

# ChannelPartner



22.11.2007

## Wie der Sage-Partner System AG Channel Champion wurde

In diesem Jahr hat Channel Partner zum ersten Mal auch Reseller bei der Auszeichnung der Channel Champions berücksichtigt. Einige [\[1\] Sage](#)-Partner haben sich an dem Wettbewerb ebenfalls beteiligt.



Peter Wisser,  
Vorstand bei der  
System AG, nimmt  
den Channel  
Champion Reseller  
Award für die  
bester ERP-Lösung  
(Sage) entgegen.

Einer von ihnen war die [\[2\] System AG](#) aus Lohmar. Und deren Vorstand Peter Wisser durfte vorvergangene Woche den Channel Champion Reseller Award für die beste ERP-Implementierung entgegen nehmen (siehe Foto).

Der Sage-Partner hat die ERP-Software "[\[3\] Sage Office Line](#)" bei der Daex GmbH, einem Spezialisten für Produkte rund ums Dach, Fassade und Holzbau, installiert. Die Besonderheit dieses Projekts: vom ersten Kontakt bis zum Echtlaufzeit beim Kunden vergingen gerade mal sechs Wochen!

Der Erstkontakt zum Kunden fand Anfang 2007 statt, bereits einige Tage später hat der Kunden dem [Sage](#)-Partner den Zuschlag für das Projekt erteilt. Was en detail zu bewerkstelligen war, das besprach die System AG mit Daex bereits zwei Tage später.

Doch der Kunde war gut organisiert, so dass es sofort losgehen konnte. "Das Projekt startete unter Volldampf, doch Hard- und [Software](#)-Abteilungen bei Daex arbeiteten Hand in Hand zusammen", so System-Vorstand Wisser gegenüber ChannelPartner.

Dabei musste die System AG auch noch neue Hardware im Wert von 50.000 Euro bei dem Kunden installieren. Hinzu kamen Lizenz- und Programmierungskosten in Höhe von 40.000 Euro. An Dienstleistungsaufwand stellte der [Sage](#)-Partner dem Kunde 15.000 Euro in Rechnung.

Zuerst lieferte das [Systemhaus](#) die Hardware an Daex aus, stellte sie auf und integrierte sie ins Netzwerk. Das war der erste große Meilenstein des Projekts. Bereits während dieser Zeit begannen die Software-Fachleute von System und Daex mit ersten Vorarbeiten, der Parametrisierung der Geschäftsprozesse.

Der Sage-Partner hat die betriebswirtschaftlichen Office Line-Module "Warenwirtschaft" und "Finanzbuchhaltung" an die bei Daex vorhandenen Formulare und die Peripherie (Drucker) angepasst. Nachdem der Kunde das System für die eigene Hardware und das Betriebssystem frei gegeben hatte, installierte das Systemhaus die Software vor Ort.



Sage Office Line,  
eine ERP-Software  
für den Mittelstand.

Anschließend begann der Sage-Partner mit der Schulung des Kunden – vorwiegend an den Wochenenden – im eigenen Seminar Center in Lohmar (Rheinland). Damit wollten die System AG sicherstellen, dass die zehn die Sage Office Line benutzenden Mitarbeiter bei Daex sofort produktiv damit arbeiten konnten.

Selbstredend wartet der Sage-Partner auch die Soft- und die Hardware beim Kunden. Die Service-Verträge beinhalten: Hotline, Fernzugriff auf das System vor Ort, Notfallbereitschaft und noch viel mehr. Aus diesem Grund hat die aus den Experten von IDC, Experton und ChannelPartner zusammen gesetzte Jury das Projekt der System AG bei Daex zur besten ERP-Implementierung gekürt. Herzlichen Glückwunsch! (rw)

### **Enthaltene Links:**

[1] <http://sage/>

[2] <http://www.channelpartner.de/ueber.cfm?id=771>

[3] <http://www.channelpartner.de/sage-special/>

[→ schliessen](#)

© Copyright IDG BUSINESS MEDIA GMBH München

IDG-Publikationen im Internet

CIO - COMPUTERWOCHE - GamePro -

GameStar - IDG-Verlag - MacWelt - PC-Welt - tecChannel