich seit über 17 Jahren zur Aufgabe gemacht, Netzwerke, CAD-Arbeitsplätze und PCs zu konzipieren, zu planen, zu installieren und in Betrieb zu nehmen. Das Systemhaus betreut fast ausschließlich gewerbliche Kunden in den Bereichen Computer Service und Support. Seit mittlerweile 4 Jahren ist die Hall Computer Services GmbH darüber hinaus Mitglied im comTeam Systemhaus-Verbund. Auch die Kunden profitieren von dieser Partnerschaft, da Synergien gewonnen und neue Lösungsthemen erschlossen werden, wie z.B. durch das SAP Extended Business Partner Program in Kooperation mit dem Systemhaus CSM.

„Den Anfang bildete meine freie Programmierstätigkeit als EDV Organisator in einem kleinen Softwarehaus, bei der ich verantwortlich für die Programmportierung auf ein Novell-Netz war“, blickt Michael Hall auf frühere Zeiten zurück. Jetzt ist er selbst Geschäftsführer eines Systemhauses und weiß um die Herausforderungen im Berufsalltag. Während der letzten Jahre wurden immer wieder Korrekturen des Firmenweges vorgenommen. Gerade das wachsende Sicherheitsbedürfnis der vorwiegend gewerblichen Kunden stellt ständig neue Anforderungen an das Unternehmen.

Man muss sich immer wieder neu orientieren

„Wir haben uns immer wieder neu orientiert, um die Wünsche unserer Kunden zu erfüllen und die bestmögliche Dienstleistung anzubieten“, berichtet Hall über die Entwicklungen im IT-Umfeld. Langsam kamen neben den Netzwerken auch kleine kaufmännische Lösungen und die Betreuung von ERP Lösungen hinzu.

„Durch die gute Zusammenarbeit im Team ist schließlich der Entschluss gereift, selbst eine professionelle kaufmännische Lösung anzubieten. Im Oktober 2009 erhielt ich dann einen interessanten Anruf von Matthias Elpers, Partner Manager beim Systemhaus CSM in Warendorf“, erinnert sich Hall. Beide Systemhäuser gehören dem comTeam Systemhaus Verbund an. So kam man schnell ins Gespräch und erörterte die Möglichkeiten einer SAP Partnerschaft im Rahmen des SAP Extended Business Program. „Für mich war entscheidend, mit CSM einen erfahrenen Partner mit Programmier-Know-how an unserer Seite zu haben, um die konkreten Anforderungen der Kunden auch umsetzen zu können“, vertraut Hall auf die Erfahrung der Systemhaus-Kollegen.



Matthias Elpers, Sascha Tünnissen, Michael Haell (v.l.n.r.)

Kurze Zeit nach dem Telefonat meldete sich ein langjähriger Kunde bei Hall Computer: die Messebau Tünnissen GmbH. Das Unternehmen war auf der Suche nach einer neuen Hardwareausstattung. Außerdem sollte ein Small Business Server etabliert werden. „In diesem Gespräch wurde ich auch noch auf zusätzliche Hardware für einen ERP Server angesprochen. So kam es, dass wir bereits kurze Zeit später unser erstes SAP Verkaufsgespräch führten“, freut sich Michael Hall. Gemeinsam mit dem Geschäftsführer von CSM MeinSystemhaus, Martin Müller, wurde in einer kurzen Telefonkonferenz der Vor-Ort-Termin abgestimmt und die Angebotsphase eingeleitet. Anfang Januar war der Auftrag perfekt.

Das SAP Extended Business Program eignet sich besonders gut für Partner, die Erfahrung in der Implementierung oder im Vertrieb von Mittelstandslösungen haben, aber die Voraussetzungen des SAP PartnerEdge Programs nicht uneingeschränkt erfüllen. Mit dem SAP Extended Business Program profitieren Unternehmen, die regelmäßig Lösungen empfehlen, implementieren oder entwickeln. Sie treten in enge Beziehung zu einem erfolgreichen SAP-Partner – und arbeiten dadurch noch intensiver mit SAP zusammen. Als Programmteilnehmer hat Ihr Unternehmen Zugang zu Schulungs- und Qualifizierungsangeboten und kann direkt auf die Tools und Ressourcen von SAP zugreifen. So bleiben Sie in Bezug auf SAP-Software und -Technologien auf dem Laufenden und können durch die Entwicklung von Mittelstandslösungen gemeinsam mit Ihrem SAP-Partner den Umsatz steigern.

SAP[®] Member
Extended Business Program

Mit einer Teilnahme am SAP Extended Business Program profitieren Sie von zahlreichen Leistungen:

- Bestandskundensicherung
- Zugriff auf das sichere SAP Channel Partner Portal
- Stärkung der eigenen Marktpräsenz
- Werbung mit dem Logo des Extended Business Programs
- Zusammenarbeit mit CSM als SAP Channel Partner
- Stärkung Ihrer Kompetenzen in allen Bereichen (Vertrieb, Presales, Implementierung, Support)
- Zugriff auf die neuesten Informationen, Tools und Materialien für Channel Partner
- Kostenlose e-learnings

■ VERSTEHEN
■ PLANEN
■ UMSETZEN

Das comTeam-Systemhaus

Elektronik & Computer Systeme Müller GmbH & Co. KG

Die CSM Gruppe aus dem Herzen des Münsterlandes und der Rhein-Ruhr-Region ist Ihr Partner für SAP im Mittelstand.

Als einer von 5 SAP Master VAR Partnern in Deutschland bieten wir Ihnen mit dem SAP Extended Business Program einen sanften und kostengünstigen Einstieg in die SAP Welt.

Mit unseren 65 Mitarbeitern aus den 6 Niederlassungen in Hamm, Münster, Düsseldorf, Duisburg, Lünen, Gütersloh und Hauptsitz in Warendorf bieten wir Ihnen eine hoch qualifizierte

und kompetente Verbindung in allen Bereichen des Lösungsgeschäftes und der Prozessberatung.

Als zertifizierter SAP Business One GOLD Partner mit langjähriger Erfahrung im Bereich von ERP Lösungen beraten wir Sie gerne bei der Anschaffung einer Unternehmenslösung. Durch Integration verschiedenster Templates oder der Einführung einer E-Akte können wir Ihre Anforderungen optimal abdecken.

Auf Wunsch sind individuelle Programmierungen, ohne Gefährdung der Updatesicherheit dank unserer Entwickler kein Problem.

Ihr Ansprechpartner bei CSM Mein-Systemhaus:

Matthias Elpers
Partner Manager

Matthias.Elpers@MeinSystemhaus.de
Tel. 02581.941 42 113

Zentrale:
Freckenhorster Str. 31
48231 Warendorf
0700. 20 30 10 20
info@MeinSystemhaus.de



comTeam-Systemhäuser finden Sie über 250x in Deutschland

Die unter der Marke comTeam etablierten Systemhäuser unterstützen ihre Kunden – KMU, Unternehmen der öffentlichen Hand sowie Ingenieure, Steuerberater, Ärzte, Wirtschaftsprüfer etc. – bei der Integration von Lösungen aus den Bereichen Informationstechnologie (IT) und Telekommunikation (TK): Angefangen bei Consulting, Planung über Netzwerk- und Kommunikationsplattformen, Lieferung von Hard- und Software bis hin zu fertigen Lösungen

zur Informationstechnologie und Kommunikationstechnik.

Die Vorteile für den gewerblichen Endkunden, der sich für das Produkt- und Dienstleistungsangebot eines comTeam-Systemhauses entscheidet, liegen beispielsweise in der breiten, systemintegrativen Lösungskompetenz, der Flexibilität und Sicherheit einer erfolgreichen und finanzstarken Verbundgruppe sowie in der bundesweit gegebenen Nähe zum Kunden.

Ihr Kontakt zu comTeam

comTeam Systemhaus GmbH
Mündelheimer Weg 40
40472 Düsseldorf

Telefon: 0800 / 288 288 0
Fax: 0211 - 4156 - 447
E-Mail: info@comteam.de
Internet: www.comteam.de

■ VERSTEHEN
■ PLANEN
■ UMSETZEN

comTeam
SYSTEMHAUS-VERBUND