



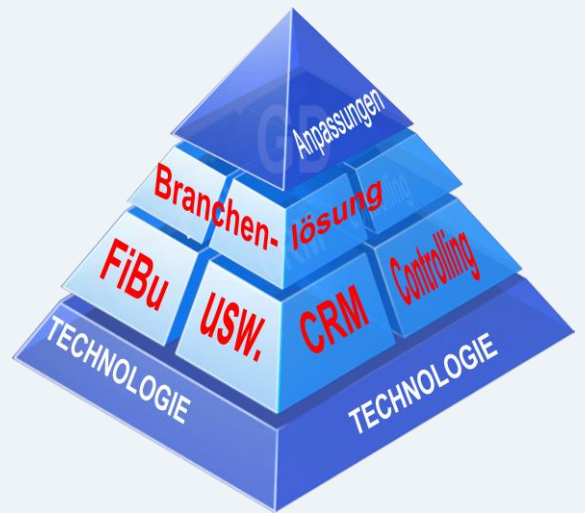
Optimierung der Geschäftsprozesse in Dienstleistungsunternehmen

■
■ Business Solutions
■ for Services
Lösungen für Dienstleister

Das Microsoft Partner Konzept

Konzentration auf Kernkompetenzen

Das Microsoft Partnerkonzept erlaubt die Konzentration der Partner auf die die Branchenspezifika der Kunden.



Voller Einsatz der Partner-Ressourcen auf Ihre Branche

Branchenunabhängige Programm-bereiche werden durch Microsoft entwickelt

Basis für alle Dynamics NAV Systeme stellt die Technologie von Microsoft dar. Auf diese Basis werden die branchenunabhängigen Programme, wie zum Beispiel die Finanzbuchhaltung, das CRM oder das Controlling von Microsoft entwickelt.

Die Partner können somit die gesamten Entwicklungsressourcen für die Entwicklung von Branchenlösungen einsetzen.

Auf dieser Grundlage können projektbezogen kundenindividuelle Anpassungen erfolgen.

Investitionssicherheit durch die Microsoft 2013 Garantie

Alle Produktlinien der Business-Software-Lösungen von Microsoft werden inklusive neuer Versionen bis mindestens 2013 weiter entwickelt. Für alle Lösungen, die zwischen 2006 und 2013 erscheinen, erhält der Anwender mindestens 5 Jahre lang den bewährten Microsoft-Service-Support. Von dieser Zusicherung des Marktführers profitieren auch alle Navision-Kunden Die Vorteile liegen auf der Hand: Alle Implementierungen können zukünftig noch effektiver geplant und die Kosten detailliert im Vorfeld kalkuliert werden. Von der damit gegebenen Investitionssicherheit profitieren natürlich auch Sie als BSS-Kunde! Unternehmen, die zur neuen Software-Generation Microsoft Dynamics migrieren, müssen bereits erworbene Funktionalitäten bei bestehendem Update-Vertrag nicht noch einmal erwerben. Durch die Entwicklungsgarantie bis 2013 plus anschließender 5-jähriger Service-Garantie stellt Microsoft erneut seine Innovationskraft und Zukunftsfähigkeit unter Beweis.



Die BSS-Workshop-Vorgehensweise

Investitionssicherheit durch maßgeschneiderte Projekte
So bleiben Sie in „time and budget“

Ziel bei der Einführung eines ERP-Systems ist bei vielen Kunden nicht nur die Umsetzung der bisherigen Geschäftsprozesse in ein neues System.

In den Workshops werden zusammen mit Ihren Spezialisten die bisherigen Prozesse auf den Prüfstand gestellt und im Bedarfsfall ein neuer Sollzustand definiert.

Vor dem eigentlichen Start Ihres ERP-Projekts werden je fachbereichsorientierte Workshops mit unseren Projektleitern durchgeführt. Niemand kennt Ihr Unternehmen besser als Sie selbst. Die Erfahrungen unserer Projektleiter aus vielen ERP-Einführungen in Ihrer Branche ermöglichen im Bedarfsfall die Neugestaltung Ihrer Geschäftsprozesse. Das bedeutet für Sie, dass nicht nur ein neues System eingeführt wird – vielmehr wird die Einführung dafür genutzt, alle Geschäftsprozesse zu überdenken und zu optimieren.

Im **ersten Schritt** werden die relevanten Geschäftsprozesse mit Ihren Spezialisten identifiziert und bewertet.

Im **zweiten Schritt** werden die bestehenden Möglichkeiten der Microsoft Dynamics NAV Lösung dargestellt.

Im **dritten Schritt** wird der Sollprozess definiert. Sollte der Sollprozess vom Standard abweichen, kann jetzt eine genaue Kalkulation der Anpassungsarbeiten, sowie eine Zeitplanung durchgeführt werden.

Die BSS-Gruppe

Investitionssicherheit durch einen starken Partner

Ein bundesweit flächendeckendes Netz von Vertriebszentren sichert die Kundennähe. Das bedeutet gerade für Kunden, die Niederlassungen betreiben, immer einen Ansprechpartner in der Nähe zu haben. Die BSS kann auf die Erfahrungen aus mehreren hundert ERP-Projekten zurückgreifen.



Die BSS-Gruppe

Über 500 Kunden aus der Dienstleistungsbranche



Unsere Kunden

Unsere Kunden sind Unternehmen, die in der Dienstleistungsbranche tätig sind. Die BSS Gruppe hat sich im Wesentlichen auf die Branchen

- Gebäudereinigung,
- Personaldienstleistung,
- Sicherheitsdienstleistung und
- Sicherheitstechnik

spezialisiert. Die Entwicklung in dieser Branche zeigt, dass immer mehr Unternehmen dabei gleichzeitig in mehreren Bereichen tätig sind, bzw. den Auf- und Ausbau anderer artverwandter Bereiche planen. Die integrierte Lösung der BSS ermöglicht den Einsatz von mehreren Branchenlösungen in einem Unternehmen.

Die BSS-Gruppe

Über 120 Mitarbeiter arbeiten in den Vertriebszentren der BSS.

Spezielle Kompetenzen in den Branchen Sicherheitsdienstleistungen, Gebäudereinigung, Personaldienstleistung, Sicherheitstechnik und den Bereichen Controlling und Prozessmanagement

Über 10 Millionen Euro Umsatz (2007).

Personal- und Umsatzwachstum von 18 % angestrebt.

Vertriebszentren sind Eigentümer der Entwicklungsgesellschaft

Unsere Mitarbeiter

Im Jahr 2007 hat die BSS Gruppe über 120 Mitarbeiter beschäftigt.

Neben den Kompetenzen in den Branchen und den klassischen Bereichen wie Programmierung, Projektleitung und Schulung verfügt die BSS-Gruppe über ausgeprägte Kompetenzen in den Bereichen Controlling, CRM und Prozessmanagement.

Unternehmensentwicklung

Im Jahr 2007 hat die BSS Gruppe über 10 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet. Im Jahr 2008 wird ein weiterer Ausbau der Vertriebszentren durchgeführt. Im Jahr 2008 plant die BSS ein Umsatz- und Personalwachstum von 18%.

Eigentümer

Die Eigentümer der Entwicklungsgesellschaft sind die Gesellschafter der Vertriebszentren. Diese Struktur ermöglicht die effiziente Verfolgung der gemeinsamen Ziele.

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

 Microsoft Dynamics