all for one
Group

VORTEILSPROGRAMM

EDGE/4

**Steigender Nutzen in 4 Stufen:
Profitieren Sie von einer vertrauensvollen
partnerschaftlichen Beziehung.**

GEGENSEITIGES VERTRAUEN UND GEMEINSAMES VORANKOMMEN

Wir sind stolz
Stolz darauf, dass Sie unser Kunde sind und uns Ihr Vertrauen schenken. Stolz darauf, dass wir Sie in Ihren Prozessen und in Ihrer Informationstechnologie beraten und unterstützen dürfen. Stolz, wenn wir damit unseren Beitrag leisten, dass Ihr Unternehmen in einer digitalen Welt seine Wettbewerbsfähigkeit behalten, ja sogar ausbauen, kann.

Aber das allein reicht uns nicht. Ehrlich gesagt, geben wir uns damit noch nicht zufrieden. Unser Ansporn und Anspruch ist es, Ihr Trusted Advisor zu werden – in allen Themen rund um die Digitalisierung und Transformation Ihres Unternehmens. Ihre erste Wahl, wenn es darum geht, die digitalen Weichen für die Wettbewerbsfähigkeit und Innovationskraft Ihres Unternehmens von morgen zu stellen.

Trusted Advisor – zwei Worte, die es in sich haben
…und in denen so vieles steckt: vom Impulsgeber bis zum Advocatus Diaboli. Vom unbedingten Vertrauen bis zum ehrlichen Einwand.

Wir sind nicht blauäugig und wissen, dass dies nicht von heute auf morgen geschieht. Aber wir sind motiviert und befähigt, alles dafür zu tun, Ihr Trusted Advisor der digitalen Unternehmenswelt zu werden. EDGE/4, das Vorteilsprogramm der All for One Group, ist dabei ein Meilenstein auf dem Weg, den wir uns vorgenommen haben. Unser Customer Success Management Team spielt dabei eine zentrale Rolle. Was und wie genau, erfahren Sie auf den nächsten Seiten.

Vier Stufen unserer Partnerschaft
Unser Vorteilsprogramm EDGE/4 gibt es in vier Stufen. Wir laden Sie ein, an EDGE/4 teilzunehmen und sich so (nicht nur) viele Benefits zu sichern. Wir freuen uns auf den gemeinsamen Weg und den weiteren Ausbau unserer vertrauensvollen Partnerschaft.

MICHAEL ZITZ
All for One Group SE
Vertriebsvorstand

01

EDGEONE

IHR EINSTIEG:
EINE PARTNERSCHAFTLICHE BEZIEHUNG AUFBAUEN

Ein zentraler Ansprechpartner übernimmt persönliche Verantwortung für Ihre Zufriedenheit. Ihre Anforderungen werden in unseren Service- und Informationsprozessen gemanagt und bilden damit unser tägliches Kerngeschäft – keine „Nebenaufgabe".

Profitieren Sie von einem persönlichen Ansprechpartner, Einladungen zu Networking- und Wissens-Events. Und vor allem von unserem erprobten Betreuungskonzept, das Ihre Anforderungen in den Mittelpunkt unseres Tagesgeschäfts stellt.

02

EDGEBUSINESS

GEPLANTER ERFOLG:
IHR BUSINESS DIGITAL WEITERENTWICKELN

Gemeinsam mit Ihrem persönlichen Customer Success Manager erstellen Sie ein individuelles Zukunftsbild sowie einen gemeinsamen Erfolgsplan. So nehmen wir die richtigen Themen rund um Ihre Geschäftsprozesse und Ihre IT in Angriff und führen diese zum Erfolg. Ihre Verankerung in unserer Organisation wächst.

Profitieren Sie zusätzlich von einem breit aufgestellten Account Team, das für Ihren Erfolg verantwortlich ist, einer bewährten Steuerungsmechanik für Ihren Erfolg – und von wechselnden Benefits zu aktuellen Themen, Trends und Events.

03

EDGEINNOVATION

AUFS NÄCHSTE LEVEL:
DIGITALE INNOVATIONEN VORANTREIBEN

Auf dieser Stufe kann es disruptiv werden: Wie können Sie digitale Technologien wie KI, RPA oder IoT nutzen – um damit reale Aufgabenstellungen in Ihrem Unternehmen zu lösen? Ob bessere Kundenerfahrung, effizientere Logistik, ein neues smartes Produkt oder gar ein neues Geschäftsmodell: Wir inspirieren, leiten und begleiten Ihre Innovationsreise und setzen mit Ihnen Ihre Projekte um.

Nutzen Sie neben unserer Technologie-Expertise auch unsere Innovations-Erfahrung, wie wir andere Unternehmen Ihrer Branche voranbringen. Profitieren Sie zusätzlich von speziellen Innovations-Formaten und -Workshops sowie von einer rollierenden Erfolgsplanentwicklung.

04

EDGESTRATEGY

STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT:
ZUKUNFT GEMEINSAM GESTALTEN

Gemeinsam heben wir Transformation und Innovation für Ihr Unternehmen auf ein strategisches Level: Auf dieser Stufe sind Vertrauen und Partnerschaft so gefestigt, dass eine gemeinsame strategische Planung vorgenommen werden kann – auf Basis einer „Open Book Policy".

Sie profitieren von Co-Creation-Budgets, die wir für Sie reservieren, und von einem strategischen Austausch auf C-Level-Ebene. Durch gegenseitige Einblicke – in Ihre Digitalisierungs-Budgets bzw. in unsere Kostenstrukturen sowie die jeweiligen Projektportfolios – nutzen wir gemeinsame Potenziale.

IHRE BENEFITS

Key Benefits
- Zugang zum Serviceportal der All for One Group
- Ein zentraler Ansprechpartner für Ihre Anliegen und Fragen rund um das Service- und Produktportfolio der All for One Group
- Aktives Management Ihrer Anforderungen in den Service- und Informationsprozessen der All for One Group

Betreuungsintensität
- Ihre Anforderungen werden in unseren Regelprozessen zuverlässig bearbeitet und gemanagt

Rollenbesetzung in Ihrem Account Team
- Sie profitieren von der individuellen Betreuung durch einen zentralen Ansprechpartner für all jene Geschäftsbereiche (Market Units) der All for One Group, von denen Services und Lösungen bezogen werden

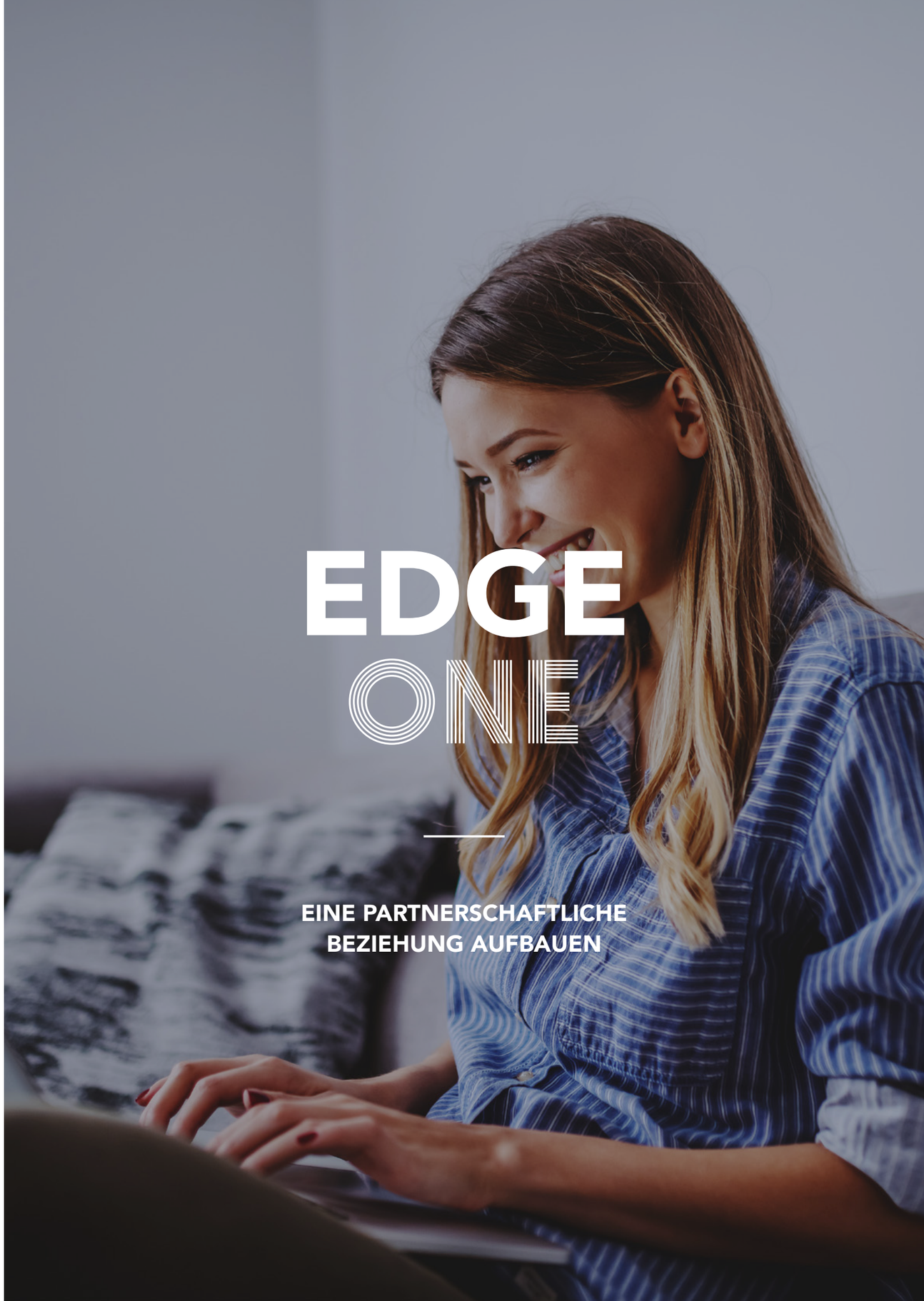
Weitere Vorteile
- Gemeinsame Service- und Projektmeetings zur Überprüfung der vertraglichen Leistungen
- Status-Reporting zur Fortschrittsüberprüfung Ihrer laufenden Projekte und Managed Services
- Immer aktuelle Infos und Benachrichtigungen über öffentliche All for One Group Events
- Einladung zu öffentlichen Websessions zu Trend-Themen und Branchenschwerpunkten

IHR COMMITMENT

Zeitliche Investition
- Teilnahme an Steuerungsmeetings entsprechend der EDGE/4 Stufe EdgeOne

Regelmeetings
- Service- / Projektmeetings

Zusammenarbeit
- Projekt- und Servicepartnerschaft
- Erstellung einer Kundenreferenz (Reference Agreement)



IHRE BENEFITS

Key Benefits
- Ein gemeinsam erstellter Erfolgsplan garantiert die kontinuierliche Weiterentwicklung und Transformation Ihrer IT und Geschäftsprozesse
- Einstieg in den #Customer4Life-Prozess: Ihr persönlicher Customer Success Manager und Ihr Account Team bilden die starke Basis für die umfassende, individuelle Betreuung Ihres Unternehmens

Quartalsbenefits
- Wechselnde Benefits zu aktuellen Themen, Trends und Events

Betreuungsintensität
- Ihr Account Team kümmert sich um die umfassende, lösungs- und produktübergreifende Betreuung Ihrer Prozesse

Rollenbesetzung in Ihrem Account Team
- Customer Success Manager
- Service / Consulting Manager

Weitere Vorteile
- Alle Vorteile der Stufe EdgeOne
- Gemeinsame Standortbestimmung zur Ermittlung des Status Quo unserer Partnerschaft
- Zutritt zum jährlichen Mittelstandsforum der All for One Group
- Ermittlung Ihres Digitalisierungsgrades durch die Durchführung eines Digitalisierungschecks (Basis)

IHR COMMITMENT

Zeitliche Investition
- Einstieg und aktive Teilnahme am #Customer4Life-Prozess
- Teilnahme an Steuerungsmeetings entsprechend der EDGE/4 Stufe EdgeBusiness

Regelmeetings
- Account Review Board
- Erfolgsplanreview
- Jours Fixes in Projekt / Betrieb für die erfolgreiche Begleitung und Betreuung laufender Projekte

Zusammenarbeit
- Entwicklung und Planung eines gemeinsamen Erfolgsplans
- Erstellung einer Kundenreferenz (Reference Agreement)

EDGE BUSINESS

GEPLANTER ERFOLG: IHR BUSINESS DIGITAL WEITERENTWICKELN

IHRE BENEFITS

Key Benefits
- Digitale Innovation: Umsetzung konkreter Use Cases – von Ideation bis Go Live. Wir bringen dabei ein Kontingent an Expertentagen ein
- Zusammenarbeit mit einem individuell zusammengestellten, interdisziplinären Expertenteam: Change- und Organisations-Profis, Strategie-Berater, IoT-Experten, IT-Architekten, Software-Entwickler, UX-Designer
- Co-Innovation mit unserem Netzwerk (Start-Ups und Technologie-Hersteller)

Quartalsbenefits
- Maßgeschneiderte Benefits zu aktuellen Themen, Trends und Events

Betreuungsintensität
- Ihr Account Team kümmert sich um die umfassende, lösungs- und produktübergreifende Betreuung Ihrer Prozesse
- Regelmäßige Meetings des operativen Management Boards

Rollenbesetzung in Ihrem Account Team
- Customer Success Manager
- Service / Consulting Manager

Weitere Vorteile
- Alle Vorteile der Stufe EdgeBusiness
- Anwendung erprobter Innovationsmanagement-Methoden
- Proaktive Vernetzung im Branchentreff
- Zugang zu Innovation-Labs von SAP & Microsoft und auf Wunsch weiteren Technologie-Anbietern
- Ermittlung Ihres Digitalisierungsgrades durch die Durchführung eines Digitalisierungschecks (Extended)
- Nutzung der All for One Group Working Spaces für Ihr Innovationsvorhaben (1 Tag)

IHR COMMITMENT

Zeitliche Investition
- Teilnahme an rollierender Erfolgsplanentwicklung
- Teilnahme an Innovationsworkshops
- Aufsetzen mind. eines Innovationsvorhabens

Regelmeetings
- Operational Management Board
- Technology & Innovation Forum
- Account Review Board
- Erfolgsplanreview
- Jours Fixes in Projekt / Betrieb für die erfolgreiche Begleitung und Betreuung laufender Projekte

Zusammenarbeit
- Entwicklung und Planung eines gemeinsamen Erfolgsplans
- Erarbeitung eines gemeinsamen Show Cases
- Jährlicher Leistungsbezug von mind. 300k € aus mind. 3 Geschäftsbereichen der All for One Group
- Erstellung einer Kundenreferenz (Reference Agreement)

IHRE BENEFITS

Key Benefits
- C-Level-Sponsoring
- Offener Austausch und Abgleich unserer Unternehmensstrategien
- Open Book Policy für Nutzung von Projekt-, Budget- und Kostenpotenzialen
- Nutzung unserer Co-Creation- und Innovations-Budgets
- Gemeinsame Bewertung und Diskussion von Trends, Risiken und strategischen Handlungsoptionen
- Gesamtheitliche Analyse, Planung, Durchführung und Steuerung der Unternehmenstransformation

Betreuungsintensität
- Ihr Account Team kümmert sich um die umfassende, lösungs- und produktübergreifende Betreuung Ihrer Prozesse
- Regelmäßige Meetings des operativen Management Boards
- Strategischer Austausch auf C-Level-Ebene

Quartalsbenefits
- Maßgeschneiderte Benefits zu aktuellen Themen, Trends und Events

Rollenbesetzung in Ihrem Account Team
- Customer Success Manager
- Service / Consulting Manager
- Value Engineer

Weitere Vorteile
- Alle Vorteile der Stufe EdgeInnovation
- Strategische Weiterentwicklung der IT-Kompetenz im Rahmen von Transformations-initiativen und Co-Creation Projekten
- Ermittlung Ihres Digitalisierungsgrades durch die Durchführung eines Digitalisierungschecks (Deep Dive)
- Zugang zum deutschlandweiten TOP CFO-Circle
- Nutzung der All for One Group Working Spaces für Ihre Innovationsvorhaben (3 Tage)
- Proaktive Vernetzung im Branchentreff

IHR COMMITMENT

Zeitliche Investition
- Engagement bei mind. zwei Innovationsvorhaben
- Einführung erweiterter Vertrags-Governance
- Aktive Teilnahme am Austausch auf C-Level

Regelmeetings
- Executive Steering Board
- Roadmap & Portfolio Meeting
- Operational Management Board
- Technology & Innovation Forum
- Account Review Board
- Erfolgsplanreview
- Jours Fixes für die erfolgreiche Begleitung und Betreuung laufender Projekte

Zusammenarbeit
- Einblick in Ihr Projektportfolio / Roadmap
- Offenlegung Ihrer IT-Budgets & Lieferantenstruktur
- Entwicklung und Planung eines gemeinsamen Erfolgsplans
- Jährlicher Leistungsbezug von mind. 750k € aus mind. 3 Geschäftsbereichen der All for One Group
- Erstellung einer Kundenreferenz (Reference Agreement)
- Erarbeitung eines gemeinsamen Show Cases

360°

Den integralen Dreh- und Angelpunkt in der Partnerschaft mit unseren Stammkunden bildet der #Customer4Life-Prozess. Hier unternehmen wir konkrete Schritte, um Ihre individuellen Anforderungen und Bedürfnisse noch besser zu verstehen und Ihr Unternehmen erfolgreich weiterzuentwickeln. Gemeinsam legen wir hier somit den Grundstein für eine nachhaltige, vertrauensvolle Partnerschaft.

Der #Customer4Life-Prozess gliedert sich in insgesamt **6 Abschnitte**:

DER #CUSTOMER4LIFE PROZESS.

1. **Vorstellung Customer Success Management**

COMMITMENT ABGEBEN

Sie lernen den #Customer4Life Prozess und Ihren persönlichen Customer Success Manager kennen

2. **Start #Customer4Life Prozess**

STANDORT BESTIMMEN

Wir führen gemeinsam eine Standortbestimmung (Online-Survey) unserer Partnerschaft durch

3. **Festlegen eines Zukunftsbilds**

HANDLUNGSFELDER BEWERTEN

Wir diskutieren die Ergebnisse der Standortbestimmung, verstehen Ihre Bedarfe und gestalten gemeinsam die strategische Zukunft Ihres Unternehmens

4. **Entwicklung eines Erfolgsplans**

THEMEN PRIORISIEREN

Gemeinsam erarbeiten wir einen Erfolgsplan, um Ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu steigern

5. **Umsetzung der Vereinbarungen**

UMSETZUNG REALISIEREN

Wir leiten Initiativen aus dem Erfolgsplan ab, planen Ihre Transformation und setzen diese um

6. **Laufende Review-schleifen**

ERFOLGE MESSEN

Wir geben regelmäßiges Feedback, lernen daraus und setzen neue Impulse für Ihren Erfolg

EDGE/4

DAS PROGRAMM IM ÜBERBLICK

	EDGE ONE	EDGE BUSINESS	EDGE INNOVATION	EDGE STRATEGY
REGELMEETINGS				
Service- / Projektmeetings	+	+	+	+
Jours Fixes in Projekt / Betrieb		+	+	+
Erfolgsplanreview		+	+	+
Account Review Board		+	+	+
Technology & Innovation Forum			+	+
Operational Management Board			+	+
Roadmap & Portfolio Meeting				+
Executive Steering Board				+
ROLLENBESETZUNG IHRES ACCOUNT TEAMS				
Ein zentraler Ansprechpartner für all jene Geschäftsbereiche (Market Units) der All for One Group, von denen Services und Lösungen bezogen werden	+			
Customer Success Manager (CSM): Ihr persönlicher, zentraler Ansprechpartner, der sich um all Ihre Anliegen rund um das Produkt- und Serviceportfolio der All for One Group kümmert		+	+	+
Service/Consulting Manager: Verantwortlicher für die erfolgreiche Leistungserbringung aus den Service- bzw. Consultingleistenden Geschäftsbereichen der All for One Group		+	+	+
Value Engineer: Verantwortlich für die pro- und interaktive Entwicklung von Innovationen und Projekten zur gemeinsamen Erreichung von möglichst hohem Nutzen und systematisch optimierten Ergebnissen				+

ZUSAMMENARBEIT	EDGE ONE	EDGE BUSINESS	EDGE INNOVATION	EDGE STRATEGY
Zugang zum Serviceportal der All for One Group: All Ihre Verträge, Tickets und Dokumente auf einen Blick	+	+	+	+
Gemeinsame Erstellung einer Kundenreferenz (Reference Agreement)	+	+	+	+
Projekt- und Servicepartnerschaft	+	+	+	+
Entwicklung eines Erfolgsplans (inkl. Review)		+	+	+
Erarbeitung eines gemeinsamen Show Cases			+	+
Jährliche Inanspruchnahme eines festgelegten Leistungsbezugs (Mindestumsatz) von jeweils mindestens 3 Geschäfts- bzw. Handlungsfeldern (Market Units) der All for One Group			+ (mind. 50k pro MU)	+ (mind. 200k pro MU)
Einblick in Ihr(e) Projektportfolio / Roadmap ("Open Book Policy")				+
Einblick in Ihr(e) IT Budget / Lieferantenstruktur ("Open Book Policy")				+
IHRE ZEITLICHE INVESTITION				
Teilnahme an Steuerungsmeetings der All for One Group entsprechend der EDGE/4 Stufe	+	+	+	+
Teilnahme am #Customer4Life-Prozess		+	+	+
Teilnahme an rollierender Erfolgsplanentwicklung		+	+	+
Teilnahme an Innovationsworkshops			+	+
Aufsetzen mind. eines Innovationsvorhabens			+	+
Engagement bei mind. zwei Innovationsvorhaben				+
Einführung erweiterter Vertrags-Governance				+
Aktive Teilnahme auf C-Level-Ebene				+

BETREUUNGSINTENSITÄT	EDGE ONE	EDGE BUSINESS	EDGE INNOVATION	EDGE STRATEGY
Management all Ihrer Anforderungen in unseren Service- und Informationsprozessen	+	+	+	+
Ihr Account Team kümmert sich um die umfassende, lösungs- und produktübergreifende Betreuung Ihrer Prozesse		+	+	+
Regelmäßige Meetings des operativen Management Boards			+	+
Digitale Innovation: Umsetzung eines konkreten Use Cases			+	+
Strategischer Austausch auf C-Level-Ebene				+
WEITERE VORTEILE				
Startup meets Mittelstand: Innovative Gründer treffen bei inspirierenden Vorträgen und Best Practices auf erfolgreiche Mittelständler	+	+	+	+
Digitalisierungscheck: Ermitteln Sie den aktuellen Digitalisierungsgrad Ihres Unternehmens und identifizieren Sie noch offene Potenziale		+ (Basis)	+ (Extended)	+ (Deep Dive)
Kostenloser Zugang zum Mittelstandsforum: Das jährliche Top-Event der All for One Group, bei dem Sie in all unsere Fachbereiche eintauchen und sich perfekt mit anderen Teilnehmern, Experten und Branchenkennern vernetzen können (Betreuungsintensität vor Ort je nach EDGE/4 Stufe)		+	+	+
Zugang zum Innovation Lab / Meet the vendor SAP: Exklusive Veranstaltung, im Zuge derer Sie unseren Herstellerpartner SAP besser kennenlernen können			+	+
Zugang zum Innovation Lab / Meet the vendor Microsoft: Exklusive Veranstaltung, im Zuge derer Sie unseren Herstellerpartner Microsoft besser kennenlernen können			+	+
Nutzung der All for One Group Working Spaces: Je nach EDGE/4 Stufe können Sie unsere Working Spaces an unterschiedlichen Standorten (Filderstadt, Düsseldorf, Graz) für individuelle Workshops und Meetings zur Entwicklung kreativer Konzepte nutzen			+ (1 Tag/Jahr)	+ (3 Tage/Jahr)
Zugang zum deutschlandweiten TOP CFO-Zirkel: Sie nehmen am exklusiven CFO-Zirkel teil, der von unserer Tochter Allfoye Managementberatung GmbH organisiert wird, und tauschen sich so auf Top-Level mit anderen CFOs aus unterschiedlichen Branchen aus				+

all for one
Group

All for One Group SE
Rita-Maiburg-Straße 40
70794 Filderstadt-Bernhausen

+49 711 788 07-0
edge4@all-for-one.com

ALL-FOR-ONE.COM