



Deutschsprachige
SAP® Anwendergruppe

Wege in die Zukunft: Die DSAG hält Kurs!

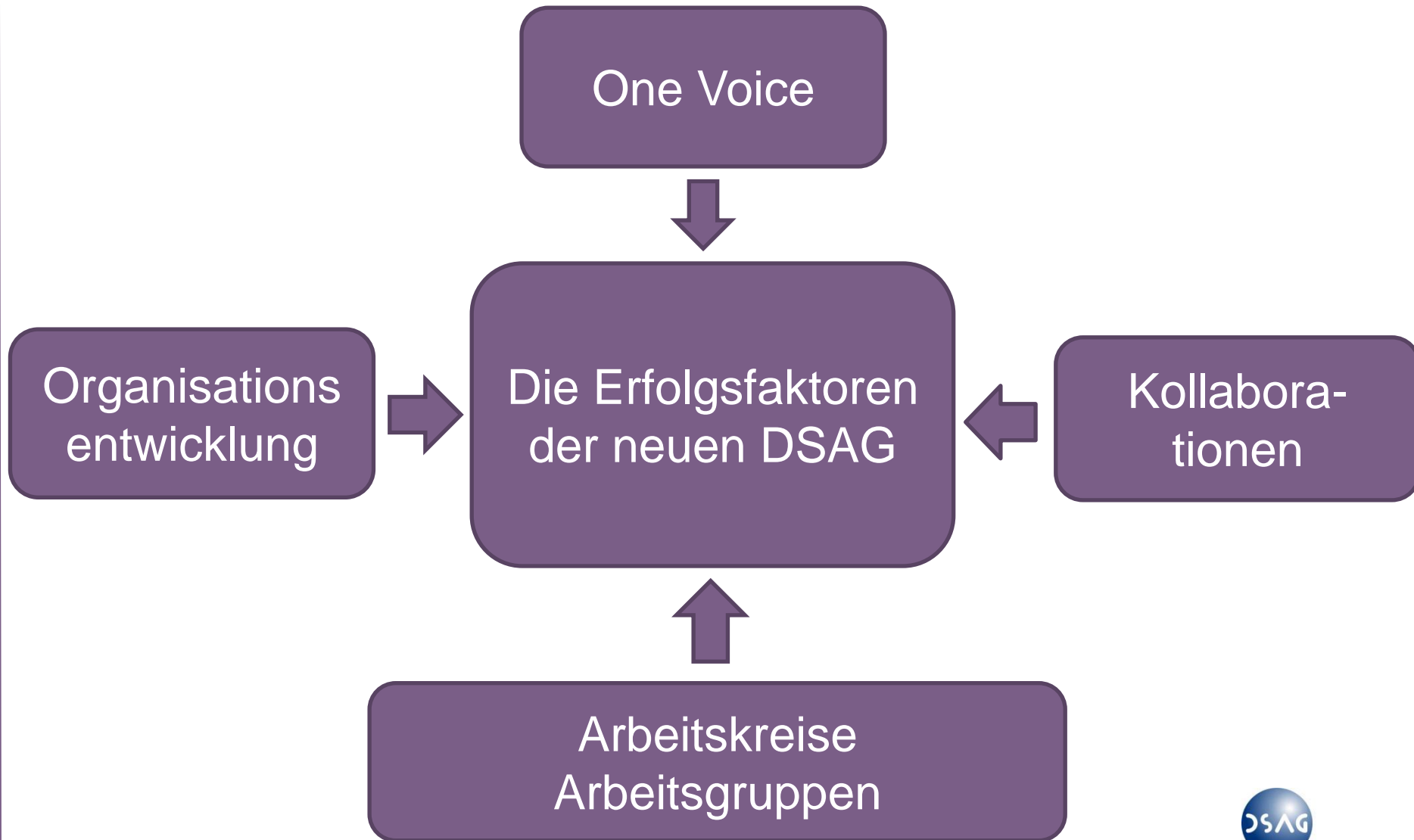
Prof. Dr. Karl Liebstückel

Vorstandsvorsitzender DSAG e.V.

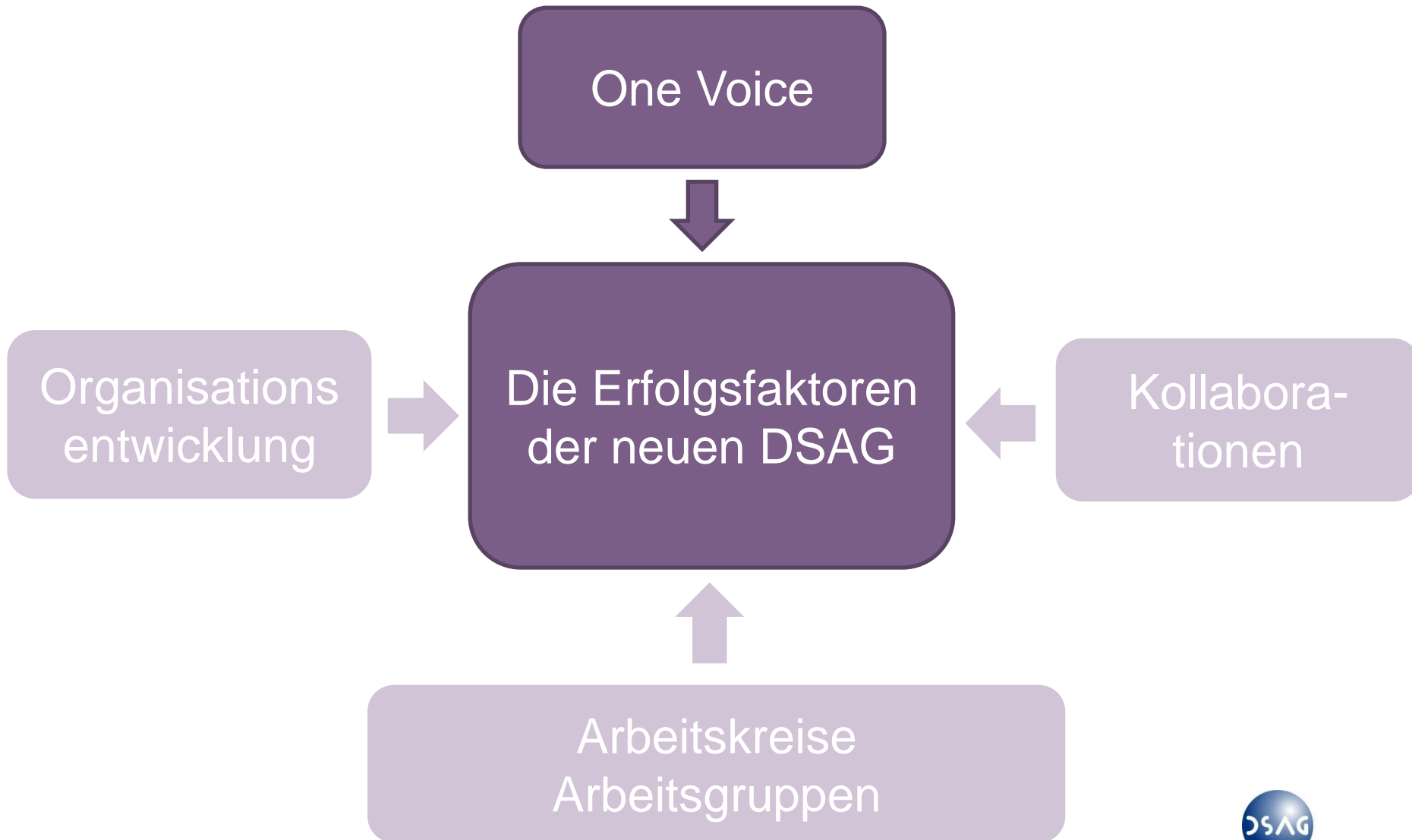
sowie weitere Vertreter des DSAG-Vorstandes

- **Die Erfolgsfaktoren der neuen DSAG**
- **Highlights aus den DSAG-Ressorts**
- **Erfolge, Verbesserungspotenziale und Ausblick**

Die Erfolgsfaktoren der neuen DSAG



Die Erfolgsfaktoren der neuen DSAG



One Voice: Zielsetzung

- ✓ die DSAG spricht mit „einer Stimme“ zu aktuellen Themen
- ✓ erhöht die Glaubwürdigkeit der Aussagen und steigert die Professionalität
- ✓ One Voice Policy-Dokument als Leitfaden bzw. Hilfestellung zu aktuellen DSAG-/SAP-Themen
- ✓ wird laufend aktualisiert

One Voice: Inhalte

- ✓ **SAP ERP**
- ✓ **SAP NetWeaver/Plattform**
- ✓ **SAP Business Objects / SAP Business Warehouse**
- ✓ **Service & Support**
- ✓ **Lizenzmodell, Pricing**
- ✓ **Mittelstand / Business ByDesign**
- ✓ **Branchenlösungen**
- ✓ **SAP Business Suite**

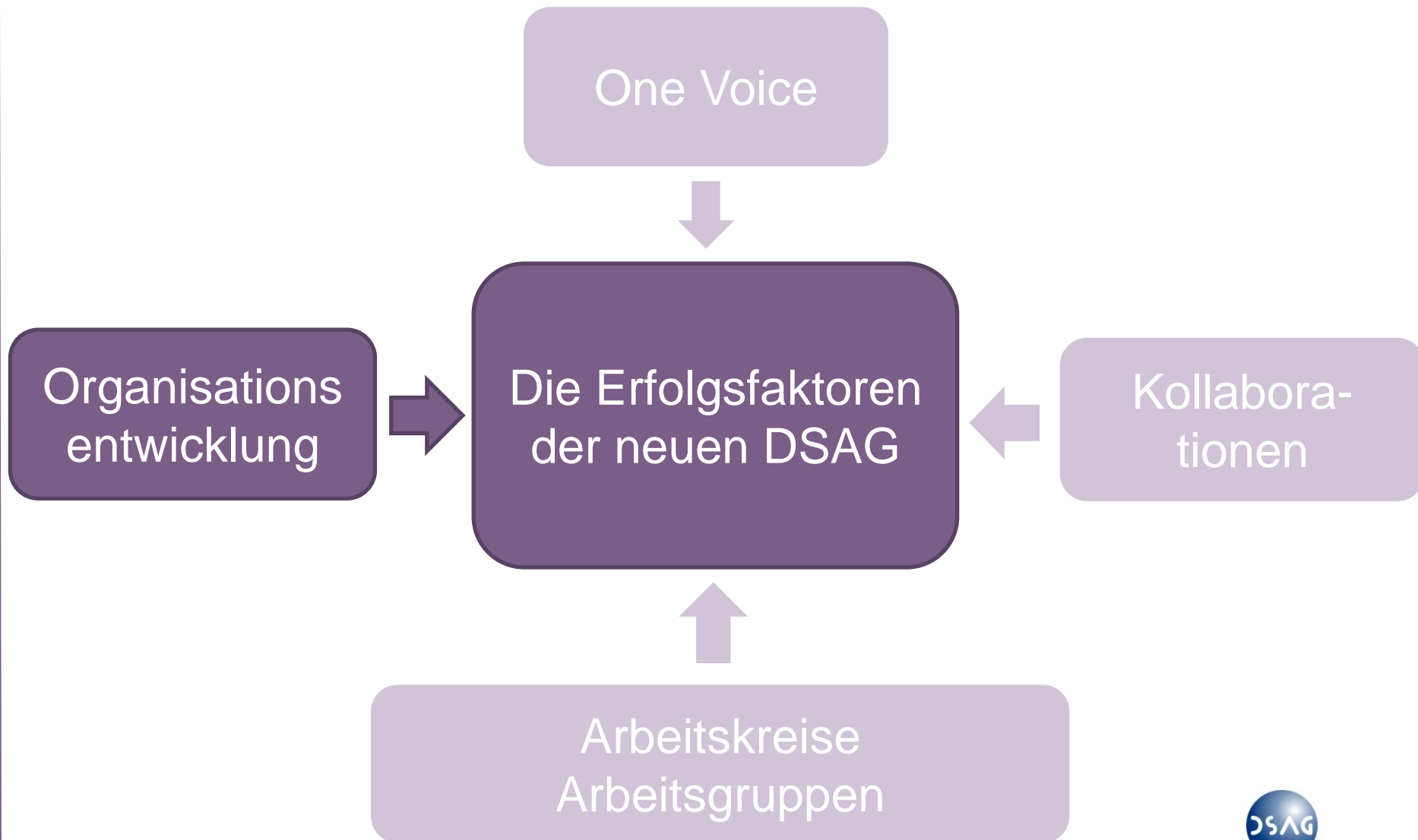
Die Erfolgsfaktoren der neuen DSAG



Nationale und internationale Kollaborationen

- ✓ **Intensivierung der Zusammenarbeit mit führenden deutschen Wirtschaftsverbänden**
 - ✓ Bundesverband des Deutschen Groß- & Außenhandels
 - ✓ Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e. V.
 - ✓ Global Forrest Products Council
 - ✓ SAP High Education & Research User Group
 - ✓ Hauptverband des Deutschen Einzelhandels
 - ✓ Stahlindustrie im Bundesverband Deutsche Industrie
 - ✓ Verband der Chemischen Industrie e. V.
 - ✓ Verband der Automobilindustrie e. V.
 - ✓ Verband Deutscher Papierfabriken e. V.
 - ✓ Vereinigung der Rohstoffe und Bergbau e. V.
 - ✓ Wirtschaftsvereinigung Stahl, Zentralverband gewerblicher Verbundgruppen e. V.
- ✓ **Führende Rolle im SAP User Group Executive Network (SUGEN)**
 - ✓ Co-Chairman Matthias Herzog → Otto Schell
 - ✓ SUGEN-Charter „Enterprise Support“ Andreas Oczko

Die Erfolgsfaktoren der neuen DSAG



DSAG-Organisationsstruktur

| Vorstandsvorsitz Liebstückel | | | | | | | |
|------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|---------------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| Schatzmeister N.N. | Service & Support Oczko | Mittelstand Reinhard | Prozesse & Anwend. Metz | Branchen Schell | Technologie Lenck | Österreich Honold | Schweiz Zumbach. |

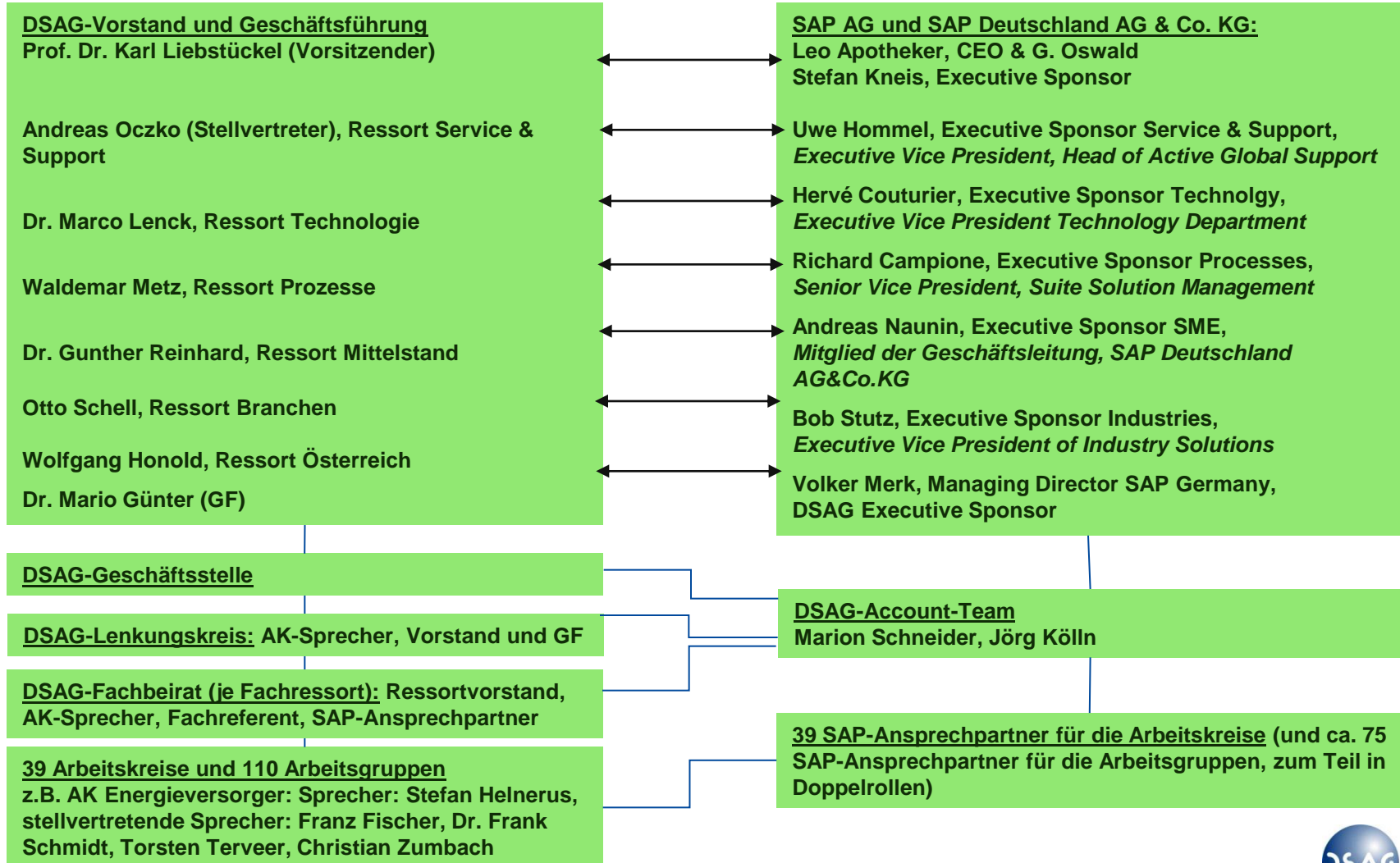
GF & GS

| | | | | | | |
|--|--|--|---|---|--|--|
| Fachressort Operations Service & Support | Fachressort Mittelstand | Fachressort Prozesse & Anwen- dungen | Fachressort Industrien | Fachressort Technolo- gie | DSAG Community Austria | DSAG Community Schweiz |
| Gremien: Fachbeirat & AKs AGs | Gremien: Fachbeirat & AK AGs | Gremien: Fachbeirat & AKs AGs | Gremien: Fachbeirat & AKs AGs | Gremien: Fachbeirat & AKs AGs | Gremien: Funktions- träger & AGs Austria | Gremien: Funktions- träger & AGs Schweiz |

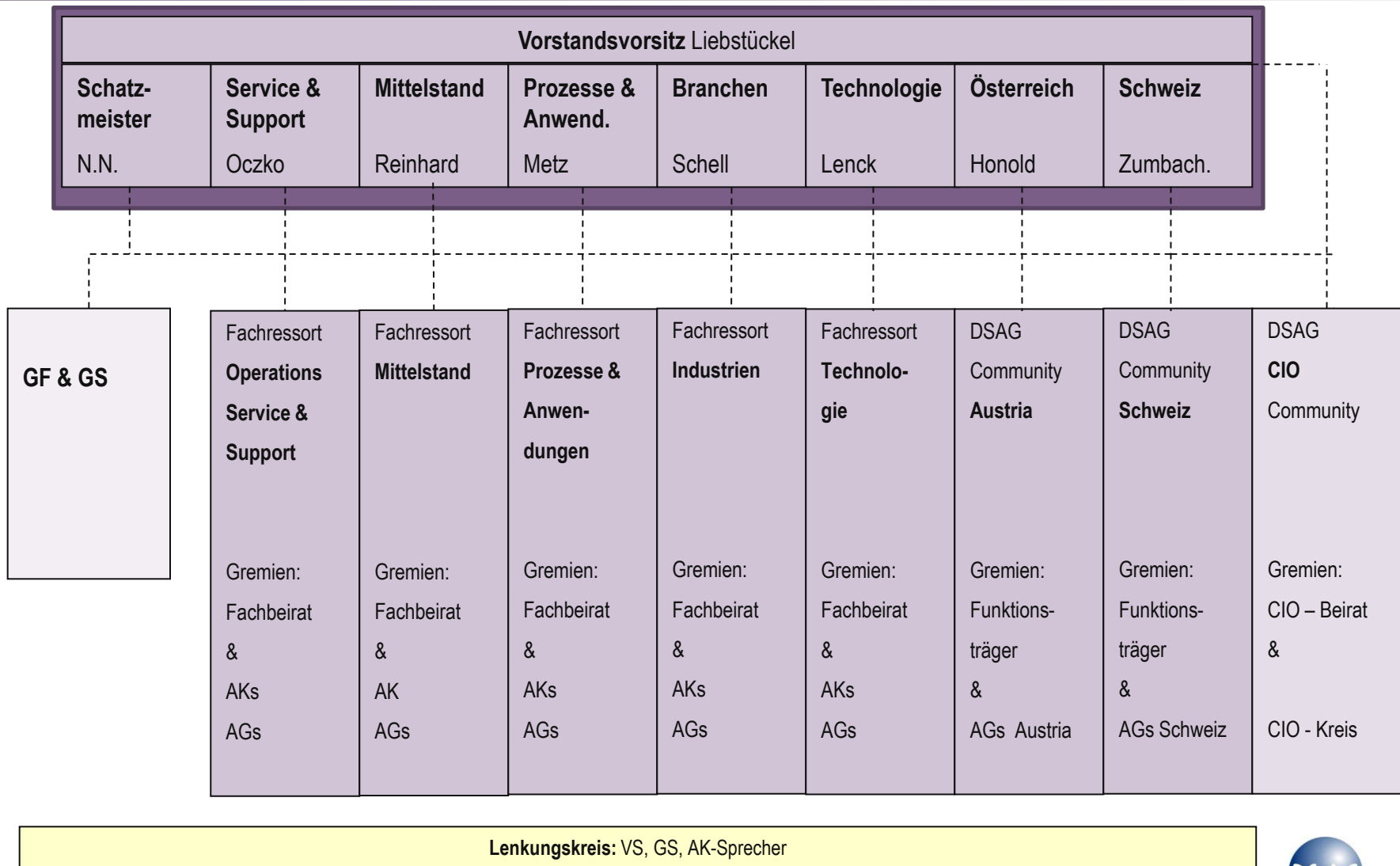
Lenkungskreis: VS, GS, AK-Sprecher

- **Transparenz über inhaltliche / fachliche personelle Verantwortlichkeiten, DSAG-intern sowie extern**
- **Möglichkeit zur DSAG-internen Linienbildung (Vorstand/AKs)**
- **Klare Verantwortlichkeit und Bündelungsfunktion zusammengehörender Themen**
- **Feste Zuordnung zu Ansprechpartnern und Strukturen bei SAP**
- **Weiterentwicklung der Kommunikation mit SAP-Verantwortlichen durch Möglichkeit der direkten Zuordnung / Ansprache**
 - **Fachliche Intensivierung der Kommunikation mit SAP**
 - **Stärkung der Mitgestaltung / Einflussnahme**
- **Steigerung der DSAG-Attraktivität für SAP**
- **Steigerung DSAG-Awareness bei SAP**

Verzahnung / Mitgestaltung auf allen Ebenen



DSAG-Organisationsstruktur



Einrichtung eines CIO-Beirats

Zielsetzungen:

- **Formulierung von Positionen**, die für CIOs von strategischer Bedeutung sind und die gegenüber SAP als gemeinsames Interesse vertreten werden sollen.
- **Verstärkung der Außendarstellung**, insbesondere gegenüber SAP, hinsichtlich der Vertretung strategischer Interessen der CIOs durch die DSAG.
- **Eskalationsinstanz** zur Vertretung von Interessen aus operativer Ebene, wenn ein branchen- und firmenübergreifendes Interesse besteht und andere Eskalationsmöglichkeiten erschöpft sind.
- **Unterstützung des DSAG-Vorstandes** gegenüber SAP und Dritten bei der Durchsetzung von Interessen mit strategischer Bedeutung.
- **Rückinformation** von Status und Ergebnissen an die in der DSAG organisierten CIOs.

- Die Erfolgsfaktoren der neuen DSAG
- **Highlights aus den DSAG-Ressorts**
- Erfolge, Verbesserungspotenziale und Ausblick

Die Ressortvorstände



Wolfgang Honold: Österreich



Dr. Marco Lenk: Technologie



Waldemar Metz: Business Suite



Andreas Oczko: Service&Support



Dr. Gunther Reinhard: Mittelstand



Otto Schell: Branchen



Christian Zumbach: Schweiz

Enterprise Support: Aktivitäten

| Wer ? | Kern-Team | Was? | Mit wem ? | Ebene |
|---|--|---|----------------------------------|---------------------------|
| Vorstand <i>Liebstückel / Oczko</i> | Übergreifende Koordination: <i>Liebst., Oczko, Lenck, Honold, Kuhse, Günter</i> | Strategische Diskussion Rückmeldungen | <i>Apotheker Kagermann</i> | Eskalation Information |
| Vorstand <i>Liebstückel / Oczko</i> | | Landesspezifische Ausprägung Konzeption | <i>Merk Riedel</i> | Eskalation Information |
| SUGEN <i>Oczko / Schell</i> | | Internationale Abstimmung; Konzeption; KPI; Gleichbehandlung | <i>Apotheker Kneis</i> | Arbeit u. Eskalation |
| Initiative mit Wirtschaftsverbänden <i>Oczko/Günter</i> | | Feedback / Diskussion mit Kundenbasis aus Industriezweigen; Kommunikation von Wirtschaftsinteressen | <i>Apotheker Kagermann, Merk</i> | Eskalation Information |
| CIO Initiative <i>Lenck / Kuhse / Günter</i> | | Feedback und Diskussion aus Sichtweise der IT-Entscheider : Beziehung SAP - Kunde | <i>Merk, Brandel Hommel</i> | Eskalation Information |
| IT-Leiter Österr. / <i>Honold IG</i> Wartung CH/ <i>(Zumbach)</i> | | Landesspezifische Ausprägung inkl. Diskussion auf Entscheiderebene: Beziehung SAP - Kunde | <i>Muther Yuksel</i> | Eskalation Information |
| <i>Kuhse Fleuter</i> | | Juristische Prüfung Vertragswerk und Vorgehensweise SAP | <i>Riess</i> | Arbeit |
| Inhaltlicher, fachlicher Austausch zum Konzept ES, Large Enterprise, CCOE, Solution Manager ... | | Arbeitskreis CCC Arbeitsgruppen Solution Manager Temporäre Gruppe Large Enterprise | Fachliche SAP-Ansprechpartner | Arbeit |

- **Standard Support als echte Alternative zum Enterprise Support für 2009 in D/A**
- **Rückrechnung für Standard Support ab 2010**
- **Hinterfragen des Leistungsangebots des Enterprise Support**
 - Mehrkosten + Investition = echter Mehrwert?
 - Angebot = Nachfrage?
 - Wie kann ich ggf. Potentiale des Enterprise Support für mein Unternehmen begründen und dann realisieren?
 - Permanenter kritisch-konstruktiver Dialog in Themengruppen und auf Vorstandsebene!
 - Solution Manager Get-Well Initiative!
 - SUGEN KPI-Benchmark Programm!

Ressort Service & Support: Ziele 2010

- **Kundengerechtes Supportkonzept**
- **Unterstützung des Kunden zur besseren Nutzung des Enterprise Supports**
- **Verbesserung des Nutzens des Solution Manager für die Kunden im Get-Well Programm**
- **Inhaltliche Diskussion der Weiterentwicklung der SAP Software im Rahmen der Softwarepflege**
- **Integration von BOBJ-Produkte im Service & Support**
- **Fortführung der guten Zusammenarbeit mit SAP auf der Führungsebene**
- **Bearbeitung der strategischen Themen in den Work Forces**

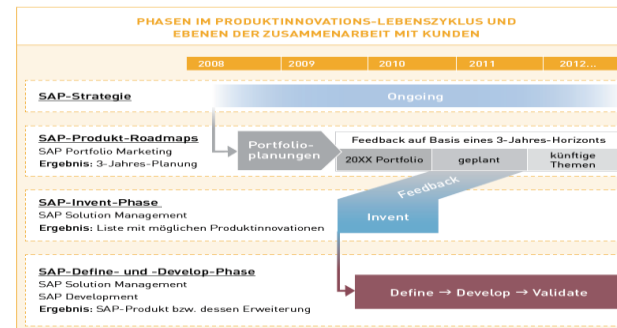
- **IT-Investitionssicherung: BO/BI-Strategie**
- **SAP-BO-Frontend-Tools**
- **Komplexitäts-Reduzierung**
- **Vertrauensvolle Informationen von der SAP**

BO-BI Starter Package:
Heute 13:00 AK BI&CPM
Jörg Steinhorst

Ressort Anwendungen & Prozesse: Ziele 2010

- Klarheit über die SAP-Roadmap Business Suite
- Einflussnahme auf die Produktentwicklung im Rahmen der Customer Engagement Initiative

- SAP Produkt-Roadmap
- SAP Invent Phase
- SAP Define & Develop Phase



- Sanierung, Konsolidierung, Renovation der SAP Business Suite zur Reduzierung der Komplexität und damit der IT-Kosten
 - Aufzeigen von Schwachstellen
 - Vorschläge und Konzepte zur Sanierung, Renovation

- **Stabilisierung und Erweiterung des Ressorts Branchen**
- **Ausbau der Partnerschaft mit SAP im Branchenumfeld**
- **Stärkere Nutzung der Branchen-Gremien als Hebel zur Einflussnahme**

- **Inhaltliche neue Ausrichtung des Arbeitskreises „Mittelstand“**

- **Weiterentwicklung Business ByDesign**
 - **Funktionalitäten**
 - **Angebote**

- **SAP Business One im Konzern**
 - **Funktionalitäten**
 - **Neue Gruppe**

➤ Stärkung DSAG in der Schweiz

- Gewinnung neuer Mitgliedsfirmen
- Gründung neuer Arbeitsgruppen und Arbeitskreise
- Enge Zusammenarbeit mit der IG Wartung CH
- Aufbau und Ausbau Kontakt zum SAP Management CH



➤ Stärkung DSAG in Österreich

- Gewinnung neuer Mitgliedsfirmen
- Gründung neuer Arbeitsgruppen und Arbeitskreise
- Aufbau und Ausbau Kontakt zum SAP Management AU



- Die Erfolgsfaktoren der neuen DSAG
- Highlights aus den DSAG-Ressorts
- **Erfolge, Verbesserungspotenziale und Ausblick**

Erfolge in 2009

- **Erhebliche Kostenersparnis von DACH-Kunden beim Support**
- **Verbesserte Konditionen für DA-Kunden beim Enterprise Support**
- **Customer Engagement Initiative**
 - frühzeitige Mitarbeit bei der Softwarespezifikation
 - Verbesserte strategische Einflussnahme
- **BI/BO-Starter-Package**
- **PI-Pricing-Modell: DACH wird aus dem Pricing 2009 herausgenommen.**
- **Vereinfachung der Preisliste**
- **Wegfall der Auslandsaufschläge für DACH-Kunden**
- **Kommunikation auf Top-Management-Ebene**
 - Workshop Komplexitätsreduzierung
 - Workshop Information

- **Stärkung Österreich/Schweiz**
- **Weiterentwicklung Organisation**
 - **Neues Vorstandsressort Schweiz**
 - **Weiterentwicklung Kanal zum SAP-Management**
 - **Weiterentwicklung der Rolle der Fachbeiräte und des Lenkungskreises**
 - **Weiterentwicklung interne Kommunikationsstruktur Vorstand ↔ Fachbeirat ↔ Arbeitskreise**
 - **Konzept Neuausrichtung der Arbeitskreise**
 - **Stärkere Integration der CIO in die DSAG**
- **Verbesserung des Networking der DSAG-Mitglieder untereinander**
- **Konzept zur langfristigen Ausrichtung der DSAG**
 - **Dienstleistungsportfolio**
 - **Finanzierung**

Die Erfolgsfaktoren der neuen DSAG

