

Liebe IA4SP Mitgliederinnen und Mitglieder,

der rasante **Marktwandel** stellt unsere Unternehmen und Kunden vor erhebliche **Herausforderungen**. Gerade die ausgeprägte Vielfalt und hohe Geschwindigkeit der Transformation können viele Unternehmen kaum mit eigenen Ressourcen bewältigen. Deutlich bessere Chancen haben Unternehmer, die in **innovativen Ökosystemen** wie IA4SP aktiv mitwirken.

Daher leisten wir mit unseren regelmäßigen Veranstaltungen und Workshops einen aktiven Beitrag zur gezielten Unterstützung unserer Mitglieder sowie Förderung des konstruktiven Austauschs zwischen den Mitgliedern. In diesem Zusammenhang bieten wir im zweiten Quartal erneut innovative und **geschäftsfördernde Workshops** und **Webinare** mit den folgenden Schwerpunkten an:

- Leadgenerierung im digitalen Zeitalter: Ganzheitliches Customer Journey entwickeln, Vertriebspipeline füllen und diese effizient zur Vertriebsreife führen.
- Der praktische Einsatz von SAP Azure als sichere und skalierbare Plattform für SAP.
- Zukunftsweisende Geschäftsmodelle pragmatisch auf die Strasse bringen
- Mit abgestimmter Geschäftsmodell- und Prozess-Innovation die Wertschöpfung der Transformation spürbar steigern.

Einzelheiten zu den o. g. Events stellen wir Ihnen im Rahmen unseres **Webinars** am **14.03.2019 (15:00 h – 16:00 h)** vor. Nutzen Sie die Chancen des **Perspektivwechsels** und erleben Sie die **Synergien** der neuen Erkenntnisse für Ihr Geschäft.

Freundliche Grüße

Ihr Frank Bayer



Frank Bayer

President IA4SP

International
Association for SAP
Partners e. V.

Workshop „Leadgenerierung im digitalen Zeitalter geht anders“

Zielgruppe: Exklusiv für Marketing- und Vertriebsverantwortliche der IA4SP Mitglieder

Relevanz: Viele SAP-Partner stehen heute vor zahlreichen Herausforderungen entlang des Funnel. Oftmals fällt es schwer die richtigen Ansprechpartner zu adressieren (Top of the Funnel) oder ganzheitliche Customer Journeys zu entwickeln, um diese effizient zur Vertriebsreife zu bringen (Lower Funnel).

Wir zeigen Ihnen wie moderne Leadgenerierung funktioniert und wie Sie Ihre Kunden auf die richtige Journey bringen.

Inhalte: Über ein kurzes Self-Assessment (Organisation, Prozesse, Technologie, Marketing Skills) ermitteln wir Ihren digitalen Reifegrad und erhalten so einen ersten Einblick, wo Sie heute stehen und welche Entwicklungspotentiale möglich sind. In einem gemeinsamen Workshop zeigen wir Ihnen dann am Beispiel eines ausgewählten Referenzkunden erprobte Ansätze für die Entwicklung ganzheitlicher Customer Journeys. Für jeden Teilnehmer werden außerdem individuelle Handlungsfelder aus den Bereichen Buyer Persona, Content Marketing, Lead Management oder Marketing Automation entwickelt.

Als Workshop-Ergebnis erhalten Sie Ihre Roadmap zur Customer Journey Company!
Was erwartet Sie nach dem Workshop? – Gemeinsam entwickeln wir die nächsten Schritte für eine erfolgreiche Umsetzung Ihrer Roadmap.

Termin: 08.04.2019 in München
Teilnahmegebühr: 590.- € zzgl. MwSt

Weitere Infos:

Cloudbridge Consulting ist eine Unternehmensberatung, die auf die Digitalisierung und Optimierung von Marketing und Vertrieb spezialisiert ist. Als inhabergeführte, dynamische Beratung sind wir der verlässliche und inspirierende Partner des Mittelstandes (www.cloudbridge.eu).

Das Cloudbridge End-to-End Framework für Marketing und Vertrieb



„Mit Cloudbridge haben wir einen Partner gewonnen, der uns bei der Implementierung von Marketing Digitalisierung durch seine Branchenexpertise, Schnittstellen und bereichsübergreifendes Prozesswissen kompetent begleitet hat. Durch Marketingautomatisierung konnten wir relativ schnell erste Mehrwerte erzielen, wie Transparenz von Marketingprozessen und Reduzierung manueller Aufgaben. Die gewonnene Zeit nutzen wir heute, um uns auf die Bedürfnisse unserer Kunden und Interessenten zu fokussieren.“

Helene Wilms, Ingenics AG

Webinar „SAP on Azure - Ein IA4SP-Mitglied berichtet“

Zielgruppe: Vertriebs- und Entwicklungsverantwortliche der IA4SP Mitglieder.

Relevanz: Seit dem Ausruf der „4 + 1“ Strategie von SAP auf der SAP Connect ist das Interesse an den vier Hyperscalern signifikant gewachsen. Microsoft bietet mit Azure eine ideale – weil sichere und skalierbare – Cloud-Plattform für SAP. Hier liegt für SAP-Partner ein erhebliches Potenzial, um neue Dienste aufzusetzen oder ihre Kunden bei der Migration in Azure zu begleiten.

Inhalte: Zu Beginn werden die verschiedenen Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit Microsoft zusammengefasst. Danach berichtet Markus Krenn (Arvato) über Good Practices und praktische Wege zur wertschöpfenden Gestaltung der Zusammenarbeit. Für den Abschluss ist eine aktive Diskussionsrunde geplant.

Teilnehmer: Ausschließlich IA4SP Mitglieder.

Termin: 12.04.2019 10:00 – 10:45 h Online.

Teilnahmegebühr: Keine.

Der Workshop ist auf 15 Teilnehmer begrenzt.

Anmeldung: event@ia4sp.org



Werkstatt „Geschäftsmodelle pragmatisch auf die Strasse bringen“

Zielgruppe: IA4SP Mitglieder und ihre Kunden

Relevanz: Digitalisierung und digitale Innovationen verändern traditionsreiche Märkte und Unternehmen. Sie rütteln an etablierten Geschäftsmodellen, gewohnten Unternehmens- und bewährten Organisationsstrukturen. Dabei hängt der Erfolg der Transformation im hohen Maße von der Wahl der geeigneten Strategie (Handlungsalternative) und der Effizienz der Strategie-Umsetzung ab.

Inhalte: Auf der Basis eines konkreten Geschäftsmodells identifizieren und bewerten wir gemeinsam sinnvolle Handlungsoptionen und leiten daraus die geeignete Strategie ab. Anschließend erarbeiten wir praktische Schritte zur effizienten Umsetzung der definierten Strategie.
Im Werkstatt-Format gestalten alle Teilnehmer aktiv mit. Sie erfahren praktische Schritte zur Definition der zukunftsweisenden Strategie und der effizienten Umsetzung der definierten Strategie.

Termin: 16.05.2019 10:00 – 17:30 h in Mannheim
Teilnahmegebühr: 690.- € zzgl. MwSt

Weitere Infos: <https://wertefactory.de/images/Workshop/905-Werkstatt-Strategie.pdf>



Auszug aus Rückmeldungen bisheriger Teilnehmer

Im WerteFactory Workshop habe ich die Bedeutung digitaler Geschäftsmodelle für die Steigerung der Zukunftssicherheit der Unternehmen erlebt. Darüber hinaus habe ich Methoden kennengelernt, mit denen die Entwicklung und Umsetzung digitaler Geschäftsmodelle praktisch und in planbaren Schritten erfolgen kann. Die Teilnahme an diesem Workshop hat sich für mich sehr gelohnt.

Werkstatt „Geschäftsmodell- und Prozess-Innovation aus einem Guss“

Zielgruppe: Innovations- und Prozessverantwortliche der IA4SP Mitglieder, SAP Partner und SAP Anwender

Relevanz: Die Digitalisierung eröffnet Unternehmen großartige Chancen, aber auch signifikante Risiken. Ein besonderes Risiko besteht in der mangelnden Durchgängigkeit der Transformation. Z. B. kann die Prozessoptimierung kaum zur signifikanten Wertschöpfung beitragen, wenn sich ihre Ziele nicht auf das innovative Geschäftsmodell richten.

Inhalte: Die Teilnehmer innovieren das Geschäftsmodell eines Beispielunternehmens und entwickeln den Geschäftsmodell-Prototyp für dieses Unternehmen. Auf der Basis dieses Prototyps erfolgt die gezielte Prozess-Innovation. Hierbei werden professionelle Methoden für Prozess-Optimierung und –Design behandelt. Im Werkstatt-Format gestalten alle Teilnehmer aktiv mit. Sie erfahren praktische Schritte zur Gestaltung der Geschäftsmodell- und Prozess-Innovation aus einem Guss.

Termin: 13.06.2019 10:00 – 17:30 h in Mannheim
Teilnahmegebühr: 690.- € zzgl. MwSt

Weitere Infos:

UBK GmbH gehört zu den renommierten Prozess-Beratungen in Deutschland. Mit der Erfahrung aus über 700 IT-Projekten verfügt sie über wertvolle Expertise der Software und der Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen (www.ubk-it.de). WerteFactory ist die Plattform zur wertschöpfenden Gestaltung der digitalen Transformation. Der Fokus richtet sich auf die Wertschöpfung, bei der es um deutlich mehr geht als die klassische Digitalisierung und Optimierung (www.WerteFactory.de)



Auszug aus Rückmeldungen bisheriger Teilnehmer

Als renommierter SAP Partner kennen wir die Geschäftspotenziale der Digitalisierung und Optimierung gut. Nach diesem WerteFactory Workshop erkenne ich nun auch die großartigen Chancen digitaler Geschäftsmodelle, die ich zukünftig gemeinsam mit unseren Kunden gezielt nutzen möchte.

Workshop „SAP on Azure“

Zielgruppe: IA4SP Mitglieder, SAP Partner. Der Workshop richtet sich primär an Personen in Vertriebsrollen (Sales & Presales Manager).

Inhalte: Am Veranstaltungstag wird gemeinsam in einem Workshop erarbeitet, wie ein effektiver Weg für eine SAP-Lösung auf Azure aussehen kann. Praxisberichte aus bereits erfolgreich durchgeführten Projekten, Hinweise zu verfügbaren Tools und Tipps für eine gemeinsame Microsoft-SAP-Vertriebsstrategie runden die Veranstaltung ab.

Relevanz: SAP hat auf der SAP Connect die „4 + 1“ Strategie ausgerufen. Seither ist das Interesse an den vier Hyperscalern schlagartig gewachsen. Microsoft bietet mit Azure eine ideale – weil sichere und skalierbare – Cloud-Plattform für SAP. Hier liegt für SAP-Partner ein erhebliches Potenzial, um ihre Kunden bei der Migration zu begleiten! Azure zeichnet sich durch eine robuste und zuverlässige Cloud-Umgebung aus, die über die größte globale Präsenz, das umfangreichste Complianceportfolio, eingebettete Sicherheit, unternehmensweite SLAs und branchenführenden Support verfügt. Azure unterstützt die größten SAP HANA-Workloads unter den Anbietern von hyperskalierbaren Clouds.

Termin: 13.06.2019 11:00 – 16:00 h in Walldorf
(ggf. wird eine Remote-Einwahl ermöglicht)
Teilnahmegebühr: 99.- € zzgl. MwSt

Anmeldung: event@ia4sp.org

