



## **IHR SAS® PROJEKT ALS PLATTFORM FÜR ZIELGERICHTETE KOMMUNIKATION**

Das SAS Referenzkunden-Programm



**THE  
POWER  
TO KNOW®**

# ANERKANNTE STRATEGIEFÜHRERSCHAFT – DANK SAS

„SAS hat sich auch in der Kommunikation unseres erfolgreichen BI-Projekts als zuverlässiger Partner erwiesen. Von der so erreichten Wahrnehmung des hier eingeschlagenen Lösungsweges profitieren beide. Darüber hinaus habe ich den Austausch mit anderen Kunden – auf der Basis des SAS Referenzprogramms – als interessanten Blick über den Tellerrand schätzen gelernt. Eine echte Win-win-Situation.“

## **Volker Lowitsch**

CIO

Universitätsklinikum Aachen



„Das SAS Referenzprogramm bietet Cortal Consors die Möglichkeit, sich als erfolgreicher, innovativer Business Intelligence-Anwender zu positionieren – bei anderen renommierten Unternehmen genauso wie in der Öffentlichkeit. Dabei profitieren wir besonders von der Präsenz, die SAS unserem CRM-Projekt in der Fachpresse verschafft. Der Zeitaufwand für Cortal Consors ist dabei überschaubar. Zudem haben wir unser CRM-System bei diversen SAS Veranstaltungen, etwa mit einem Anwendervortrag auf dem SAS Forum Deutschland, vorgestellt. Eine gute Gelegenheit für den intensiven Austausch mit Fachkollegen!“

## **Jörg Neumann**

Teamleiter Customer Intelligence

Cortal Consors





Getreu der Devise „Tue **B**usiness-Intelligentes und sprich darüber“ setzen wir bei SAS seit Jahren – zusammen mit interessierten Kunden – auf eine sehr individuelle Projektreferenzierung. Denn auch die gemeinsame Kommunikation spielt eine wichtige Rolle und beinhaltet zahlreiche Synergiepotenziale. Haben Sie schon von unserem Referenzkunden-Programm gehört, einen unserer Referenz-Flyer in der Hand gehabt oder über einen unserer Kunden in der Fach- oder Wirtschaftspresse gelesen? Als weltweit größter BI-Anbieter möchten wir, dass unsere erfolgreichen Projekte in der Öffentlichkeit präsent sind, um die Leistungsfähigkeit und die Vielfalt unserer Lösungen zu unterstreichen – und gleichzeitig Ihr Unternehmen als innovativen, erfolgreichen BI-Anwender vorstellen, der mit Hilfe modernster BI-Technologien signifikante Wettbewerbsvorteile generiert. Dass SAS Referenzkunden sich weltweit in bester Gesellschaft befinden, bestätigen Ihnen die Websites [www.sas.com/success](http://www.sas.com/success) sowie [www.sas.de/referenzen](http://www.sas.de/referenzen).

Erfahren Sie im Folgenden mehr über unser Referenzkunden-Programm und die – auch für Ihr Unternehmen – bereitstehenden Ressourcen. Für entsprechende Aktivitäten steht das SAS Referenzen-Team jederzeit gern mit Rat und Tat zu Ihrer Verfügung.

Herzlich

A handwritten signature in blue ink that reads "J. Fritz". The signature is stylized and written in a cursive-like font.

Ihr Jürgen Fritz  
Director Marketing & Strategy SAS Deutschland

# DIE BESTEN BI-LÖSUNGEN – DIE BESTEN ANWENDER

## DAS SAS REFERENZKUNDEN-PROGRAMM

### Woher kennen Sie SAS?

Sie wissen es aus eigener Erfahrung: Es ist nicht immer leicht, die richtigen IT-Entscheidungen zu treffen. Beispiele anderer Unternehmen können hier eine große Hilfe sein, wenn es darum geht, das Bild vom eigenen Bedarf zu schärfen. Sie bieten Orientierung für eigene Lösungen, und sie liefern einen objektiven Blick auf die Angebote von Softwareherstellern. Auch Sie haben sicherlich schon oft wertvolle Erkenntnisse aus solchen Praxisberichten gezogen. Vielleicht haben wir Sie sogar mit einer unserer Referenz-Stories von SAS überzeugt. Heute gehören Sie mit Ihrer neuen SAS Lösung zu den BI-Vorreitern, und wir wissen, dass sich viele Unternehmen für Ihre BI-Lösung und Ihre Praxiserfahrungen interessieren. Deshalb möchten wir zusammen mit Ihnen unsere gemeinsame Erfolgsgeschichte erzählen.

### Gemeinsam referenzieren – voneinander profitieren

Bereits seit vielen Jahren bilden Kundenreferenzen einen Kern unserer Öffentlichkeitsarbeit und unseres Marketings. Immer wieder stellen wir fest, wie wertvoll es ist, die BI-Projekte unserer Kunden in unterschiedlichster Form öffentlich vorstellen zu dürfen. Der Blick in die BI-Praxis hilft, ein echtes Bild unserer BI-Lösungen zu vermitteln. Fachinformationen liefern das Gerüst für BI-Entscheidungen, Referenzen den entscheidenden Eindruck.

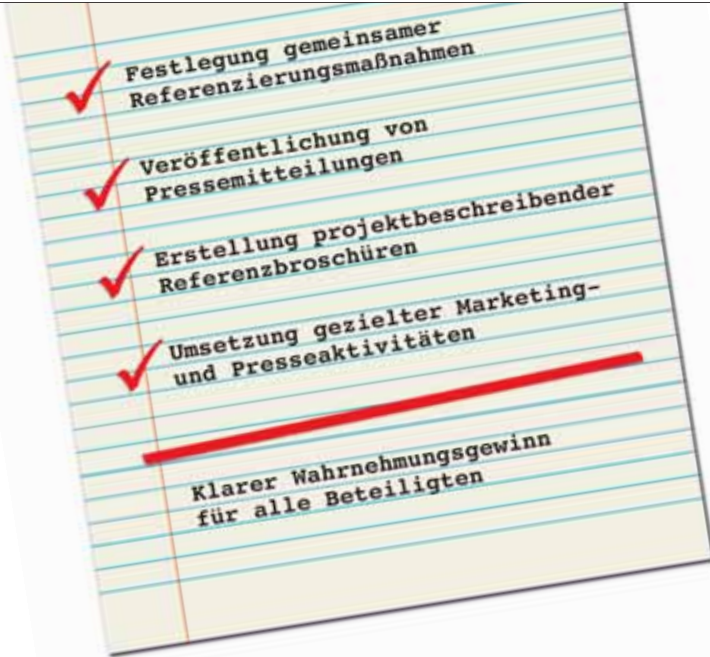
Aber im SAS Referenzkunden-Programm steckt auch wertvolles Potenzial für Sie! Wir geben Ihnen die Möglichkeit, Ihr Unternehmen in der Öffentlichkeit in einem innovativen BI-Umfeld zu präsentieren. Wir richten den Fokus auf Ihr Kerngeschäft, auf Ihre Erfolge und auf Ihre Ziele. Sie haben gerade eine neue Lösung zu einer operativen Umsetzung Ihrer strategischen Ziele geschaffen? Sie haben eine neue Infrastruktur zur Stärkung Ihrer Wettbewerbsfähigkeit installiert? Sie investieren in BI, um einfach besser zu werden? Sprechen Sie darüber! Das SAS Referenzkunden-Programm schafft unterschiedliche Plattformen, dies nach außen zu kommunizieren – gegenüber Kunden, Mitarbeitern und Investoren. Wir stellen dabei mit standardisierten, flexibel anpassbaren Prozessen sicher, dass sich dies mit wenig Zeitaufwand für Sie realisieren lässt – und maximalen Erfolg für beide Seiten bringt.

### Bewährte Standards – erfolgreiche Kür

Bewährte Standardprozesse sorgen dafür, dass die Teilnahme am Referenzkunden-Programm für Sie unkompliziert und mit wenig Aufwand verbunden ist.

- In einem ersten Schritt erstellen wir eine kurze Pressemitteilung, in der wir Inhalt und Charakter des Projekts kurz zusammenfassen.
- Nach Abschluss des Projekts entsteht dann eine Referenzbrochure, die gedruckt wird und auf [www.sas.de/referenzen](http://www.sas.de/referenzen) erscheint.
- Für das Briefing zu dieser Broschüre ist Ihrerseits lediglich ein kurzes Telefoninterview notwendig – auf Wunsch lässt sich die Recherche auch schriftlich über einen Fragebogen erledigen.
- Im Anschluss daran bemühen wir uns um Veröffentlichungsmöglichkeiten in der Wirtschafts-, Branchen- und IT-Presse – immer in Abstimmung mit Ihnen.

Gemeinsam mit Ihnen finden wir den richtigen Mix für die Darstellung Ihrer BI-Lösung nach außen. Und gemeinsam definieren wir die geeigneten Mittel und die passenden Medien. SAS übernimmt die Steuerung der gesamten Kommunikation – und stimmt jeden Schritte mit Ihnen und/oder Ihrer Kommunikationsabteilung ab. Das heißt für Sie: geringer Aufwand bei vollständiger Kontrolle.



## Willkommen – in guter Gesellschaft

Die Reihe unserer Referenzkunden ist lang. Derzeit sind es weltweit mehr als 600 ganz individuelle BI-Stories, die wir gemeinsam mit unseren Kunden zusammengefasst haben und kommunizieren. Dabei ist uns der Networking-Gedanke innerhalb unserer Referenzkunden-Community besonders wichtig: Wir fördern den Austausch zwischen unseren Referenzkunden und stellen auf Wunsch direkte Kontakte mit Unternehmen her, die nicht im Wettbewerb mit Ihnen stehen, aber ganz ähnliche Business-Herausforderungen zu meistern haben. Das SAS Referenzkunden-Programm ist damit der exklusivste Business Intelligence-Club überhaupt.

## Das Plus für Sie

Mit unserem SAS Referenzkunden-Programm unterstützen wir:

### Ihre Unternehmenskommunikation

Wir bringen Ihr Unternehmen mit spannenden, innovativen Themen in die Presse und schaffen Synergien für Ihre Pressestelle: Sie können unser Material auch für eigene Aktivitäten nutzen, und Sie erhalten neue Medienkontakte. Zur Darstellung Ihrer BI-Strategie innerhalb des Unternehmens stellen wir Ihnen ebenfalls gern Material für Ihre interne Kommunikation zur Verfügung – eine gute Gelegenheit für IT-Abteilung und beteiligte Fachabteilungen, ihr internes Profil zu schärfen. Zudem haben Sie die Möglichkeit, Ihre Themen auf SAS Veranstaltungen und anderen Fach- und Branchen-Events vorzustellen – und Ihr Unternehmen damit nicht zuletzt auch vor potenziellen neuen Kunden zu präsentieren.

### Ihr Marketing

Unsere Referenzbroschüren bringen Ihre Projekt-Story auf den Punkt. Sie können die von uns erstellten Materialien für Ihr eigenes Marketing nutzen und Sie profitieren von unseren Marketingaktivitäten, die auch wertvolle Business-Kontakte für Sie generieren.

## Eine Geschichte – zahlreiche Möglichkeiten

Für die Darstellung Ihrer BI-Erfolgsgeschichte definieren wir gemeinsam mit Ihnen den geeigneten Kommunikationsmix aus unterschiedlichen Instrumenten:



Pressemitteilung, die an einen Verteiler von IT-, Branchen- und Wirtschaftsmedien gesendet wird



Referenzbroschüre, die wir auf Veranstaltungen und online an Kunden und Interessenten verteilen



Praxisartikel in renommierten IT- und Branchenpublikationen



Presseinterviews mit interessierten IT-, Branchen- und Wirtschaftsjournalisten



Praxisartikel in unserer Kundenzeitschrift SAS/Special – Ihre Success Story in einer Auflage von 20.000 Exemplaren für den gesamten deutschsprachigen Raum



Praxisvorträge, in denen Sie Ihr BI-Projekt auf SAS Veranstaltungen und auf externen Events vorstellen können

... immer in Abstimmung mit Ihnen. Sie haben die volle Kontrolle über unsere Aktivitäten.

Aktuelle Referenzen finden Sie im Web jederzeit unter

**[www.sas.de/referenzen](http://www.sas.de/referenzen)**

Für ein persönliches Gespräch wenden Sie sich bitte an Ihren persönlichen SAS Ansprechpartner oder direkt an unser **SAS Referenz-Team** unter +49 6221 415-1220 oder per E-Mail an [referenzen@ger.sas.com](mailto:referenzen@ger.sas.com).



THE  
POWER  
TO KNOW.

SAS Institute GmbH, In der Neckarhelle 162, 69118 Heidelberg, Germany  
Phone +49 6221 415-123, Fax +49 6221 415-145 [www.sas.de](http://www.sas.de)

SAS and all other SAS Institute Inc. product or service names are registered trademarks or trademarks of SAS Institute Inc. in the USA and other countries. ® indicates USA registration. Other brand and product names are trademarks of their respective companies. Copyright © 2007, SAS Institute Inc. All rights reserved.