

Sie sind Geschäftsführer oder Business-Unit-Leiter eines SAP-Dienstleisters in Deutschland und stellen sich folgende Fragen?



Welche Wachstumschancen bieten SAP S/4HANA, SAP C/4HANA und die Cloud-basierten Lösungen und Plattformen von SAP wirklich?



Wie positionieren sich meine Wettbewerber im Markt und was kann ich daraus lernen?



Wie verändert sich der Markt und wie muss ich mich künftig aufstellen?



Welche Möglichkeiten zur Differenzierung meines Marktangangs habe ich?

Wir beantworten Ihre strategischen Fragen.

SAP Services in Deutschland

Teil 1 (1 Std.): Die Strategie von SAP und ihre Auswirkungen auf SAP-Dienstleister

Teil 2 (2 Std.): Der Wettbewerb: Welche Best Practices und Erfahrungswerte lassen sich aus der Betrachtung des lokalen Wettbewerbs ableiten?

Teil 3 (1 Std.): Diskussion: Was bedeutet das für mich und welche Handlungsoptionen für eine optimale Ausrichtung lassen sich aus den vorangegangenen Erkenntnissen ableiten?

Gerne besprechen wir mit Ihnen die für Sie optimalen Optionen.



Karsten Lecleque
Global Head of Cloud &
Infrastructure Services Practiced
kleclerque@teknowlogy.com
+49 89 23 23 68 27



Frank Niemann
Vice President Enterprise
Applications & Related Services
fniemann@teknowlogy.com
+49 89 23 23 68 15