# Az SAP regionális megoldásközpontokat hoz létre a középvállalatok fejlődésének segítésére

## SME Solution Center-ek a helyi piacok igényeire szabott megoldások kifejlesztése

Az SAP AG bejelentette, hogy az SAP és partnereinek tapasztalatára építve olyan regionális megoldásközpontokat hoz létre, amelyek lehetővé teszik, hogy tovább bővítsék a világ legnagyobb, kis- és közepes vállalatok (KKV-k) számára kifejlesztett iparág-specifikus üzleti szoftvermegoldások portfolióját. Az Amerikában, Európában, Közel- Keleten és Afrikában székhellyel rendelkező stratégiai csapatokkal működő SME Solution Center-ek célja, hogy a partnerekkel együttműködve fejlesszen és minősítsen olyan iparági megoldásokat, amelyek gyorsan és előre kiszámíthatóan vezethetők be, gyorsan alkalmazkodnak az üzleti igények változásához, és megfelelő iparági tapasztalatokra épülnek. A 2006-os év során az SAP világszerte mintegy 80 iparág- és piacspecifikus megoldás bevezetését tervezi.

A Barcelonában (Spanyolország), Londonban (Egyesült Királyság), Newton Square-ben (Pennsylvania, Egyesült Államok), Prágában (Cseh Köztársaság), Szingapúrban és Walldorfban (Németország) létrehozandó központok az SAP működési régióit lefedve fognak támogatást nyújtani az SAP partnerei számára. A központok az SAP legjobb gyakorlatán alapuló metodológiát, dokumentációt és előre konfigurált, végponttól végpontig terjedő (end-to-end) üzleti szcenáriókat fejlesztenek ki, amelyek segítségével előre tervezhető lesz a bevezetés ideje és költségei. A központok által kifejlesztett megoldások segítségével a kis- és közepes vállalatok igen rövid idő alatt képesek lesznek kiaknázni az SAP szoftvere által nyújtott működési hatékonyságot, és olyan rugalmas platformot telepíthetnek, amely növeli egyedi, megkülönböztető versenyelőnyüket.

„Megfelelő, az egyedi iparágakra vagy mikrovertikális igényekre szabott megoldások, illetve az azok szállítására képes szoftvergyártók nélkül a közepes méretű vállalatok számos iparágban nem kapják meg a megfelelő színvonalú szolgáltatásokat ahhoz, hogy meg tudjanak felelni a piac igényeinek” – mondta el Bob Anderson, a Gartner Csoport kutatá-

si igazgatója. „Ugyanakkor előfordul, hogy a partnereknek nem áll rendelkezésükre elegendő forrás ahhoz, hogy új megoldásokat dobjanak piacra. A specifikus piaci igényekre és az iparági lehetőségekre koncentráló regionális csapatok létrehozása segíteni fog az egyre növekvő piaci igények kielégítésében, hiszen a KKV-k egyre inkább az informatika nyújtotta eszközök segítségével kívánják növelni versenyképességüket."

A közepes méretű vállalatok előnyöket szerezhetnek a magas színvonalú piacból és a vertikális megoldásokból

Míg a közepes méretű vállalatok számos olyan kihívással szembesülnek, mint nagyobb versenytársaik, sokan közülük még mindig nem rendelkeznek olyan megoldásokkal, amelyek jellemzői a megfelelő szintű sajátosságok, kifinomultság és a skálázhatóság. Az SAP és partnereinek erőforrásait egy szisztematikus és globális megközelítésbe összefogva az egyes SME Solution Center-ek növelik majd azoknak a vállalatoknak a számát, amelyek az SAP és a partnerei által szállított szoftvercsomagokból profitálhatnak.

A központok segítségével az SAP és partnerei a világszerte mintegy 650 elérhető megoldásból álló portfoliót állítanak össze. A középpontban többek között az autóipar, a vegyipar, a fogyasztási cikkek, kereskedelem, fémfeldolgozás, tudományok, élelmiszeripar, csúcstechnológia, ipari gép- és alkatrészgyártás, logisztikai szolgáltatók, szolgáltatások, közszféra, kiskereskedelem és nagykereskedelmi disztribúció áll.

„A befektetés gyorsabb megtérülése, a rövidebb bevezetési idő és az alacsonyabb költségek segítségével mintegy 60%-ot tudtunk spórolni" – nyilatkozta Jan Orsuliak, a szlovákiai Oravska Lesná-ban működő Avex Production nevű elektronikai alkatrészgyártó ügyvezető igazgatója. „Terveink szerint idén megduplázódik profitunk, amit az SAP tesz lehetővé, hiszen a szoftver segítségével hatékonyabban kezelhetjük és ellenőrizhetjük költségeinket."

## A gyors bevezetéssel nő az érték

Az SAP és partnerei gyorsan bevezethető, teljes körű üzleti megoldásokat kínálnak majd ügyfeleiknek. A mySAP™ Business Suite alkalmazások és az SAP Best Practices mellett ezek a megoldások az SAP ASAP Focus metodológián alapuló bevezetéseket is magukban foglalnak majd. Ezek a megoldások fogják majd össze a szoftvert, a dokumentációt, az előkonfigurációt és a bevezetés meggyorsítását, ily módon segítve az ügyfeleket abban, hogy felkészítsék a rendszert, az adatokat és az alkalmazottakat a sikeres működésre. A fázisonként bevezethető, a

későbbiekben kibővíthető és adaptálható megoldások optimalizálják az alapvető üzleti folyamatokat. A cél az, hogy a középvállalatok a számukra a piacon versenyelőnyt nyújtó tulajdonságokra tudjanak koncentrálni.

A Hitachi Consulting, amely az SAP vezető partnere a vegyipar, a malomipar, a csúcstechnológia és a fogyasztási cikkek terén, az északamerikai SME Solution Center-rel való együttműködés kezdetétől számítva három héten belül írta alá első ügyfélszerződését.

„A Hitachi Consulting megoldásához hozzáadva ezt az ajánlatot, jelentősen lerövidül ügyfeleinknél a befektetések megtérülésének ideje" – mondta el John Clark, a Hitachi Consulting alelnöke. „A mostani szerződés csupán az első az előttünk álló sikerek sorozatában, amelyeket a Solution Center nyújtotta eszközök segítségével érhetünk el, segítve középvállalati ügyfeleinket a kockázat, a bonyolultság és a teljes költségek csökkentésében."

## A partnerek piacra jutásának felgyorsítása

A csomagfejlesztés és a minősítési folyamat racionalizálásával a központok lehetővé teszik az SAP számára, hogy egyszerre terjessze ki megoldás-portfólióját és a középvállalatoknak fejlesztő és szállító partnereinek hálózatát. Az SAP és partnereinek iparági, bevezetési és helyi piacokon meglévő szakértelmére építve a Solution Centerek kulcsrakész, racionalizált és standardizált folyamatokat tartalmazó megoldásokat kínálnak majd.

A központok egyúttal oktatási és értékesítési eszközökkel is szolgálnak majd a megoldások hatékonyabb marketingje és értékesítése érdekében, valamint olyan keretet teremtenek, amelyek segítségével a partnerek lokalizálhatják a megoldásokat az új piacokra történő bevezetéshez. Ennek eredményeképpen a partnerek kiterjeszthetik az SAP-val kapcsolatos tevékenységüket a megnövekedett profitabilitás, a gyorsabb piacra jutás és a jobb piaci lehetőségek segítségével. Emellett megoldásfejlesztési tevékenységüket az értékesítési partnereknek kialakított SAP® PartnerEdge™ programban is elismerik.

„Az SAP által minősített ARIS SmartPath megoldásunkba már beépítettünk számos, az SAP legjobb gyakorlatán alapuló iparági megoldást" – mondta Wolfgang Köstler, az IDS Scheer AG Európai Középvállalati Megoldások részlegének igazgatója. „Az SME Solution Center erőforrásokkal fog támogatni minket a megoldás-portfoliónk gyors és hatékony fejlesztésében, lokalizációjában és karbantartásában. Ez rendkívüli

mértékben felgyorsítja majd piacra jutásunkat, különös tekintettek az új iparágakhoz való eljutásunkra."

„Olyan globális képességeket építünk ki, amelyek több megoldással és koncentrált erőforrásokkal támogatják egyre növekvő ügyfélbázisunkat és partneri hálózatunkat" – nyilatkozta Nils Hertzberg, az SAP Termék és Technológia Csoportjának működésért felelős igazgatója. „Az új SME Solution Center egyesíti az SAP és partnereinek tapasztalatait annak érdekében, hogy egyre több közepes méretű vállalat legyen képes sikeresen helytállni a piaci versenyben az SAP legjobb gyakorlatának alkalmazásával."

*Az SAP sajtótájékoztatója, 2006. június 8.*