



# Donnerstag, 13. März, 2003

**Fokusthemen:** – mySAP Customer Relationship Management  
– mySAP Human Resources  
– mySAP Supplier Relationship Management  
– mySAP Utilities

9:30

10:30

11:30

12:30

FORUM 1

**Adaptive Supply Chain Netzwerke** E2

- Überblick mySAP SCM
- Connected SCM
- Worin liegt der Mehrwert von mySAP SCM?



**SAP Smart Business Solutions** C0

- Die passende Lösung für jede Branche
- Erfahrungen bei der Implementierung und im Echtbetrieb
- Ausblick und Ziele: Optimal in die Zukunft starten mit mySAP All-in-One



**Einführung Leistungslohn bei der Unternehmensgruppe Freudenberg** K3

- Voraussetzungen im Altsystem
- Umsetzung in mySAP HR
- Erfahrungsbericht



**BeBuyer Portal – mySAP SRM als Werkzeug der zentralen Einkaufscoordination bei Bertelsmann** G3

- Funktionen und Ziele
- Einkauf bei Bertelsmann: Organisation und Herausforderung
- Voraussetzungen für den Projekterfolg



FORUM 2

**mySAP SRM – Effizientes Management der unternehmensweiten Lieferantenbasis** G4

- Bestandteile eines effizienten Lieferantenmanagements
- Strategische und operationale Beschaffung
- Lieferantenanbindung



**Katalog Management für Großunternehmen am Beispiel EADS** G0

- Erbindung von Zulieferern direkter und indirekter Güter
- Einheitliche Schnittstelle zu operativen Procurement Systemen
- Individuelle Sichten der Geschäftsbereiche auf die zentralen Kataloge



**Anbindung der Lieferanten durch ein Lieferantenportal** G6

- Lieferantenanbindung durch ein Web-Frontend
- Gemeinsame Katalogerstellung
- Auftragsmanagement und Rechnungsstellung im Portal



**Automatisierung des Beschaffungsprozesses mit mySAP SRM** G7

- Dezentralisierung durch Self-Service Beschaffung
- Einkufen über elektronische Kataloge



FORUM 3

**mySAP CRM im neuen Look** D4

- Überblick mySAP CRM
- Personalisiertes CRM
- Erfolgsfaktoren für die Einführung von mySAP CRM



**Gezieltes Marketing mit mySAP CRM** D6

- Marketing- und Kampagnenmanagement
- Leadmanagement
- Kundenpotenziale aufdecken mit Analysen



**Schlagkräftiger Vertrieb mit mySAP CRM** D6

- Unterstützung aller Vertriebswege
- Aktuelle Informationen für den Außendienst
- Transparenz schaffen mit Analysen



FORUM 4

**Fit für die Zukunft! Kundenprozesse transparent gestalten mit mySAP CRM** D11

- Wettbewerbsvorteile durch Transparenz
- Neue Absatzkanäle mit Internet Sales und Customer Interaction Center
- Personalisierte Marketingstrategien



**Erfolgreich sein mit mySAP CRM** D12

- Nutzen stiften durch neue Werkzeuge
- Pragmatische Ansätze für den Erfolg
- Beispiele aus der Praxis



**Aussagekraft des ROI für CRM-Projekte auf dem Prüfstand** D13

- ROI-Modell für CRM
- Alternativen zum ROI für CRM-Projekte
- Entscheidungs- und Controlling-Instrumente zur Beurteilung eines CRM-Projektes



**TCO Reduzierung durch SAP Application Management und Outsourcing** D9

- Reduzierung der Total Cost of Ownership



FORUM 5

**mySAP Enterprise Portal im Überblick** H4

- Die Highlights der neuen Version
- SAP NetWeaver als Basis
- Anwendungsbeispiele



**mySAP Business Intelligence** J5

- Data Warehousing, Reporting und Analyse
- Analytische Anwendungen
- Planung & Simulation



**mySAP CRM-Einführung bei Alsen: von der Projektinitialisierung bis zu go live in nur 3 Monaten (success story)** D15

- Ausgangssituation/Herausforderung
- Projektscope (Mobile Sales, Analytical CRM)
- Projektorganisation, -methodik und kritische Erfolgsfaktoren



**Mobile Lösungen für die Versorgungswirtschaft** A7

- Unterstützung der Zählerablesung
- Durchgängiger Datenfluss bis in mySAP Utilities
- Standardisierung der IT



FORUM 6

**Das Energie Daten Management der SAP** A8

- Integrierte Softwarelösung vom Messen bis zur Abrechnung



**Betriebskostenabrechnung im IS-U/CCS – eine Lösung im IS-U Standard** A10

- Wege und Motivation eines IT-Dienstleisters



**IS-U bei kleinen und mittleren Stadtwerken** A11

- Erfahrungsbericht einer schrittweisen Einführung



**Komplexe energiewirtschaftliche Dienstleistungen für Stadtwerke** A12



FORUM 7

**„Human Capital Management for your Business“: Unsere Lösung für Ihre Personalarbeit** K0

- Reaktionen auf die Herausforderungen zukunftsweisender Personalarbeit
- Lassen sich Kostenreduktion und strategische Personalarbeit vereinbaren?
- Das Lösungsportfolio mySAP HR



**mySAP HR „Branchenlösung für den öffentlichen Dienst“** K7

- Prozesse in der Personalarbeit
- Stellenplanung und -bewirtschaftung
- Portale für Mitarbeiter und Führungskräfte



**Mehrwert durch optimierte HR-Prozesse – Ergebnisse einer Studie bei deutschen Unternehmen** K8

- Konzept und Erhebungsdesign der Studie
- Optimierungspotenziale anhand konkreter HR-Prozesse
- Der Return on Investment an einem ausgewählten Beispiel



**Produktivitätssteigerung durch Mitarbeiterportale** K9

- Überblick „Employee Relationship Management“
- Tools zur Umsetzung einer ERP-Strategie
- Vernetztes Arbeiten durch Employee und Manager Self-Services

