BPO-Partnerprogramm

NetSuite stattet BPOs mit einer einzigen, flexiblen Lösung aus, mit der sich Kunden jeder Größe verwalten lassen – vom sich entwickelnden Unternehmen über Startups bis hin zu Global 2000-Unternehmen.

Performancestarke Unternehmen konzentrieren sich zunehmend auf ihre Kernkompetenzen, statt sich durch lästige Verpflichtungen wie Finanzwesen, Inventar/Auftragsabwicklung, Ecommerce und Human Resources (HR) ausbremsen zu lassen. Sie wenden sich deshalb an Business Process Outsourcers (BPOs).

BPO-Programm-Highlights

- Preisgekröntes Cloud Financial Management.
- Robuste Schulungen, Enablement und Support für Partner.
- Funktionalität und Preise passen zu jedem Kunden, vom Startup bis hin zum Großunternehmen.
- Unterstützung für das Outsourcing von Finanzwesen, Inventar, Projektmanagement, Ecommerce und CRM-Prozessen.
- Transparenz in Echtzeit und bei Bedarf und Zusammenarbeit für BPOs und Kundenanwender.
- Sichere, zuverlässige Infrastruktur.
- Robuste internationale Möglichkeiten und Fremdsprachenunterstützung.

BPOs verwalten betriebliche Kernprozesse für Hunderte oder Tausende unterschiedlicher Kunden. Damit das möglich wird, benötigen sie robuste, skalierbare und flexible Technologielösungen, die den Bedarf eines kleinen Startups ebenso abdecken wie den eines weltweit tätigen Großunternehmens – und jeden Punkt dazwischen. Es geht aber nicht nur um den Bedarf der Kunden. BPO-Unternehmen brauchen auch eine Lösung für ihren eigenen Bedarf. Häufig bedeutet das eine sehr standardisierte, einfach implementierbare Lösung für kleine Kunden sowie eine Lösung mit weitreichenden Möglichkeiten zur Konfiguration und Anpassung für den Bedarf großer Kunden.

Das Marktforschungsinstitut Gartner bezeichnet NetSuite als den weltweit am schnellsten wachsenden Anbieter für Financial Management Software, der den Anbietern von Finanz- und Buchhaltungsoutsourcing (FBO) eine ausgefeilte und flexible Plattform an die Hand gibt, die Order-to-Cash-, Procure-to-Pay- und Record-to-Report-Prozesse unterstützt. Anders als bei anderen Lösungen hat NetSuite außerdem Funktionen für Bestandsverwaltung, Projektmanagement, Ecommerce und Workflows, mit denen Anbieter ihre Dienstleistungen effizient und zu geringeren Kosten anbieten können.

Kurz gesagt: BPO-Partner finden eine einzige, flexible, effiziente Lösung für das Management von Kunden jeder Größe und aller Branchen.

Unterstützt Kunden jeder Größe

Weil BPO-Anbieter in einer umkämpften Branche arbeiten, müssen sie Lösungen anbieten können, die für Kunden jeder Größe passen. Mit NetSuite kann man mit einem Startup vor der Wertschöpfung ebenso arbeiten wie mit einem milliardenschweren, börsennotierten Unternehmen. Tatsächlich haben NetSuite BPO-Partner schon Kunden von in einer Garage entwickelten Ideen bis hin zum Multi-Milliarden-Dollar-Unternehmen begleitet, ohne auch nur einmal das ERP-System neu implementieren zu müssen.

Das Konzept ist also nicht nur für Kunden und deren Investoren attraktiv. Es bietet auch eine erhebliche wettbewerbliche Differenzierungsmöglichkeit. Denn Kunden lassen sich damit deutlich länger halten als mit anderen Plattformen, und es lassen sich weitere hochwertige und margenstarke Dienstleistungen einführen, wenn der Kunde reift und differenzierteren Bedarf hat.

Anforderungen von der Buchhaltung bis zum Warehousing meistern (und alles dazwischen)

Die meisten Outsourcing-Anbieter beginnen mit der Vision, ausgelagerte Buchhaltung anzubieten. Sehr schnell allerdings wird ihnen klar, dass der Buchhaltungsprozess eng mit anderen Abläufen beim Kunden verknüpft ist. Anbieter stehen dann vor der schwierigen Entscheidung, entweder extrem ineffiziente und fehleranfällige manuelle Prozesse zu nutzen, um Daten ins Buchhaltungssystem zu bekommen – oder verschiedene Anwendungen unterschiedlicher Hersteller zu integrieren.

Während es noch relativ einfach ist, eine oder zwei Lösungen unabhängig von der gewählten Plattform zu integrieren, ändern sich die Dinge, wenn man mehrere Anbieter einbinden möchte. Es entsteht schnell eine Masse aus semi-integrierten Lösungen, mit denen Prozesse wie Inventar, Projektmanagement, Customer Relationship Management (CRM), Ecommerce, Spesenabrechnung, Beschaffung, Workflows

und Dutzende andere Funktionen abgebildet werden. Das bremst die Effizienz eines Anbieters erheblich aus – und das in einer Branche, in der Effizienz gleichbedeutend mit Profitabilität ist. Denn der Anbieter muss nun Lizenzen und Gebühren für unterschiedliche Produkte handhaben. Mitarbeiter und Kunden müssen für unterschiedliche Systeme geschult werden. Und natürlich müssen all die Integrationen reibungslos ausgeführt und aktualisiert gehalten werden.

NetSuite bietet erstklassige Funktionalitäten für alle Aspekte im Betrieb des Kunden, der so einfach die Daten eingeben kann, die in Ihren ausgelagerten Prozess einfließen.

Der Dienstleistungskunde soll die Arbeitszeit für ein Projekt eingeben, sodass Sie es in seinem Auftrag in Rechnung stellen können? Kein Problem bei NetSuite.

Der Kunde, der Kleingeräte verkauft, soll Inventur machen, sodass Sie bei einer Anpassung helfen können? Legen Sie beim Einrichten von NetSuite einfach einen Schalter um und Inventar ist aktiviert. Ganz ohne Zusatzkosten.

Ihr Nonprofit-Kunde braucht eine Website, um Spenden zu sammeln, und bietet dafür eine Tasse oder ein T-Shirt? NetSuite bietet schöne, einfach einrichtbare Ecommerce-Websites als native Erweiterung der Plattform.

Die Integrationsmöglichkeiten von NetSuite sind führend und eine Vielzahl von Partnern bieten vorgefertigte Integrationen, die im Rahmen des SuiteApp-Programms „Built For NetSuite" zertifiziert sind.

Die Vorteile als Oracle NetSuite BPO-Partner enden damit aber noch nicht und umfassen außerdem:

- Schnelle Implementierungszeiten mithilfe von SuiteSuccess. Schlüsselfertige, anhand bewährter Methoden mit Vorlagen erstellte Konfigurationen ermöglichen es BPOs, einen eleganten, voll funktionsfähigen Account für Kunden zu implementieren, die in einem Dutzend unterschiedlicher Branchen arbeiten. SuiteSuccess beseitigt das Kopfzerbrechen beim Implementierungsprozess. Jeder Kunde lässt sich innerhalb weniger Tage bis hin zu ein paar Wochen implementieren.
- Keine langen Anlaufzeiten. Die breite Funktionspalette von NetSuite ermöglicht BPOs, ihr Geschäftsmodell schnell anzupassen und auszureifen, wenn etwa auf Marktveränderungen und Herausforderungen eingegangen werden muss oder neue Chancen genutzt werden sollen. Man muss nicht bei jeder Änderung des Geschäftsmodels erst mühselig ein neues System auswählen, implementieren und einarbeiten – es geht einfach immer mit Vollgas weiter.
- Flexible Workflows und Multi-Client-Bündel. Sie müssen nicht jedes Mal von vorn beginnen, wenn ein neuer Kunde an Bord kommt. Entwickeln Sie ausgefeilte Workflows für interne oder Kunden-Anwender und maximieren Sie Effizienz und Prozesskoordination. Point-and-Click-Erstellung von Workflows macht das Anpassen von Code überflüssig, das in anderen Lösungen nötig ist. Bündeln und Bereitstellen einer einzigen Konfiguration für mehrere Kunden beschleunigt das Onboarding, bietet Versionskontrolle und verbessert die Flexiblität, wenn es darum geht, Kundenanforderungen zu erfüllen.

- Sichere, erstklassige Infrastruktur. NetSuite nutzt eine sichere Infrastruktur auf Enterprise-Niveau. Dazu gehören verschiedene Rechenzentren und Redundanzebenen, Ausfallsicherheit und Hochverfügbarkeit – so erreicht NetSuite Betriebszeiten von über 99.9%. Die Sicherheit umfasst 128-Bit-Verschlüsselung und PCI-DSS, EU-US Safe Harbor sowie Zertifizierungen nach SSAE 16 Type II und ISAE 3402 Type II.

- Robuste Schulungen, mehr Kompetenz und Unterstützung für Partner im Rahmen eines Programms. NetSuite bietet allen BPO-Partnern Schulungen für Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen. Das reicht vom Team, das die Transaktionen bearbeitet, über die Controller, die den Prozess beaufsichtigen, bis hin zu den CFOs, die tiefe Einblicke in den Betrieb eines Kunden suchen. Neben der Produktschulung hilft NetSuite Partnern außerdem, in sehr kurzer Zeit zu implementieren oder umfangreiche Anpassungen für große, anspruchsvolle Kunden vorzunehmen. NetSuite bietet außerdem den laufenden Kontakt zu einem NetSuite-Experten für professionelle Dienstleistungen. Er oder sie hilft BPO-Partnern bei allen Fragen, vom Umgang mit speziellen Kunden bis hin zum Aufbau einer individuellen Lösung auf der NetSuite-Plattform.

- Internationale Ausrichtung. Kunden aus der Wirtschaft verkaufen Produkte und Dienstleistungen zunehmend im Ausland. Sie brauchen daher eine Lösung, die diesen Bereich abdeckt. Viele Lösungen von Wettbewerbern wurden vor 20, 30 Jahren entwickelt – als es noch kein Internet gab. Sie sollten aber in der Lage sein, Ihren Kunden zu unterstützen – sei es den Hersteller, der in China eine Niederlassung hat, oder den Ecommerce-Kunden, der auch in die USA verkauft. NetSuite bietet robuste internationale Möglichkeiten, einschließlich standardmäßiger Unterstützung für 27 Sprachen, Umgang mit mehreren Währungen und Lokalisierungen für verschiedene Regionen auf der Welt.

Es gibt keinen Spielraum für Verzögerungen, Probleme oder Entschuldigungen

Outsourcing hilft Unternehmen, ihren Back-Office-Betrieb zu vereinfachen und zu skalieren – und das zu einem Bruchteil der Kosten, die eigenes Personal verursachen würde. Unternehmen, die Geschäftsabläufe an einen BPO auslagern, erwarten reibungslosen Service auf Spitzenniveau –nicht Verzögerungen, Probleme und Entschuldigungen.

NetSuite hilft BPO-Partnern, selbst anspruchsvollste Kunden zufriedenzustellen – mit Transparenz beim Finanzwesen sowie wichtigen Kennzahlen in Echtzeit und wann immer Bedarf besteht. Ermöglicht wird das durch eine von jedem Gerät aus einfach bedienbare Web-Oberfläche.

Mit NetSuite erhalten BPOs transformative Möglichkeiten, mit denen sich kostengünstiger arbeiten lässt und der Kundenservice verbessert wird. Und genau wie NetSuite-Endkunden können auch BPOs Kosten senken, Effizienzen steigern, die Transparenz erhöhen und Amortisierungszeiten verkürzen – mit einer einzigen skalierbaren Plattform. Ist es nicht an der Zeit, dass Ihr Unternehmen so flexibel wird, dass es Innovationen in jedem Unternehmensbereich voranbringen kann und gleichzeitig ein besseres Gesamtergebnis erreicht?

Weitere Informationen: hello-germany@netsuite.com

Deutschland | Telefon: +49 6103 3970 | www.netsuite.de

© Oracle | Nutzungsbedingungen und Datenschutz