SAP-Consulting-Lösungen

JETZT MEHRWERTE IN EINKAUF UND BESCHAFFUNG ERSCHLIESSEN!

MIT PASSGENAUEN SERVICES VON SAP® CONSULTING SCHNELL AM ZIEL.

Ihre Strategie für Einkauf und Beschaffung ist ein Schlüssel zu höheren Erträgen und mehr Leistungsfähigkeit. SAP Consulting hilft Ihnen, den Wertbeitrag Ihres Fachbereichs zu steigern, nachhaltige Kostenvorteile zu erzielen und die Lieferantenrisiken zu minimieren: von der Analyse Ihrer Strategien und Prozesse bis hin zu konkreten Maßnahmen für Upgrades und optimierte Abläufe. Sie können aus sorgfältig aufeinander abgestimmten Services zu überzeugenden Konditionen wählen.

Klare Perspektiven schaffen

Ihre Aufgaben sind vielfältig, die Abläufe und Vorgehensweisen fordernd: Gewinnen Sie deshalb mithilfe von SAP® Consulting zunächst eine klare Sicht auf Ihre Ansatzpunkte und Möglichkeiten: Lassen sich bestimmte Aufgaben durch integrierte Funktionen in Ihrem Lieferantenportal effizienter erledigen? Schöpfen Sie Ihre Kontrakte bereits voll aus? Eignet sich ein Einkaufsportal, um besser mit Lieferanten zu verhandeln und günstigere Konditionen zu erzielen? – Klare Antworten erhalten Sie durch ein Business Assessment mit SAP Consulting. Erfahrene Berater durchleuchten Ihre Einkaufsprozesse aus betriebswirtschaftlicher Sicht: Welche Potenziale gibt es? Wo lassen sich schnelle Vorteile erschließen? Im Ergebnis erhalten Sie einen Lösungsvorschlag, der effizient und schnell zu den erwünschten Ergebnissen führt.

Ihre Vorteile in aller Kürze:

- Eine umfassende Analyse Ihrer Einkaufsprozesse
- Aufzeigen von Einsparpotenzialen und Synergien
- Klar strukturierte Lösungsvorschläge und Maßnahmenpakete
- Ergebnispräsentation mit sofort umsetzbaren Realisierungsvorschlägen

Appetit auf mehr?

Sie wollen Ihre Systemlandschaft optimieren und ergänzen, sind sich aber nicht sicher, welche Vorteile das tatsächlich bringt und wie das Zusammenspiel mit Ihrer bestehenden Systemlandschaft funktioniert? Mit den Implementierungsservices können Sie vorkonfigurierte Funktionalitäten zum Festpreis in einer Testumgebung, einer „Sandbox", testen – vollkommen unabhängig von Ihrem laufenden System. Ihr Vorteil: Sie wissen vor Ihrer Entscheidung genau, was Sie kaufen, und verfügen über Planungssicherheit.

Schnell durchstarten

Schneller produktiv gehen Sie mit unserer SAP-SRM-One-Client-Lösung: Das Self-Service-Szenario ist vorkonfiguriert und Sie können es als Bestandteil Ihres ERP-Systems direkt testen und individuell anpassen – ohne Risiko und neue Hardware, zum klar kalkulierten Festpreis.

Effizienter zusammenarbeiten

Binden Sie Ihre Lieferanten direkt an Ihre Vertragsmanagementprozesse und Ausschreibungen an. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Lieferantenbeziehungen nachhaltig intensivieren und verbessern. Sie profitieren von einem integrierten System und einer einheitlichen Datenbasis.

Artikel sofort parat

Vereinfachen Sie Ihren Beschaffungskatalog und finden Sie relevante Artikel Ihrer Lieferanten schneller: Mit der SAP-Best-Practices-Kataloglösung für SAP NetWeaver® Master Data Management beschleunigen Sie nicht nur das Auffinden von Produkten verschiedener Lieferanten, sondern haben Sie ein vorkonfiguriertes System schnell und zielgerichtet zur Hand.

Das spart Zeit und Sie machen dadurch Ihre unternehmensinternen Einkaufs- und Beschaffungsmaßnahmen effizienter.

Leistungsfähiger mit Add-on-Services

Oder lassen Sie uns gemeinsam neue Wege erkunden, wie Sie Ihre SAP-SRM-Lösung durch das eine oder andere Add-on noch leistungsfähiger machen können. Es stehen Ihnen Beratungslösungen im Bereich Einkaufswagenobligo, Einkaufswagengenehmigung mittels Blackberry, OCI-Anbindung an das ERP-System und vieles mehr zur Verfügung.

Lieferanten enger einbinden

Mit SAP® SRM Supplier Self-Services (SUS) tauschen Sie Dienstleistungsbestellungen und alle Folgebelege elektronisch mit Ihren Lieferanten aus. Lieferanten erhalten aus Ihrem SAP-SRM- oder SAP-ERP-System heraus erzeugte Bestellungen über das Internet und können sie per Browser bearbeiten. Ihr Mehrwert: Transparentere Einkaufsprozesse und eine nachhaltig effizientere Zusammenarbeit mit Lieferanten.

Mehr Flexibilität durch Upgrade-Services

Die maßgeschneiderten Upgrade-Services helfen Ihrem Unternehmen, alle Chancen und Potenziale von SAP SRM 7.0 schnell und individuell auszuschöpfen.

Diese Servicepakete erhalten Sie zum Festpreis:

- **Schnell: Upgrade-Analyse**
  Eine High-Level-Analyse Ihres aktuellen Systems zeigt Ihnen die Potenziale, Kosten und den Zeitbedarf eines Upgrades. Der Service ist schnell und unterstützt Sie dabei, ein erfolgreiches Upgrade punktgenau durchzuführen.
- **Individuell: SAP Upgrade Assessment**
  SAP Consulting identifiziert für Sie detailliert alle Potenziale, Kostenvorteile sowie den Zeitbedarf eines Upgrades. Ihre individuellen Vorgaben und Ideen fließen direkt in die Systemanalyse und technische Bewertung ein – die ideale Basis für einen passgenauen Projektansatz.
- **Sicher: Funktionales Upgrade**
  Verbessern Sie Ihre bestehende SAP SRM-Lösung mit den Funktionalitäten von SAP SRM 7.0: Überzeugen Sie sich von den Vorteilen durch ein Upgrade des Testsystems Ihrer Produktivlandschaft – mit Ihren Daten und Einstellungen, im Standard-Self-Service-Szenario und zum Festpreis.

Sie brauchen Unterstützung?

SAP Consulting bietet in jeder Projektphase Hilfe.

SAP SRM 7.0 unterstützt Ihre individuellen Einkaufs- und Beschaffungsprozesse mit umfassenden, flexibel erweiterbaren Funktionen. Ihre ganz individuellen Anforderungen bilden wir gerne für Sie ab – erfahren, schnell und zu überzeugenden Konditionen.

Kontaktieren Sie uns

E-Mail: purchasing-consulting@sap.com

SAP Deutschland AG & Co. KG
Hasso-Plattner-Ring 7
69190 Walldorf
T 08 00 / 5 34 34 24*
F 08 00 / 5 34 34 20*
E info.germany@sap.com

www.sap.de

* gebührenfrei in Deutschland

50 097 229 (11/04)
© 2011 SAP AG. SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign,

SAP BusinessObjects Explorer, StreamWork und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern.

Business Objects und das Business-Objects-Logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius und andere im Text erwähnte Business-Objects-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Business Objects Software Ltd. Business Objects ist ein Unternehmen der SAP AG.

Sybase und Adaptive Server, iAnywhere, Sybase 365, SQL Anywhere und weitere im Text erwähnte Sybase-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Sybase Inc. Sybase ist ein Unternehmen der SAP AG.

Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern") bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.