

Link: <https://www.computerwoche.de/a/schneller-implementieren,2354633>

SAPs "Rapid Deployment Solutions"

Schneller implementieren

Datum: 06.10.2010
Autor(en): Martin Bayer

SAP hat vorkonfigurierte Lösungen für die Bereiche CRM und SRM vorgestellt. Diese sollen sich als Rapid Deployment Solutions innerhalb von drei Monaten implementieren lassen.

SAP¹ will die Implementierungsdauer seiner Lösungen reduzieren. Vorkonfigurierte Softwarelösungen, die der Konzern unter dem Label "Rapid Deployment Solutions" herausbringt, sollen innerhalb von zwölf Wochen einsatzbereit sein. Die ersten verfügbaren SAP Rapid Deployment Solutions basieren auf den Anwendungen der SAP Business Suite für **Customer Relationship Management**² (CRM), Supplier Relationship Management (SRM) und Business Communications Management (BCM). Weitere Lösungen aus dem SAP-Portfolio für verschiedene Branchen sollen sukzessive im Laufe des nächsten Jahres auf den Markt kommen. Geplant sind Pakete für Bereiche wie **Analytics**³, Fertigung, Mobilität, Personalbeschaffung, Lieferkette, Nachhaltigkeit sowie Finanzplanung.

Lesen Sie mehr zu SAP-Lösungen:

- **SaaS-Lösung von SAP: In vier Wochen zu integrierten Geschäftsprozessen**⁴
- **Big Bang in fünf Monaten**⁵
- **SAP-Komplettpakete: TDS bietet vorkonfigurierte Lösungen für CRM und BI**⁶

Die Softwerker aus dem Badischen wollen die Rapid Deployment Solutions als sofort funktionsfähige Kombinationen aus Software, vordefinierten Services und fertig entwickelten Abläufen auf den Markt bringen. Die vorkonfigurierten Pakete sollen den Kunden zu einem Festpreis angeboten werden. SAP zufolge sind sie im klassischen Lizenzkauf, als Hosting-Lösung sowie als Lizenz-Mietmodell entweder über Partner oder direkt von SAP erhältlich. Da Kunden zunehmend nach Unterstützung für schnelle Implementierung verlangten, bieten SAP Consulting und ein wachsendes Netzwerk von Partnern vordefinierte Services zum Festpreis für die Implementierung der Softwarepakete, hieß es in einer offiziellen Mitteilung des Konzerns.

Die fünf Lösungen im Detail

Die neuen Angebote sind zunächst in Nordamerika und den deutschsprachigen Ländern zu haben. Bestands- und Neukunden bieten die Pakete Lösungen für die folgenden Geschäftsanforderungen:

- **SAP CRM Rapid-Deployment Solution for Sales:** Anwenderunternehmen sollen damit ihre Vertriebseffizienz steigern können und eine höhere Transparenz in sämtlichen Vertriebskanälen erhalten. Die Lösung versorge Vertriebsleiter mit den notwendigen Informationen, um Außendienstmitarbeitern die passenden Verkaufsmöglichkeiten zuzuweisen, ihren Fortschritt zu verfolgen und sie auf Kundengespräche vorzubereiten.
- **SAP CRM Rapid-Deployment Solution for Service:** Unternehmen sollen damit die Produktivität ihrer Call-Center-Agenten sowie die Erstlösungsquote und damit die Kundenzufriedenheit steigern können. Außerdem ließen sich dem Hersteller zufolge die beim Kundenservice anfallenden Kosten senken.
- **SAP CRM Rapid-Deployment Solution for Marketing:** Die Lösung soll es Marketing-Fachleuten ermöglichen, ihre Kampagnen effektiv zu steuern, Vertriebsaktivitäten zu koordinieren, hochwertige Leads zu generieren und zu verwalten sowie ihre Umsetzung zu verfolgen.
- **SAP BCM Rapid-Deployment Solution:** Die Lösung bietet laut Anbieter eine direkte Anbindung an die IP-Telefonie-Funktionalitäten der Software SAP Business Communications Management for Inbound Contact Center Management. Das verbessere die Transparenz und erlaube eine schnelle Bearbeitung von Kundenanfragen.
- **SAP SRM Rapid-Deployment Solution:** Das Lösungspaket soll Beschaffungsprozesse beschleunigen, vereinfachen und optimieren. Dafür sollen Funktionen für die Selbstverwaltung, direkte und indirekte Beschaffung sowie das Lieferanten-Management sorgen.

Einschätzung von PAC

"Kunden steht nun eine bewährte und kostengünstige Technologie zur Lösung ihrer drängendsten Geschäftsanforderungen zur Verfügung, ohne dass sie dabei auf die Ausbaufähigkeit um weitere Funktionalitäten bei steigenden Anforderungen verzichten müssen." beschreibt Robert Viehmann, Senior Vice President of Solution Assembly and Packaging bei SAP, den neuen Lösungsansatz. "Kunden verlangen heute nach Wahlfreiheit bei Umfang, Konfiguration und Nutzung ihrer Geschäftssoftware", ergänzt Peter Russo, Managing Director bei **Pierre Audoin Consultants**⁷ (PAC). Die Rapid Deployment Solutions böten Kunden ein neuartiges Modell für Software auf ihren Firmenservern, das auf schnelle Rentabilität und Kostensenkung setzt und dabei die Flexibilität für zukünftige Erweiterungen beibehält."

Zu den ersten deutschen Kunden gehören das Bildungswerk der Bayerischen Wirtschaft e. V., der Fachverlag Springer SBM sowie VEKA, ein Hersteller von Kunststoffprofilen für Fenster und Türen. Erste US-amerikanische Kunden sind Altra Industrial Motion, Inc., der Energieversorger First Energy sowie der Betonhersteller VCNA Prairie, Inc.

Links im Artikel:

- ¹ <http://www.sap.com/germany/index.epx>
 - ² <https://www.computerwoche.de/software/crm/>
 - ³ <https://www.computerwoche.de/software/bi-ecm/>
 - ⁴ <https://www.computerwoche.de/management/it-services/2351478/>
 - ⁵ <https://www.computerwoche.de/software/erp/1934925/>
 - ⁶ <https://www.computerwoche.de/software/crm/1930396/>
 - ⁷ https://www.pac-online.com/pac/pac/live/pac_germany/home/index.html%3Bjsessionid%3D09E8D7835139138324B5551AE63CF782
-