

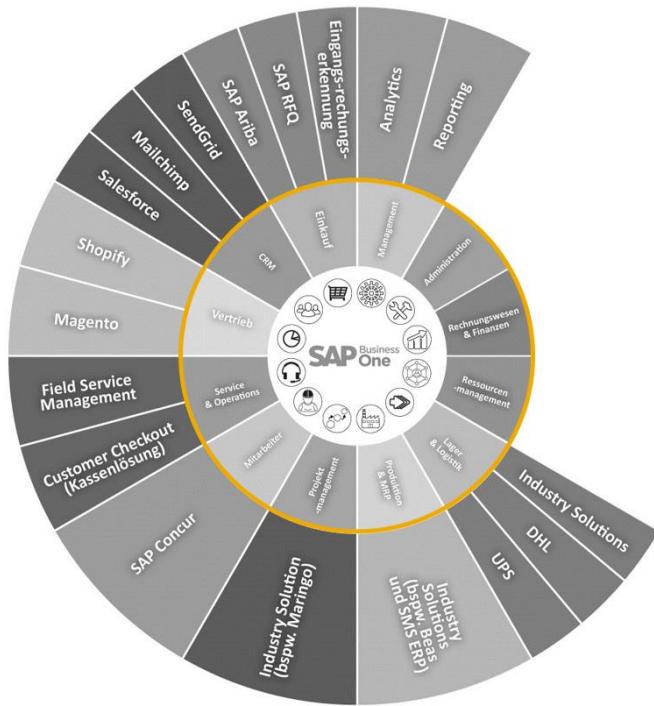
THINK BIG, start small – Stufe II

SAP Business One Erweiterungen – Weil wachsen so nahe liegt

Mit SAP Business One können Sie die nächsten Jahre nutzen, um in Ruhe und skalierbar zu wachsen. Ganz gleich, was passiert. Denn der modulare Aufbau und die einzigartige Palette an Erweiterungsmöglichkeiten verbunden mit der Qualität der Anwendungen macht Sie fit für jede Veränderung.

Um den KMU-Kern der Anwendungen kreisen Dienste, Anwendungen und Instrumente, die Sie modular und unkompliziert aufschalten können, wenn die Zeit reif ist. Das SAP Business One Integration Framework und der [SAP Business One Integration Hub](#) bieten die Schnittstelle zu Branchenlösungen von SAP-Partnern und Drittanbietern, sowie SAP-eigenen Lösungen. Dieses Angebot wird ständig ausgebaut und aktualisiert.

Wie SAP Business One mit Ihnen wächst – Ausgewählte Erweiterungen und Integrationslösungen, die Unternehmen wie das Ihre besonders mögen.



Management

[SAP Analytics Cloud](#): Mit dieser Erweiterung schlagen Sie eine Brücke zwischen Reporting, Analyse und Prognosen – und auch zu fortgeschrittenen Analytics/Reporting-Anwendungen mit der Unterstützung Künstlicher Intelligenz (KI), falls Sie sich in Zukunft dafür entscheiden sollten. Entscheiden Sie schneller und besser, indem Sie die Vorteile einer zentralen Cloud-Analyselösung nutzen, die den Geschäftswert von Business Intelligence (BI), Unternehmensplanung und erweiterten vorausschauenden Analysen erhöht.



Lager&Logistik

[DHL](#) und [UPS](#): Optimieren Sie Ihren Versandprozess durch die Anbindung von DHL und UPS über den Integration Hub. Dieses Integrationsszenario ermöglicht es Ihnen, alle Versand- und Retourenprozesse Ihres Unternehmens prozessoptimiert und automatisiert abzubilden.



Produktion&MRP

Produktion und insbesondere Produktionsplanung (PPS) werden klassischerweise durch starke Partnerlösungen erweitert. Zu diesen Lösungen gehören u.A. beispielsweise [SMS ERP](#) und [Boyum](#) (ehemals BEAS).



Mitarbeiter

Der Reise- und Kostenverwaltungsdienst [SAP Concur](#) erlaubt eine durchgehende Verknüpfung von der Buchung von Geschäftsreisen bis zur Reisekostenabrechnung. Mit diesem Dienst lässt sich die Abwicklung der Reisekosten von Mitarbeitern im Außendienst erheblich vereinfachen.



Service&Operations

[SAP Field Service Management \(FSM\)](#): Field Service Management stärkt Ihre Techniker im Außendienst mit mobilen Werkzeugen. Zu den Hauptvorteilen zählen eine vereinfachte Terminplanung, Echtzeitanalysen und -berichte sowie eine verbesserte Erstlösungsrate. Durch harmonisierte Serviceprozesse werden Kosten reduziert und Ihr Umsatz steigt aufgrund einer verbesserten Kundenzufriedenheit.

[SAP Customer Checkout](#): Ihre smarte und flexible Kassenlösung, besonders für stationären Handel und Gastronomie.



Vertrieb

Ihr Webshop sorgt für mehr Umsatz. Mit dem [SAP Business One Integration Hub](#) wird der Webshop einfach an das SAP Business One angebunden.

[Magento](#): Die Online-Shop-Software bietet die Möglichkeit, mehrere Shops mit eigenständigen Katalogen und Kundenstämmen auf unterschiedlichen Domains zu verwalten. Außerdem kann Magento mandantenfähig eingerichtet werden. Es ist also möglich, einem Kunden ein bestimmtes Produktsortiment anzubieten und einem anderen Kunden ein anderes Sortiment zu zeigen.

[Shopify](#): Mit dieser E-Commerce-Software können kleine und mittelständische Händler selbst Online-Shops erstellen. Werkzeuge zum Einrichten von Bezahloptionen oder zur Integration in den Amazon Marketplace stehen bereit.

[WooCommerce](#): Eine Anbindung des Webshops WooCommerce ist aktuell in Planung.



CRM

SAP hält folgende Integrationsszenarien im Rahmen von CRM für Sie bereit.

[Salesforce](#): SAP Business One verfügt bereits über ein eingebautes CRM. Über den SAP Business One Integration Hub lässt sich aber auch das CRM Salesforce einfach an SAP Business One anbinden. Die Schnittstelle erlaubt eine Synchronisierung Ihrer Kontakte, Leads, Artikel, Opportunitäten, Angebote und Kundenaufträge. Durch die Vereinheitlichung der Stammdaten behalten Sie den Überblick und können damit Opportunitäten besser planen. Außerdem stärken Sie die Zusammenarbeit zwischen Ihren Vertriebsteams im Innen- und Außendienst.

[MailChimp](#) und [SendGrid](#): MailChimp und SendGrid sind Plattformen zur Marketingautomatisierung. Damit wird die Individualisierung Ihrer Marketingkampagnen dramatisch vereinfacht. Erzeugen Sie treffsicher eine persönliche Kundenansprache und werten Sie die Erfolge Ihrer Marketingaktivitäten mit Berichten und Analysen aus. Auch diese Dienste lassen sich einfach mittels dem SAP Integration Hub anbinden.



Einkauf

[SAP Ariba](#) stärkt die Zusammenarbeit im Handel. Unternehmen können sich mittels des Ariba Networks vernetzen und Geschäfte effizient miteinander abwickeln. Einkäufer und Lieferanten aus mehr als 2,5 Millionen Unternehmen aus 190 Ländern werden so miteinander verbunden und schafft so neue Geschäftschancen. Bauen Sie Ihre Geschäftsbeziehungen mit SAP Ariba weltweit aus.

Eingangsrechnungserkennung: Dienste zur Eingangsrechnungserkennung wird von den Document Management System-Anbietern, wie bspw. DocuWare und C.K. DMS angeboten. In der SAP Business One Version 10 ist eine Eingangsrechnungserkennung im Standard geplant.

RFQ – Request for Quotation: Mit dieser können Sie Angebotsanfragen elektronisch an Ihre Geschäftspartner verschicken. Dabei wird automatisch ein Web-Formular erzeugt, in welches die Geschäftspartner die Angebote eintragen können. Mit dieser Erweiterung vereinfachen Sie den Kommunikationsprozess mit Ihren Lieferanten und können in Echtzeit Angebote vergleichen, um zielsicher das beste Angebot auszuwählen.

SAP Business One Erweiterungen: Weil wachsen so nahe liegt

Bereit für Wachstum und Veränderung!

Mit SAP Business One ist das Thema Erweiterbarkeit, das mit Ihrem Wachstum Schritt hält, vom Tisch. Sie können ungebremst wachsen.

Unvorhergesehenes kann Sie nicht aus der Bahn werfen – im Gegenteil: Sie werden dank Übersicht, Analysekraft und flexiblen Zusatzanwendungen auch auf Unvorhergesehenes gelassen reagieren können und neue Chancen schneller und treffsicherer erkennen und nutzen.

SAP Customer Checkout

Bieten Sie Ihrem Verkaufspersonal Point-of-Sale-Funktionen, mit denen herausragende Leistungen möglich sind. Unsere Anwendung erfüllt alle gängigen Anforderungen am Point-of-Sale (POS). Sie unterstützt den Verkauf, die Zahlungsabwicklung, Rabattierung, sowie Artikel- und Kundenmanagement. Zusätzlich werden die Prozesse rund um den POS gestrafft. SAP Customer Checkout kann eigenständig benutzt oder mit unserer ERP-Software integriert werden, wodurch sich noch mehr Optionen eröffnen.

- **Hardwareunabhängig:** SAP Customer Checkout lässt Ihnen die Wahl bei der Hardware. Sie können die Anwendung auf jedem für Ihr Geschäft geeigneten Point-of-Sale-Terminal einsetzen.
- **On-Premise-Bereitstellung**
- **Benutzerfreundliche und offline-fähige Kassenlösung**
- **Stand-Alone oder mit SAP-ERP-Software integrierbar:** Sie können die Anwendung in Ihre SAP-ERP-Lösung integrieren, sodass die Transaktionsdaten direkt an Ihre Lagerverwaltungs- und Buchhaltungssysteme übertragen werden, oder auch eigenständig nutzen.
- **Branchenoptimiert** für den Einzelhandel, Schnellservice und Tischverwaltung: Die Benutzungsoberfläche ist speziell auf die Bedürfnisse mehrerer Branchen zugeschnitten – für den stationären Handel, die Gastronomie und Unternehmen im Bereich Sport und Entertainment.