

The main title of the event, "Sage DPW Partnerevent", displayed in a large, bold, green, sans-serif font. The background is a photograph of a modern, curved glass building with a blue-tinted facade, partially obscured by a dark blue semi-transparent overlay on the left side. The building is surrounded by green trees under a cloudy sky.

Sage DPW Partnerevent

Johannes Kreiner

27/06/2018



Agenda

- Key-Erfolgsfaktoren unserer Zusammenarbeit
- Technologische Weiterentwicklung
- Aktuelles aus der Sage DPW Welt
- Gemeinsame weitere Strategien



900.000 EUR
Umsatz mit Partnern



65 Projekte
mit Partnern



85 Meetings
mit Partnern

Datenschutzconsulting HR: von der Idee zum Go-to-market

Research and Development (Sage DPW und JWO|Deloitte Legal)

- Initiative zur Kooperation durch Sage DPW
- Abstecken der wirtschaftlichen Eckpunkte
- Ermittlung der Needs der Kunden
- Strukturierung der Vortragsreihe mit HR-relevanten Datenschutzthemen
- Entwicklung von Datenschutzconsultingprodukten für die Kunden
- Einschulung von JWO|Deloitte Legal auf die Sage DPW Datenbank

Positionierung durch HR-Expertentreff (Sage DPW und JWO|Deloitte Legal)

- Hoher persönlicher Einsatz
- Tolles Teambuilding zwischen Sage DPW und JWO|Deloitte Legal
- Direkter Kundenkontakt
- Gespräche mit Entscheidungsträgern
- Konkrete Produktblätter für Kunden

Datenschutzconsulting HR: von der Idee zum Go-to-market

Deloitte.
Legal

sage

Marketing und Sales (Sage DPW)

- Versand von Produktblättern
- Telefonische Salesgespräche
- Zusendung von Angeboten
- Vereinbarung von Consultingterminen mit Kunden

Datenschutzconsulting (JWO|Deloitte Legal)

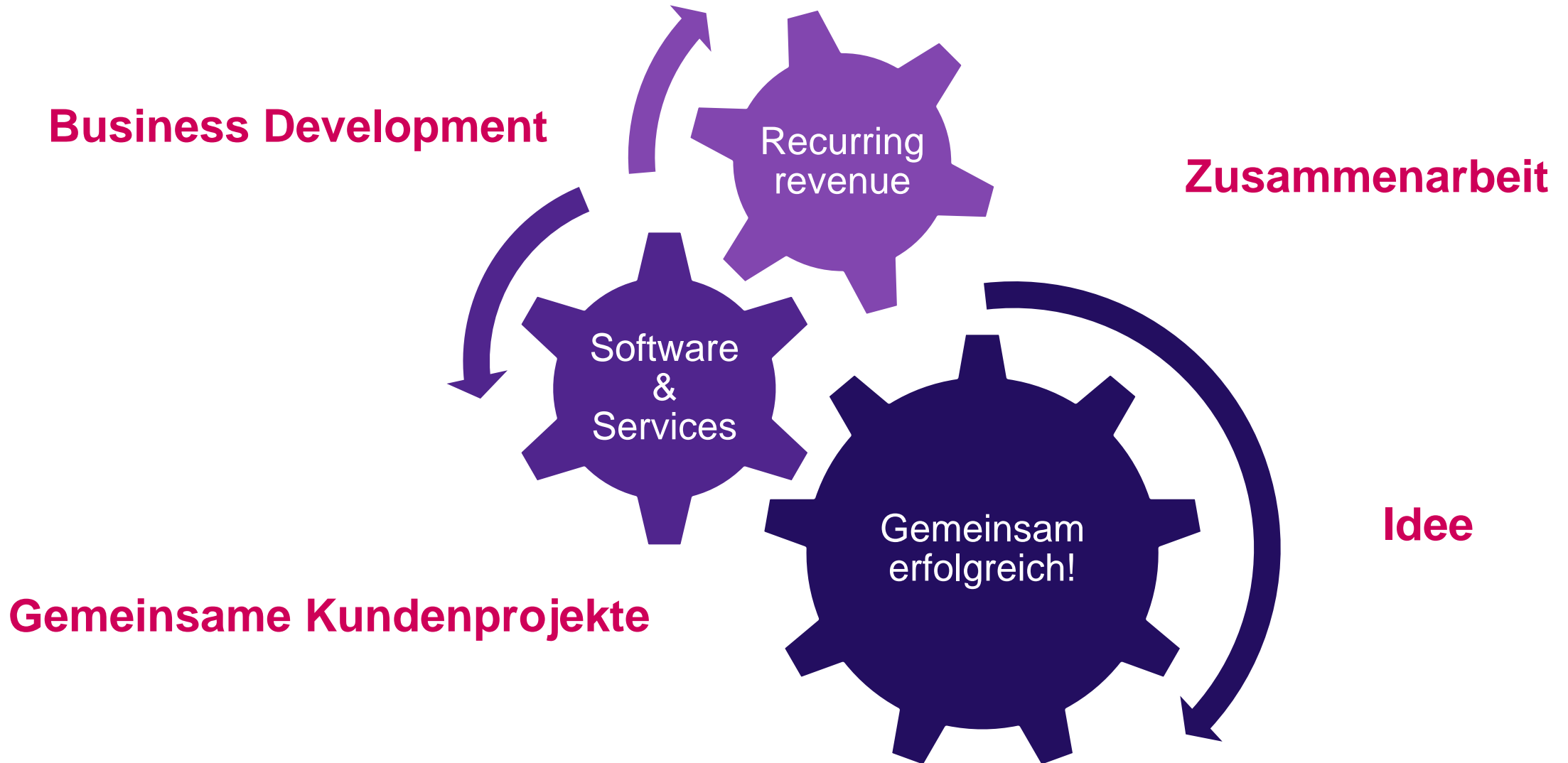
- Durchführung durch JWO|Deloitte Legal
- Ständige fachliche Absprache mit Sage DPW

Winning Relationships

- Win-Win-Win-Situation für Sage DPW, JWO|Deloitte Legal und die Sage DPW-Kunden
- Vergrößerung des Produktportfolios von Sage DPW
- Positionierung von JWO|Deloitte Legal und Akquise neuer Kunden für reine Rechtsberatung
- Sage DPW-Kunden profitieren durch maßgeschneidertes Consulting mit einem best-of-both-worlds



Unsere Strategie für den gemeinsamen Erfolg



Wir verstärken unser Vertriebsteam

Werner Weinguny

Erwin Laber

Horst Jany



- So machen wir gemeinsam Sage DPW zum besten Produkt am Markt.
- Vielen Dank für Ihre zahlreichen Ideen im Ideenportal!
- **User Research Group** um die Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden zu intensivieren

„Die Möglichkeit Ideen zu posten finde ich super! Teilweise kommt es dadurch auch zu einem Austausch mit anderen DPW-Nutzern. Quasi ein Forum für DPW-Nutzer.“

– Isabelle Murai, Auditreu



Ihre Stimme zählt

- 49 Ideen von Ihnen eingebracht
- 8 Ideen umgesetzt oder Umsetzung geplant
- Zusätzlich für 127 Ideen anderer Firmen gevotet

And the winner is ...
DELOITTE

Technologische Weiterentwicklung

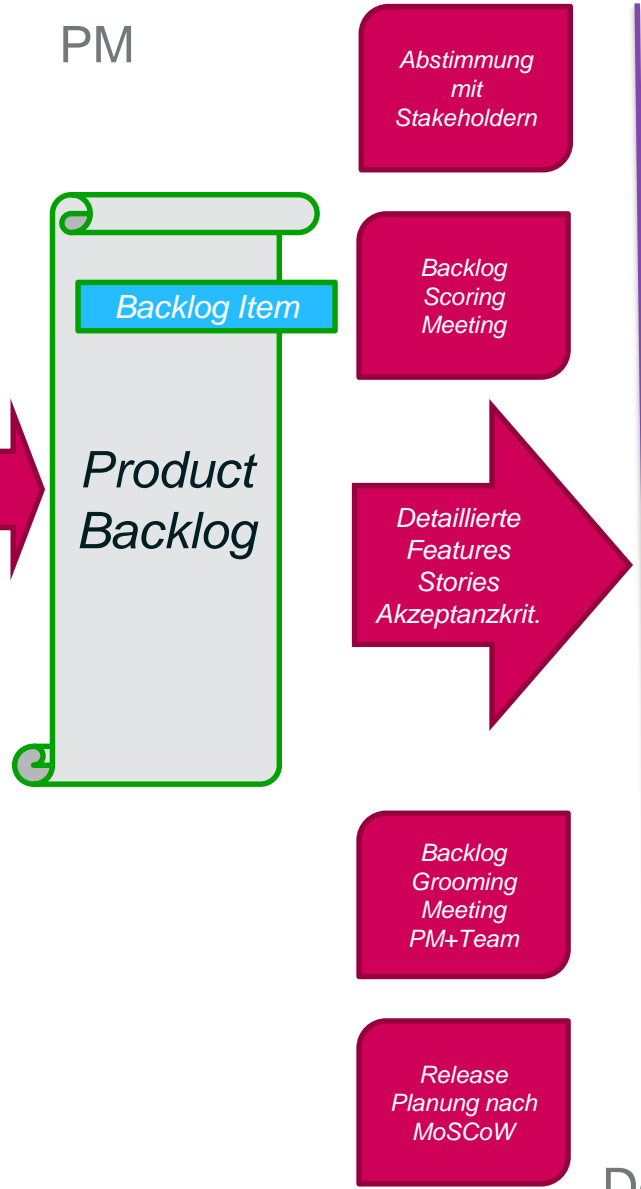
Josef Zellner

27/06/2018

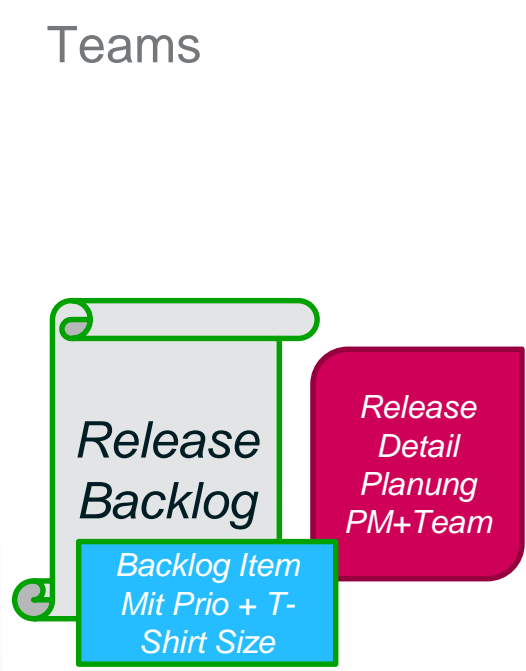


DPW Agile

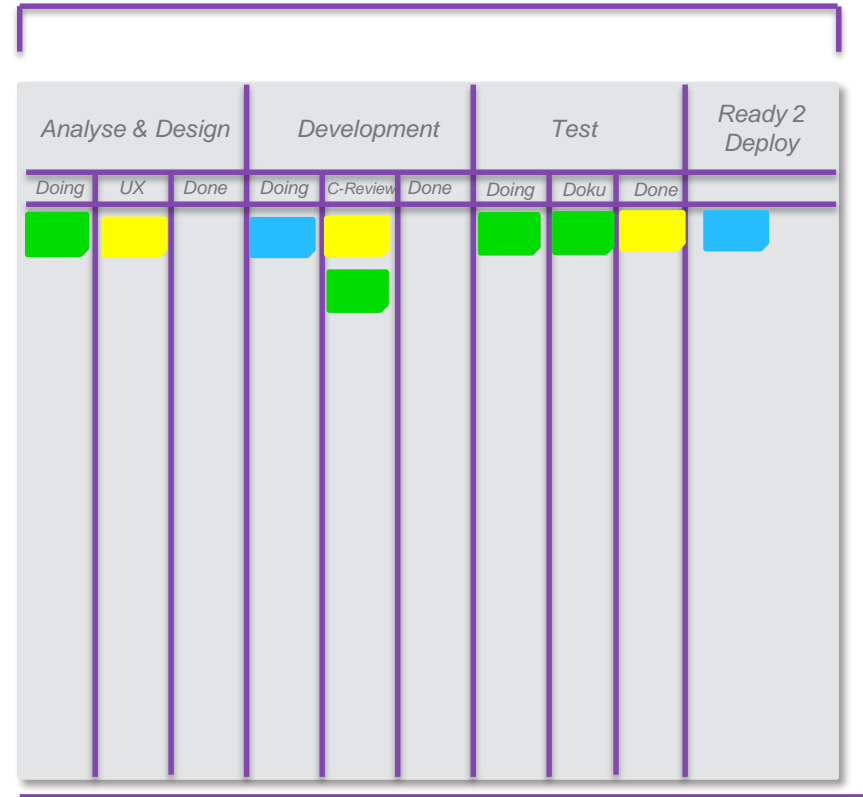
PM



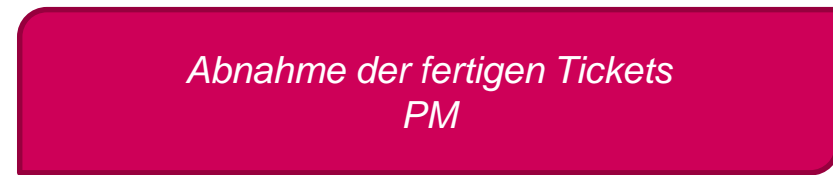
Teams



Release-Timebox



DoD



sage

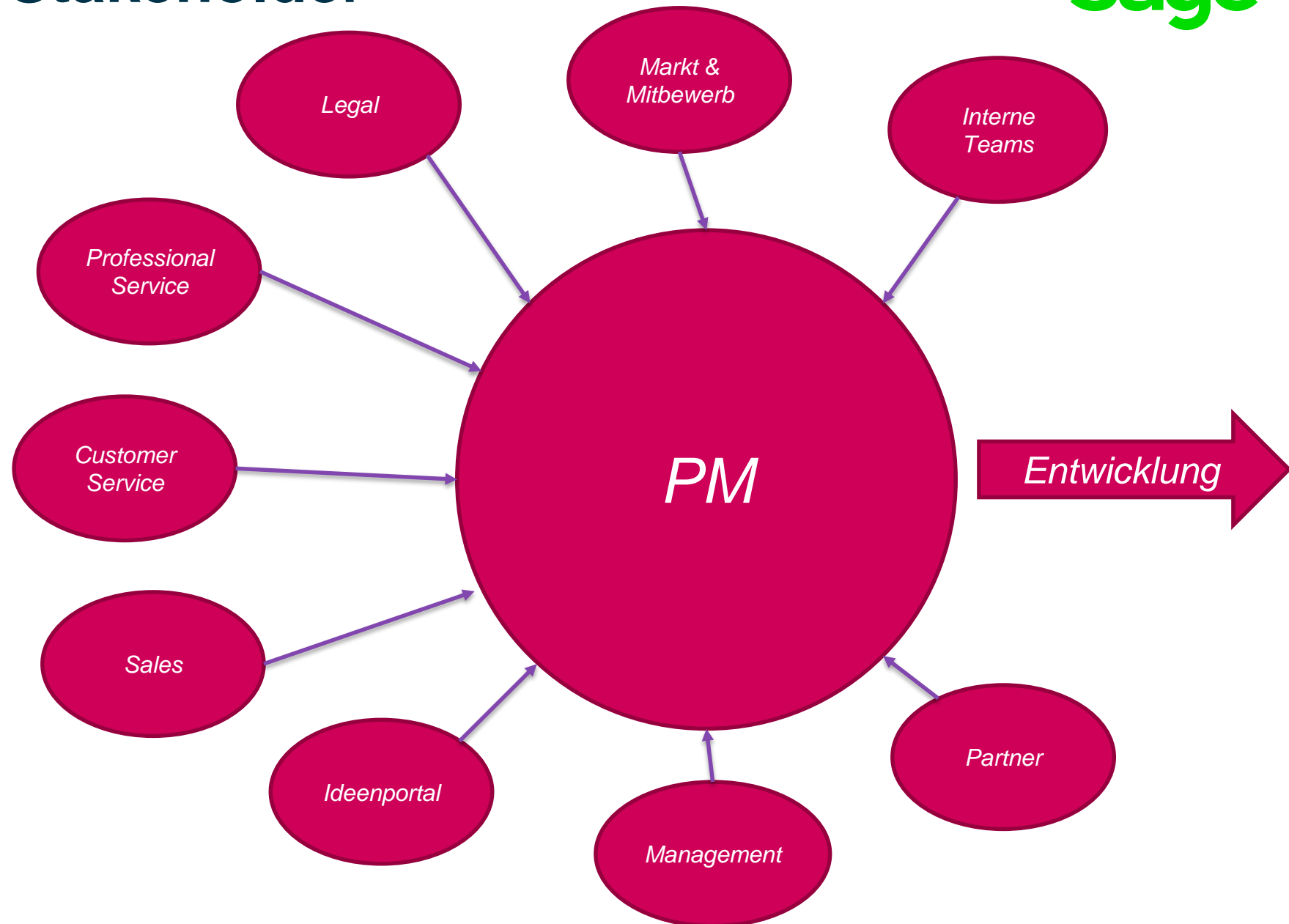


DoR

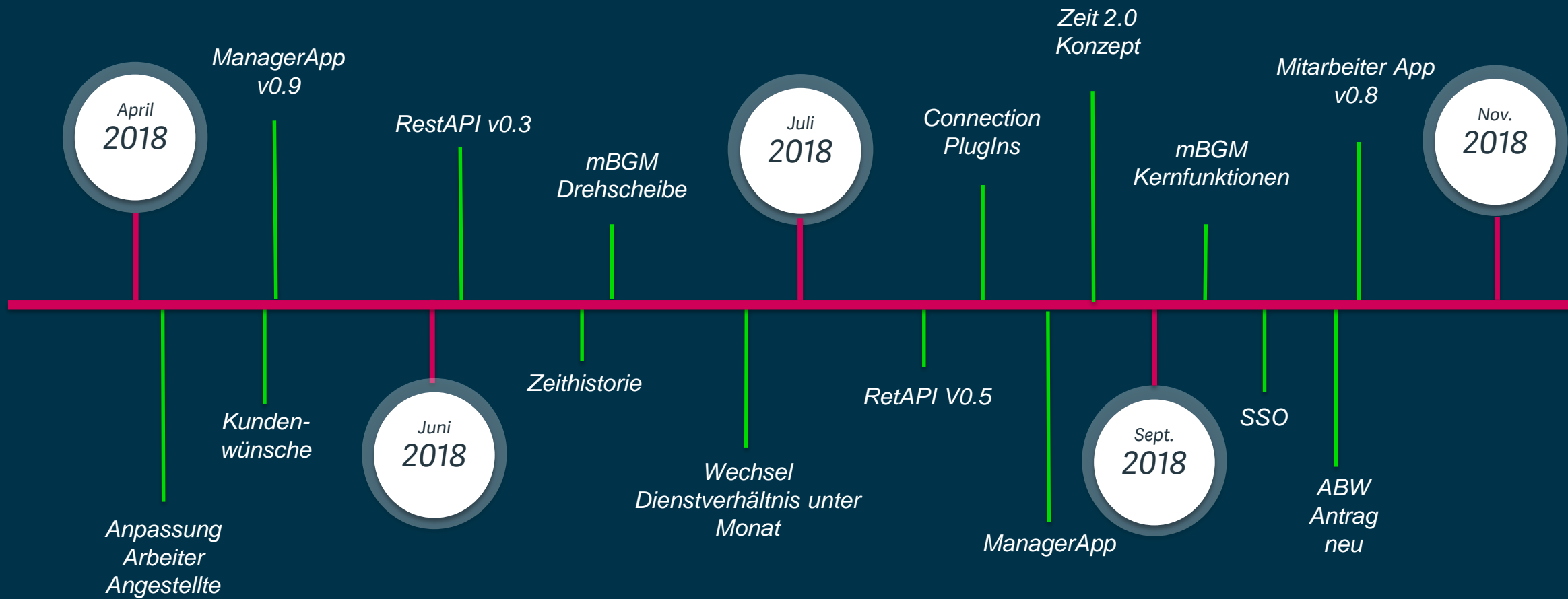
Einbindung der Stakeholder

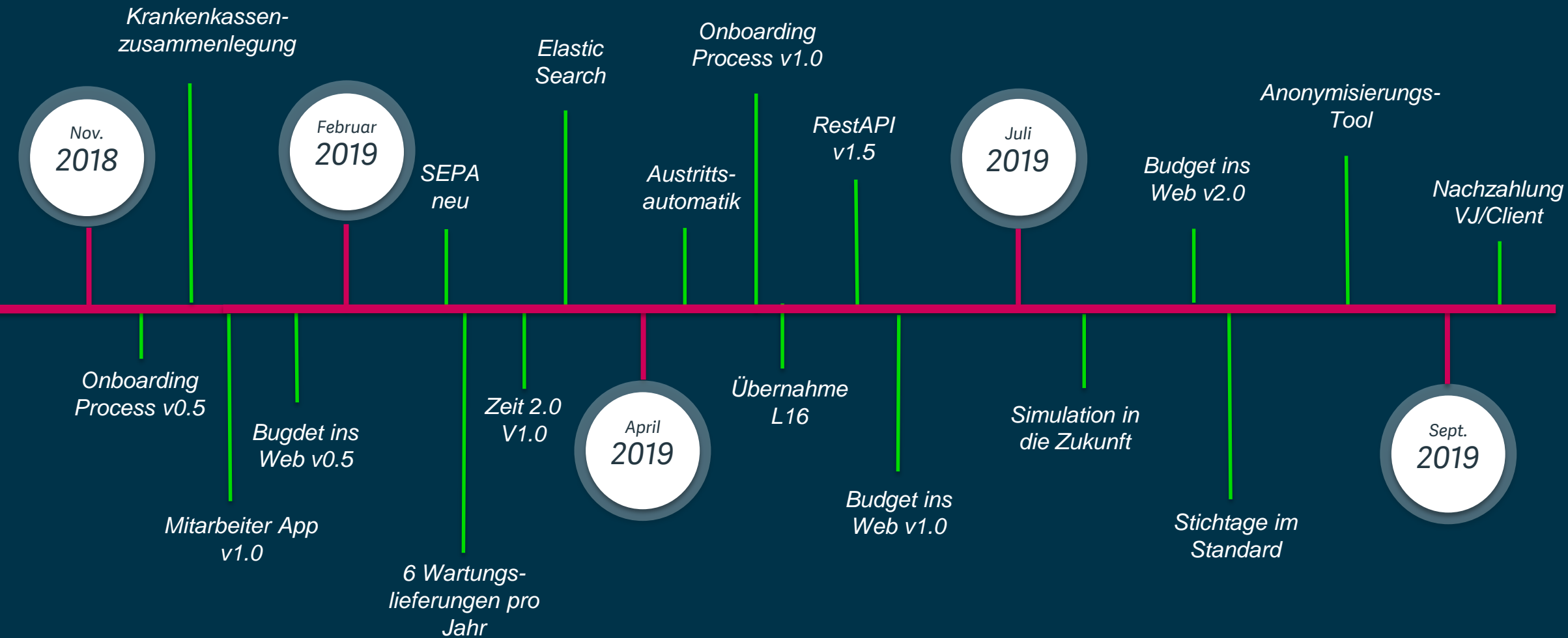


Anja Molecz
Product Management



sage





Sage DPW Software

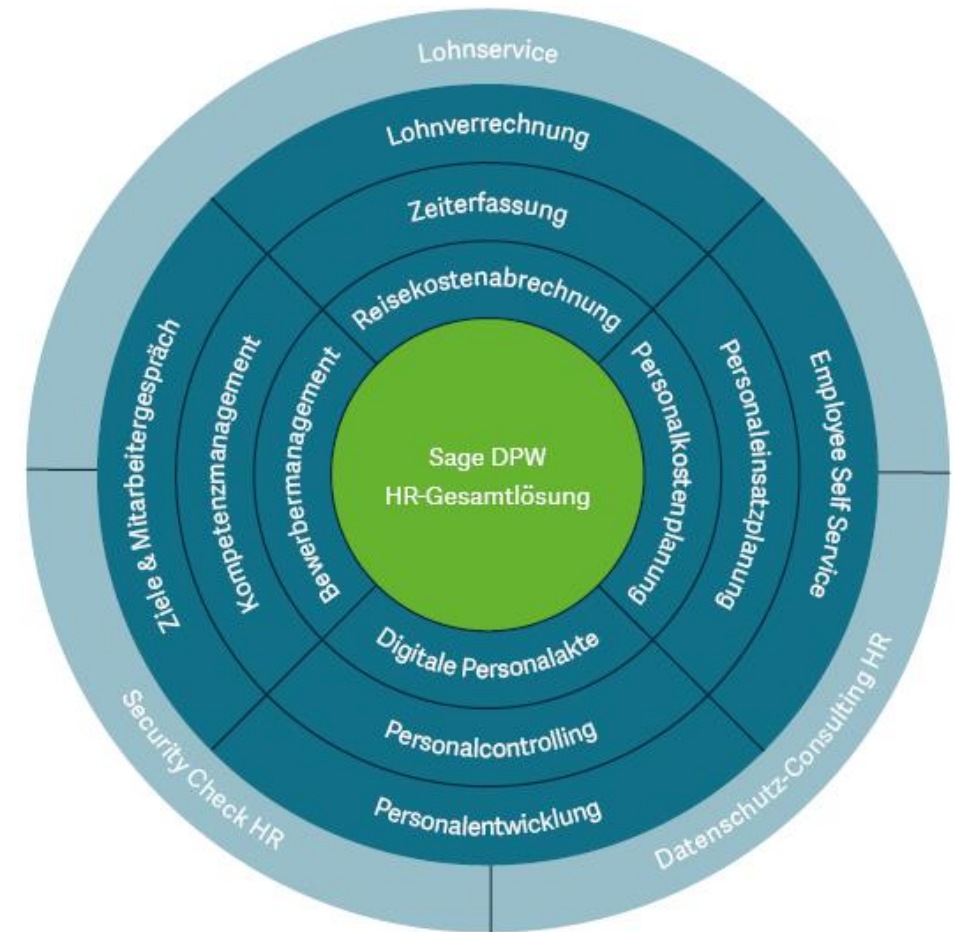
Erwin Laber

27/06/2018



Top Seller

- DPW Digitaler Personalakt
- DPW Schriftverkehr
- DPW Bewerber
- DPW Mobil
- DPW Zeitprojekte
- Datenschutz Consulting HR



Ihre Idee ist gefragt: Wie können wir unser Angebot gemeinsam erweitern?

sage

Wir machen alle unsere Kunden mobil.



Best practice

Einzeldatenbank

- Integrierte HR-Gesamtlösung
- Kein Mandantensystem – trotzdem ausgelagerte Lohnverrechnung

Vorteile für alle:

- System läuft beim Kunden oder im RZ
- Bessere Interaktion
- Integration weiterer DPW Module leichter möglich
- Kundenbindung



Weiterer Ablauf heute

- Wir lösen gemeinsam einen Kriminalfall im Wiener Prater (Treffpunkt 16.30h beim Riesenrad)
- Ab 19h Ausklang in der Luftburg

Vielen Dank!