

Ein Jahr nach dem Livestart hat sich das Online-Portal apps4erp.de als Marktplatz für Anwender und Anbieter von SAP Add-ons etabliert

Die wunderbare Welt der Add-ons

Während sich die Partnerseite wie ein „Who is Who“ der SAP Community ausnimmt, lässt die Add-on-Bibliothek kaum Wünsche nach SAP-Zusatzlösungen offen: Über Funktionen und Vorteile des neuen Portals sprechen die beiden Geschäftsführer Ralf Hettler und Göran Müller mit E-3.

E-3: Mittlerweile sind rund 90 Anbieter aller Größen und SAP-Produktbereiche auf apps4erp.de mit einem breiten Spektrum an SAP Add-ons vertreten. Wie konnten Sie so viele SAP-Partner in so kurzer Zeit von Ihrer Plattform begeistern?

Göran Müller: apps4erp.de wurde von fünf langjährigen ERP-Profis mit weitreichenden Kontakten ins SAP-Ökosystem ins Leben gerufen. Jeder von uns bringt über 20 Jahre Erfahrungen in den Bereichen Sales, Presales, Consulting, Projektgeschäft und Entwicklung mit. Zunächst haben wir Unternehmen aus unserem Netzwerk, dann weitere Partner angesprochen. Wir waren überrascht, welch enormes Partnerpotenzial das SAP-Umfeld birgt, auch im Bereich von Fremdanbietern. Mittlerweile kommen viele Unternehmen auch von sich aus auf uns zu, täglich stellen SAP-Partnerunternehmen, darunter namhafte Anbieter wie Itelligence, Steeb, TDS und All for One, neue Zusatzlösungen ein. Denn apps4erp.de wird immer bekannter und genießt in der Fachwelt einen ausgezeichneten Ruf.

E-3: Welchen Mehrwert bringt apps4erp.de den Anbietern von SAP-Zusatzlösungen?

Ralf Hettler: Die Anbieter machen ihre Apps, die ansonsten auf den eigenen Kundenkreis beschränkt wären, einem großen Interessentenkreis zugänglich. Dadurch können sie ihre Entwicklungen standardisieren und für die Anwender kostengünstige Skaleneffekte umsetzen.

Hinzu kommt, dass die meisten kleinen SAP-Programme durch die Veröffentlichung in unserem Portal erstmals präzise dokumentiert werden und dadurch mit Suchmaschinen leicht auffindbar sind. Wie die Praxiserfahrungen zeigen, ist das Ranking gerade bei Google erstaunlich hoch. Flankierend veranstalten wir regelmäßige professionelle Zielgruppenmarketing-Aktionen. Damit gewinnen unsere Partner über die Präsenz im Portal hinaus wichtige, auch internationale Verkaufskanäle hinzu. Dies ist gerade für kleinere Lösungsanbieter interessant, die in der Regel keine größere Vertriebspower besitzen.

E-3: Wie können Anbieter Partner von apps4erp.de werden?

Müller: Interessenten registrieren sich auf unserer Website und beauftragen mit einem Bestellformular die Einstellung ihrer Apps in die Add-on-Bibliothek. Darüber hinaus bekommen sie von uns alle Anfragen von Interessenten weitergeleitet, für die ihre Apps eine Lösung bieten könnten. Unternehmen, die mehr als fünf SAP Add-ons einstellen, erhalten den Status „Premiumpartner“. An diese geben wir zusätzlich alle Anfragen von Interessenten weiter, die in unserer Bibliothek nicht fündig geworden sind oder einen Partner zur individuellen Add-on-Entwicklung suchen. Prinzipiell staffeln sich die Preise für die Teilnahme nach der Zahl der eingestellten Add-ons und der gewünschten Vertragslaufzeit. Die Mindestlaufzeit beträgt sechs Monate.

E-3: Welche Resonanz erhalten Sie bisher von Ihren Partnern?

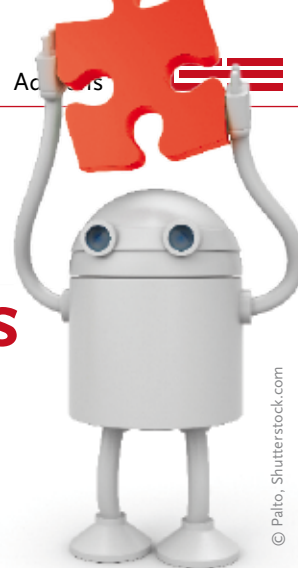
Hettler: Die Anbieter sind von unserem Konzept überzeugt und mit dem Interesse an ihren Apps sehr zufrieden. Sie profitieren auch von den zahlreichen Anfragen von SAP-Anwendern, die nach bestimmten funktionalen Erweiterungen im SAP-Umfeld suchen und das Portal als erste Anlaufstelle dafür nutzen. Unsere Bilanz nach einem Jahr produktiven Einsatzes ist also durchwegs positiv. Täglich lassen sich bis zu 500 Zugriffe auf die Plattform registrieren, während ein einzelnes Add-on über die gesamte „Lebenszeit“ hinweg durchschnittlich 800 Mal angeklickt wird. Dennoch arbeiten wir ständig an der Weiterentwicklung und Verbesserung unserer Plattform und sind Anwendern wie Anbietern für Anregungen und Tipps jederzeit dankbar.

E-3: Zählt der neue Internetauftritt von apps4erp.de dazu?

Müller: In der Tat haben wir mit der neuen Website die Transparenz unseres App-Angebots weiter gesteigert und die Nutzerführung vereinfacht. Mit einer „Tour in 90 Sekunden“ ermöglichen wir den Besuchern einen Schnelleinstieg in unser Portal. Anwendern, die nach bestimmten Add-ons suchen, bieten wir neben einer Volltextsuche eine umfassende Add-on-Bibliothek, die wir in übersichtlicher Baumstruktur präsentieren. Wer zusätzliche Apps sucht, kann eine offene oder anonyme Anfrage starten, die wir an unsere Partner im Netzwerk weiterleiten. Über neue Add-ons informieren wir Interessenten gleich auf der Einstiegsseite.

E-3: Welche Vorteile haben Kunden, die bestimmte Apps benötigen?

Hettler: Die Anwender sparen den enormen Zeit- und Kostenaufwand, der mit der individuellen Entwicklung der gewünschten SAP-Zusatzentwicklungen durch externe Lösungsanbieter verbunden wäre, von der Formulierung der Problemstellung über die Einholung von Angeboten bis hin zu Auswahlverfahren und Auftragsvergabe. Für unsere Plattform können wir eine durchschnittliche Erfolgsquote von fünf App-Angeboten pro



© Pato, Shutterstock.com



Anlässlich des ersten Geburtstags von apps4erp.de ziehen Göran Müller und ...

Anfrage registrieren, viele Kunden können also unter mehreren Möglichkeiten wählen. Zusätzlich bietet der Marktplatz den Anwendern Transparenz über aktuell vorhandene Entwicklungen im SAP Add-on-Umfeld. Sie können schnell geeignete Partner zu Fachthemen finden, die sich aus ihren aktuellen App-Anforderungen ergeben.

E-3: Was ist beim Kauf eines gewünschten Add-ons zu beachten?

Hettler: Ist ein Anwender auf unserer Plattform fündig geworden, schließt er den Kaufvertrag direkt mit dem Lösungsanbieter ab. Auf der Website ist sowohl der Anbieter als auch das Preismodell direkt genannt, so dass in beiden Punkten eine große Transparenz vorhanden ist.

E-3: Wie werden die Apps auf Ihrer Plattform präsentiert? Hat sich diese Darstellungsform bewährt?

Müller: Zu jedem Add-on existiert eine präzise Beschreibung der Funktionen und Vorteile, Screenshots sowie Informationen zu Technik und Preismodell. Diese Informationen können unter separaten Menüpunkten abgerufen werden, so dass ein Anwender rasch einen guten Überblick über die betreffende Lösung erhält. Zusätzlich kann er die gesamte Lösungsbeschreibung als PDF downloaden und an seine Kollegen oder Mitarbeiter weiterleiten. Bei Bedarf kann er direkt eine Anfrage an den Anbieter starten oder diesen um einen Rückruf bitten. Kurzum: Die Informationen sind genau in dem Maß vorhanden, wie sie ein Anwender benötigt, um ein Add-on für seine Anforderungen zu bewerten.

E-3: Welche SAP Add-ons befinden sich derzeit in der Bibliothek? Sind bestimmte Tendenzen zu erkennen?



... Ralf Hettler ihre erste Bilanz. Das Motto im Online-Portal soll lauten: „Wer sucht, der findet.“

Hettler: Wir haben die Add-on-Bibliothek aktuell in die Rubriken SAP ERP, BusinessObjects, Business One, Communication, Infrastructure und Compliance unterteilt. Spitzenreiter unter den rund 250 eingestellten Apps sind mit Abstand die SAP-Kernfunktionen rund um die Bereiche Logistik, Basis, Finanz- und Rechnungswesen, Personalwirtschaft, PLM, SCM, CRM und Security. Dies zeigt, dass es derzeit vor allem bei den klassischen SAP-Applikationen Bedarf und Angebote für funktionale Erweiterungen gibt. Wer einmal in der Bibliothek stöbert, merkt bald, dass es dort viele Schatzkästchen gibt, die schnell und einfach zu heben sind.

E-3: Wie machen Sie Ihre Plattform in der Fachwelt weiter bekannt?

Müller: Wir haben für 2011 jeden Monat mindestens zwei zielgruppengerechte Direktmarketing-Kampagnen geplant. Damit erreichen wir insgesamt 77.000 SAP-Entscheider und Key-User aus allen Funktionsbereichen in einem Unternehmen.

Unser Adresspool deckt rund 90 Prozent aller Unternehmen in Deutschland ab, die SAP einsetzen. Als zusätzliche Dienstleistung bieten wir unseren Partnern die individuelle Bewerbung ihrer Apps für bestimmte Branchen an. Diese E-Mail-Kampagnen werden im Design und Namen der Anbieter versendet.

Hettler: Mit Uli Lindner, Geschäftsführer Polybius, konnten wir vor Kurzem einen neuen Partner für unser Unternehmen gewinnen, der uns bei der Vermarktung von apps4erp.de hervorragend unterstützt. Auch für die Internationalisierung unserer Plattform bringt Uli Lindner umfassende Kompetenzen und Erfahrungen mit, hat er doch mit Polybius bereits viele Unternehmen erfolgreich bei ihrer weltweiten Expansion unterstützt. Wir sind sicher, dass wir uns gemeinsam noch stärker als Drehscheibe für SAP-Zusatzentwicklungen positionieren können.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.apps4erp.de

Alles, was SAP-Bestandskunden und -Partner wissen müssen:



Das E-3 Magazin ist die führende und größte unabhängige Community-Plattform für die deutschsprachige SAP-Szene.

Hier finden SAP-Bestandskunden und Partner detaillierte Informationen, kontroversielle Meinungen und SAP-affine Nachrichten. E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger: „Die Blattlinie und unser Auftrag ist nachhaltige Bildungsarbeit für die freie SAP-Community.“

Kostenlos aber nicht umsonst! Der SAP-Community wird das E-3 Magazin kostenlos angeboten.

Die SAP-Szene muss Bescheid wissen! Information und Bildung sind niemals umsonst. Abonnieren Sie das E-3 Magazin kostenlos und lesen Sie monatlich, was die SAP-Community bewegt. Erfahren Sie die Trends der Bestandskunden und Angebote der SAP-Partner.

www.e3abo.info