

Das Kundenmagazin der KUMAVISION

SmartStart

Mit Ready2Go-Lösungen
schneller am Ziel

EINE APP FÜR ALLE FÄLLE

CRM SCHAFFT PERFECT FLOW

EUROPAWEIT IM EINSATZ

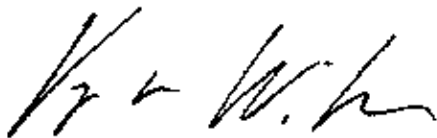
BUSINESS INTELLIGENCE IN DER PRAXIS

LIEBE LESERINNEN, LIEBE LESER,

„Aller Anfang ist schwer“ lautet ein geflügeltes Wort. Das gilt auch und insbesondere für die Einführung von ERP-Software und weiteren Businessanwendungen. Denn Fehler, die in der Anfangsphase gemacht werden, ziehen sich oft durch das ganze Projekt. Mit SmartStart haben wir eine Vorgehensweise entwickelt, die diese Fehlerquellen minimiert. Sie arbeiten dabei von Anfang an mit einer komplett vorkonfigurierten Branchenlösung und können sich damit voll und ganz auf die Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse konzentrieren. Wie Sie mit unseren SmartStart-Paketten nicht nur Zeit sparen, sondern auch das Kosten- und Qualitätsrisiko senken, lesen Sie im Titelthema dieser Ausgabe.

Wie unsere Kunden nach der Einführung mit unseren Branchenlösungen arbeiten, zeigen Ihnen auch in dieser Ausgabe Referenzberichte aus verschiedenen Branchen. Erfahren Sie, wie Unternehmen vom hohen Reifegrad der KUMAVISION-Branchenlösungen profitieren und damit ihre Handlungs- und Wettbewerbsfähigkeit steigern. Unsere Branchenlösungen beschränken sich dabei nicht auf ERP-Projekte: Wir beleuchten unter anderem auch die Themen CRM, Power Apps und Business Intelligence, bei denen ebenfalls die einzigartige Microsoft-Technologieplattform zum Einsatz kommt.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen wie immer angeregtes Lesen.



Kay von Wilcken
Vorstandsvorsitzender KUMAVISION AG

Herausgeber

KUMAVISION, Zentrales Marketing
Oberfischbach 3 · 88677 Markdorf
Tel. 07544 966-300 · Fax 07544 966-101
info@kumavision.com · www.kumavision.com
Ausgabe 1/2022 · Auflage: 10.000

Konzeption, Redaktion und Gestaltung

KE-COMMUNICATION
Silberburgstraße 50 · 72764 Reutlingen
Tel. 07121 1666-0 · Fax 07121 1666-16
www.ke-communication.de
Nachdruck nur mit ausdrücklicher Genehmigung der
Redaktion sowie Angabe der Quelle und Belegexemplar.

Bildnachweis

©AdobeStock/fotogestoeber (S. 1), ©AdobeStock/YURIY BOGDANOV (S. 2/3),
©AdobeStock/Song_about_summer (S. 2/3), ©AdobeStock/fotogestoeber (S. 4),
©AdobeStock/by-studio (S. 5), ©AdobeStock/nerudol (S. 6), ©AdobeStock/tiero (S. 8),
©AdobeStock/klyaksun (S. 24/25)





TITELTHEMA

- SmartStart** 4
Mit Ready2Go-Lösungen schneller am Ziel

REFERENZ

- Eine App für alle Fälle** 8
Eisbär Trockentechnik verbindet Innen- und Außendienst mit Microsoft Power Apps
- Westen, die Leben retten** 12
Zoll Medical setzt bei der europaweiten Patientenversorgung auf KUMAVISION
- Schnelles Internet, schnelles Projekt** 16
Die Glasfaser Nordwest Connect führt KUMAVISION ERP mit agilen Methoden ein
- The Perfect Flow** 26
Novatec Consulting GmbH steuert Vertrieb und Marketing mit Microsoft Dynamics 365 CRM
- Komplettes Angebot** 30
LS Central und Microsoft Dynamics 365 sind bei Nielsen strategisch gesetzt
- Gut eingebettet** 34
Die Bachofen AG bleibt mit KUMAVISION nah am Standard
- Weltweit vernetzt!** 38
RFID-Hersteller Elatec führt mit KUMAVISION eine international einheitliche ERP-Umgebung ein

AKTUELL

- Mit Agilität die Zukunft gestalten** 20
Interview mit KUMAVISION-Vorstand
- Digitalisierung in der Praxis: Business Intelligence** 42
Worauf Unternehmen bei BI-Projekten achten sollten
- SaaS-Lösung für 2.000 Mitarbeitende** 46
Fichtner Gruppe geht in die Cloud

WISSEN

- Das Microsoft-Ökosystem für Businessanwendungen** 24
Eine Plattform für alle Aufgaben

NEWS

ABGEFRAGT

- Wie Sie die Digitalisierung erfolgreich gestalten** 50
Fünf Fragen an Andrea Fiedler

KUMAINFO

- Standorte, Veranstaltungen, Webcasts** 51

SmartStart



Mit
Ready2Go-
Lösungen
schneller
am Ziel

Transparente Festpreise, kurze Projektlaufzeiten, Ready2Go-Lösungen, bewährte Best-Practice-Prozesse und klar definierte Dienstleistungspakete: Das neue SmartStart-Angebot von KUMAVISION macht die Einführung einer ERP-Software so einfach wie noch nie. SmartStart verbindet eine effiziente, kundenorientierte Projektmethodik mit zukunftssicherer Cloud-Technologie. KUMAlive sprach mit Helmut Rabanser (Vorstand) und Holger Schüler (Bereichsleiter Cloud + Services) darüber, wie Unternehmen eine ERP-Software schnell und sicher einführen und dabei gleichzeitig von Best-Practice-Prozessen für ihre Branche profitieren können.



Was macht SmartStart anders?

Rabanser: Ein ERP-Projekt war in der Vergangenheit oft mit vielen Unbekannten verbunden. Sowohl Funktionsumfang als auch Kostenrahmen ließen sich vielfach nicht im Voraus exakt bestimmen. Im schlimmsten Fall hatte das Unternehmen am Ende eine Lösung, die die eigenen Anforderungen nicht vollständig abbildete und zu einem Preis, der das angedachte Budget deutlich überstieg. SmartStart erlaubt Unternehmen einen klar definierten Projektstart mit voller Kontrolle über Budget und Funktionsumfang.

Wie erreichen Sie dieses Ziel?

Schüler: Wir haben unsere bisherige Projektmethodik weiterentwickelt und stellen die Anforderungen der Kunden noch mehr in den Mittelpunkt. Wichtige Ziele sind dabei maximale Transparenz und Flexibilität über den gesamten Projektverlauf. Zu jedem Projektschritt bieten wir klar definierte Dienstleistungspakete zum Festpreis an. Unternehmen können diese Pakete individuell kombinieren und behalten somit jederzeit die Kostenkontrolle. Weiterhin stellen wir die ERP-Software als Ready2Go-Lösung bereits vorkonfiguriert und angepasst für unterschiedliche Branchen bereit. Damit legen wir nicht nur die Grundlage für kurze Projektlaufzeiten, sondern auch dafür, dass unsere Kunden schnell mit ihrer neuen Lösung produktiv arbeiten können und somit der Funktionsumfang möglichst früh bekannt ist.

Rabanser: Eine ganz entscheidende Rolle spielen auch unsere Quality Gates: Durch sie stellen wir sicher, dass der nächste Projektschritt erst dann begonnen wird, wenn die

gemeinsam vereinbarten Ziele und Kriterien für den vorangehenden Schritt erfüllt sind.

Wie verläuft ein Projekt im Detail?

Rabanser: Die SmartStart-Schritte beginnen, nachdem im Evaluationsprozess die Schlüsselanforderung und Pain-Points des Kunden definiert wurden. Der Schritt „Business-Aktivierung und Vorkonfiguration“ umfasst die Bereitstellung des technischen Rahmens sowie die Voreinstellung der benötigten Softwarepakete gemäß Evaluation. Neben der technischen Installation und Vorkonfiguration wird das interne Projektsetup inkl. Jira-Synchronisation für die Zusammenarbeit mit dem Kunden in den weiteren Projektschritten fertig vorbereitet. Der zweite Schritt („Training“) beinhaltet zahlreiche granulare, aufeinander aufbauende Trainingspakete für die unterschiedlichen Unternehmensbereiche, etwa Finanzbuchhaltung, Einkauf oder Lagermanagement. Während des dritten Schrittes werden Daten oder Benutzerrechte nach Standardvorgaben von KUMAVISION übernommen bzw. eingerichtet.

Was ist die technologische Basis von SmartStart?

Schüler: Wir nutzen die weltweit bewährte Standard-Software Microsoft Dynamics 365 Business Central (vormals Navision) als Software-as-a-Service-Lösung (SaaS). Der große Unterschied zu anderen ERP-Anbietern ist, dass wir Business Central nicht für den jeweiligen Kunden individuell erweitern, sondern bereits perfekt auf die jeweilige Branche abgestimmt bereitstellen. ►

Wie können Sie diese Branchenausrichtung erreichen?

Rabanser: Jede Branche hat ihre spezifischen Besonderheiten, die sich zwangsläufig auch in der ERP-Software wiederfinden müssen. Wir setzen daher auf das Konzept Branchensoftware. Das heißt, wir erweitern Business Central um zahlreiche Funktionen, Workflows und Auswertungen, die exakt auf die jeweilige Branche abgestimmt sind. Basis für diese Best-Practice-Prozesse ist unsere Erfahrung aus über 2.000 ERP-Projekten in den vergangenen Jahren. Kunden erhalten damit genau die Funktionen, die sich in der Praxis erfolgreich bewährt haben, und können damit schnell produktiv arbeiten.

Warum ist das möglichst frühe Arbeiten mit der ERP-Software so wichtig?

Rabanser: Zuerst einmal wollen wir natürlich die Projektlaufzeiten möglichst kurz halten – schließlich erfolgt die ERP-Einführung normalerweise parallel zum laufenden Tagesgeschäft. Viel wichtiger ist aber ein anderer Aspekt: Wenn Sie früh mit Ihrer neuen Software produktiv arbeiten, erhalten Sie eine valide Entscheidungsgrundlage, ob der Funktionsumfang ausreicht, um Ihre Aufgabenstellungen abzubilden, oder ob Anpassungen erforderlich sind. Das geht auf dem Papier nicht.

Schüler: Unsere Erfahrung zeigt, dass viele Unternehmen feststellen, dass sie anfangs angedachte individuelle Anpassungen gar nicht benötigen, weil sie mit unseren Best-Practice-Lösungen genauso gut, oft sogar viel besser arbeiten können.

Welche Rolle spielt dabei das Betreibermodell?

Schüler: Unser SmartStart-Ansatz eignet sich für alle Betreibermodelle. Wer sich für Software-as-a-Service (SaaS) entscheidet, beschleunigt den Projektstart nochmals. Denn bei SaaS reicht ein Internetbrowser, um mit der ERP-Software zu arbeiten. Die Bereitstellung wird vollständig von KUMAVISION übernommen, wobei wir durch einen hohen

Automatisierungsgrad eine schnelle Bereitstellung ermöglichen. Kunden müssen also weder zeitaufwendig ein eigenes Testsystem aufbauen noch sich um die Betreuung des ERP-Systems und das Einspielen von Updates kümmern. Das ist eine enorme Erleichterung – unabhängig davon, ob die Unternehmen bereits eine ältere Version von Microsoft Dynamics nutzen oder nicht.

Was ist, wenn die Branchenlösung einmal doch nicht ausreicht? Sind Anpassungen überhaupt möglich?

Rabanser: Wenn sich nach dem Quality Gate zeigt, dass der Funktionsumfang unserer Branchenlösung nicht ausreicht, gibt es zwei Möglichkeiten: Einerseits lassen sich unsere ERP-Branchenlösungen mit Apps aus Microsoft AppSource erweitern. Andererseits sind natürlich auch individuell programmierte Erweiterungen möglich, wobei wir stets die Update-Fähigkeit dieser Anpassungen berücksichtigen, um unseren Kunden ein zukunftssicheres System zu bieten.

Wie geht es nach dem Live-Start weiter?

Rabanser: Mit SmartStart erhalten Kunden bevorzugt eine SaaS-Lösung. Das heißt, wir übernehmen den kompletten Betrieb der ERP-Branchensoftware für sie. Selbstverständlich lassen wir unsere Kunden auch nach der Einführung nicht allein und bieten ihnen individuell zusammenstellbare Support- und Schulungsangebote sowie definierte Services, wobei wir auch hier mit transparenten Festpreisen arbeiten.

Was ist mit Updates?

Schüler: Wir verfolgen hier das Ziel, aufwendige Update-Projekte überflüssig zu machen. Dies erreichen wir, indem wir die Systeme unserer Kunden regelmäßig im Hintergrund aktualisieren. Das ist einer der großen Vorteile bei SaaS-Lösungen: Man arbeitet immer mit der aktuellen Version und erhält so automatisch Zugriff auf neue Technologien und Funktionen.

SmartStart ist eine echte Ready2Go-Lösung. Der Projektstart wird durch ein fertig eingerichtetes System vereinfacht und beschleunigt, wobei das Setup exakt an die Anforderungen unterschiedlicher Branchen angepasst ist.

Helmut Rabanser



Holger Schüler, Bereichsleiter Cloud + Services und Helmut Rabanser, Vorstand

Viele SaaS-Lösungen sind geschlossene Systeme. Wie sieht das bei KUMAVISION aus?

Schüler: Wir setzen auf die Technologieplattform Microsoft Dynamics 365. Diese beinhaltet eine Vielzahl von Businessanwendungen, neben ERP-Software auch CRM-Lösungen für Vertrieb, Marketing und Service, Business Intelligence, Teams, Office und vieles mehr. Dazu kommen die Apps aus Microsoft AppSource. KUMAVISION ist dort selbst mit einem wachsenden Angebot von Apps vertreten, unter anderem mit Lösungen für Qualitätsmanagement, Sanktionslistenprüfung und Anzahlungsbuchhaltung. Darüber hinaus stellt Microsoft vorkonfigurierte Schnittstellen zu anderen Anwendungen und Datenquellen von Drittanbietern bereit.

Für welche Branchen bietet KUMAVISION fertige SmartStart-Angebote?

Rabanser: Für Großhandel, Projektdienstleister und Immobilienwirtschaft sind bereits heute SmartStart-Angebote verfügbar. Lösungen für Fertigungsindustrie und Medizintechnik folgen zum Jahreswechsel.

Eignet sich SmartStart auch für Unternehmen, die bereits Microsoft Dynamics nutzen?

Rabanser: Auf jeden Fall. Wir haben für diese Zielgruppe mit SmartMig ein eigenes Angebot geschnürt. Damit erleichtern wir die Migration auf die aktuelle Version unserer Branchenlösungen und berücksichtigen dabei besonders Aspekte wie die Datenübernahme.

Ist SmartStart nur auf ERP-Projekte beschränkt?

Schüler: Keineswegs. Kunden erhalten bei uns auch Business-Intelligence-Lösungen als SmartStart-Angebot. Dazu haben wir Microsoft Power BI um branchenspezifische Reports und Dashboards erweitert. Gleiches gilt für unsere CRM-Lösungen für Vertrieb, Marketing und Service. Neben der schnellen Einführung und transparenten Kosten haben diese Angebote einen weiteren gemeinsamen Vorteil: Sie sind Bestandteil der Technologieplattform Microsoft Dynamics 365, das heißt, sie spielen nahtlos zusammen, wodurch Schnittstellenprobleme und Datensilos konsequent vermieden werden.

Was gilt es sonst noch zu beachten?

Rabanser: Unternehmen sollten nicht nur die Software, sondern auch ihre IT- und Unternehmensstrategie in ihre Überlegungen einbeziehen. Die digitale Transformation ist viel mehr als ein reines Technologiethema. Wir haben daher ein eigenes Team mit Digitalisierungsberatern aufgebaut, das unsere Kunden auf ihrem Weg zum digitalen Unternehmen von Anfang an strategisch wie operativ berät und begleitet.

Vielen Dank für das Gespräch. ■

Eisbär Trockentechnik
verbindet Innen- und
Außendienst mit
Microsoft Power Apps

Eine App für alle Fälle

Schadensfälle > Schadensfälle > 220617-115941

Eisbär Aufnahme Kunde Schaden Top/ Einheit Material Einsatzzeit Kontroll- termine Status

Titel 220617-115941 Zugehöriger Fall Gesamtstatus KVA gesendet Auftragsdatum 6/17/2022

Objekt Name Rieth Immo Art Trocknung Priorität Normal

Firma Rieth * Anrede Herr * Person Benzer

* Telefon 0177 1727272 Handy Mail

Anforderungsinfo

Teamleiter kumavision Weiterleiten als TL annehmen Besichtigungstermin 6/17/2022 00 :00 Besichtigung vereinbart

Vorgehensweise Besichtigungsdauer Stunden 1.25

Anbohren von unten Fliesenlösegerät Diamantbohrmaschine Sonstige Vorgehensweise

Sonstige Vorgehensweise ...

Auszuführende Arbeiten

Bodenheizung Flachdachrocknung Estrichtrocknung Bautrocknung

Raumluftfeuchtung Fliesenwechsel Selbstabholung Sonstige Arbeiten

Sonstige Arbeiten Text

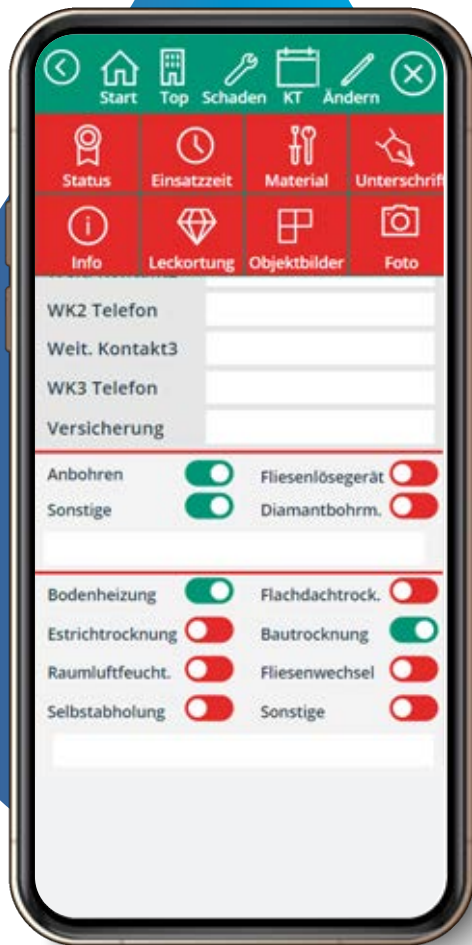
Einfache Erfassung von Schadensfällen im Innendienst: Die Power App für den Desktop läuft im Browser und führt die Mitarbeitenden Schritt für Schritt durch den Prozess.

Die Eisbär Gebäudetrocknung ist auf Sanierung von Wasserschäden in Gebäuden und Objekten aller Art spezialisiert. Dabei setzt das Unternehmen aus der österreichischen Region Vorarlberg vor allem auf leistungsfähige Geräte für die Trocknungstechnik, die langjährige Erfahrung der Mitarbeitenden – und auf Microsoft Power Apps. Mit einer App für Smartphone und Desktop wird die gesamte Schadensabwicklung transparent gesteuert.

Digitalisierte Prozesse sind für Eisbär unverzichtbar, um den Einsatz von Servicetechnikern und Trocknungsgeräten sowie weitere Dienstleistungen für Versicherungen und Privatpersonen zu koordinieren. In der Vergangenheit arbeitete Eisbär mit digitalen Formularen auf Basis von Microsoft InfoPath und SharePoint. Nachdem InfoPath von Microsoft abgekündigt wurde, war eine neue Lösung gefragt. „Unser Geschäftsmodell ist so spezifisch, dass es dafür keine fertige Softwarelösung gibt. Uns war von Anfang an klar, dass wir eine individuell entwickelte Lösung benötigen“, erklärt Hannes Haid, IT-Leiter bei Eisbär.

Entscheidung für Power Apps

Im Verlauf des Auswahlprozesses untersuchte Eisbär ergebnisoffen unterschiedliche Ansätze. Eine zentrale Anforderung war, dass sich die Software sowohl auf dem Smartphone im Außendienst als auch auf dem Desktop im Innendienst einsetzen lässt. Die einfache Integration von weiteren Microsoft-Produkten wie SharePoint, Dynamics 365 und Office sowie die Offlinefähigkeit sprachen letztlich für Microsoft Power Apps. Die Low-Code-Plattform Power Apps erlaubt es, Business-Apps ohne großen Programmieraufwand zu erstellen und dabei auf ▶



Der Außendienst dokumentiert die Termine komfortabel mit der App auf dem Smartphone.

unterschiedliche Datenquellen zuzugreifen sowie anwendungsübergreifende Workflows zu erstellen. Der Partner für die Entwicklung der App war indes kein Unbekannter: „Wir arbeiten im ERP-Umfeld bereits seit vielen Jahren mit KUMAVISION zusammen. Dass KUMAVISION nicht nur Dynamics 365, sondern auch Power Apps und SharePoint beherrscht, war für uns ein großer Vorteil, da wir so die neue App optimal in unsere IT-Landschaft integrieren konnten“, beschreibt Haid.

Schnelle Auftragsannahme

Telefonisch übermittelte Aufträge erfasst der Innendienst direkt in der neuen Power App auf dem Desktop. Im Gegensatz zu einer reinen SharePoint-Lösung ermöglicht es die Power App, Formulare frei zu gestalten und mehrere SharePoint-Listen miteinander zu kombinieren. Über Reiter können die Mitarbeitenden verschiedene Ansichten bzw. Listen in der App komfortabel auswählen. Ist ein Auftrag erfasst, wählt der Innendienst einen Teamleiter aus, der den Auftrag genehmigen muss. Die Benachrichtigung des Teamleiters erfolgt über Teams und Outlook, für die Freigabe ist lediglich der Klick auf einen Button erforderlich. Für die Automatisierung der Workflows über mehrere Pro-

„Die App bildet die gesamte Prozesskette in der Gebäudetrocknung transparent ab. Auch wenn einzelne Mitarbeitende am Anfang dem Einsatz von Smartphones skeptisch gegenüberstanden, nutzen sie heute begeistert die Möglichkeiten der App, beispielsweise beim Diktieren von Schadensbeschreibungen oder bei der Dokumentation mit Fotos.“

Hannes Haid, IT-Leiter bei Eisbär

gramme hinweg wird hier – wie in der gesamten App – im Hintergrund die Anwendung Microsoft Power Automate eingesetzt. Im Anschluss besucht der Teamleiter die Baustelle, wobei der vom Innendienst vereinbarte Termin in seinem Kalender in der App und gleichzeitig auch in Outlook angezeigt wird. Bereits bei der Begutachtung des Schadens veranlasst der Teamleiter über die App die erforderlichen Maßnahmen. Nach jedem Schritt wird zudem in der App der Auftragsstatus automatisch aktualisiert.

Mobile Lösung im Einsatz

Die neue App bildet auch das zentrale Werkzeug für die Servicetechniker von Eisbär. Sie werden auf dem Smartphone über neue Aufträge benachrichtigt, greifen auf ihren Terminkalender zu und können direkt aus der App die Routenplanung anstoßen. Power Apps können alle zentralen Funktionen, die Smartphones bieten, einfach einbinden. Schadensfälle werden bei Eisbär mit der Kamera des Smartphones dokumentiert und automatisch dem jeweiligen Auftrag zugeordnet. Besonders schätzen die Eisbär-Mitarbeitenden die Möglichkeit, den Sachverhalt der Schadensfälle über die Spracherkennung des Smartphones unkompliziert zu erfassen. Auch bei der Verwaltung der Trocknungsgeräte kommt die App zum Einsatz: Jedes Gerät ist mit einem QR-Code ausgestattet. Der Servicetechniker scannt mit der App den QR-Code, womit das Gerät direkt mit dem jeweiligen Auftrag verknüpft wird. Die Messpunkte, mit denen die Feuchtigkeit von Wänden und Böden überprüft wird, sind ebenfalls in der App abgebildet, wodurch der Trocknungsverlauf jederzeit nachvollziehbar ist. Kontrolltermine legt die App im Outlook-Kalender an. Mit Power Apps lassen sich auch Berechnungen durchführen. Eisbär nutzt dieses Feature, um den Stromverbrauch der Trock-

nungsgeräte zu überprüfen. „Für jedes Gerät ist der nominelle Stromverbrauch hinterlegt. Da wir Start- und Enddatum des Einsatzes in der App eintragen, kann die App selbstständig überprüfen, ob die abgelesenen Stände der Stromzähler plausibel sind“, erklärt Haid.

Transparente Abrechnung

Ist die Gebäudetrocknung abgeschlossen, sieht der Innendienst die Statusänderung direkt in der App und kann so die Rechnungsstellung in der ERP-Software starten, was derzeit noch manuell erfolgt. „Als nächsten Schritt planen wir die Implementierung der Abrechnung in das neu eingeführte ERP-System Microsoft Dynamics 365 Business Central“, gibt Haid Einblick. Dieser Vorgang wird zukünftig automatisiert ablaufen – ebenso wie die Übermittlung von Schadensdokumentation, Schriftverkehr und Rechnung an das Dokumentenmanagementsystem.

Online und Offline

Die Geografie Vorarlbergs mit vielen Bergen und Tälern sorgt auch heute noch für Funklöcher. „Eine zentrale Anforderung an die App war daher, dass sie auch ohne durchgehende Internetverbindung funktionieren muss“, betont Haid. KUMAVISION implementierte dazu eine automatische Synchronisierung, die sicherstellt, dass die Mitarbeitenden bei Eisbär auch offline Daten erfassen und bearbeiten können. Zusätzlich wird das in der ERP-Software verwaltete Leistungsverzeichnis automatisch in die App eingespielt, sodass auch hier jederzeit mit aktuellen Daten gearbeitet wird.

Agile Entwicklung

Bei der Entwicklung der App setzten KUMAVISION und Eisbär auf eine agile Vorgehensweise. Mit einem Prototyp wurde die grundsätzliche Eignung von Power Apps für die Aufgabenstellung untersucht. Neben zentralen Funktionen wurde dabei auch die Performance der App erfolgreich unter Beweis gestellt. Dank des Low-Code-Konzepts von Power Apps konnte ein Consultant von KUMAVISION den Prototyp selbst aufbauen, womit der Zeitaufwand im Vergleich zu klassischen Softwareentwicklungsprojekten erheblich reduziert werden konnte. KUMAVISION baute die App dann aus, nach jedem Schritt überprüften Key-User bei Eisbär das Ergebnis. „Die Vorgehensweise war für uns ideal, da wir so gemeinsam sicherstellen konnten, dass die App unsere Anforderungen in der Praxis optimal abbildet. Zudem waren wir in der Lage, neue Anforderungen, die sich erst im Projektverlauf herauskristallisiert haben, schnell und unkompliziert zu integrieren“, blickt Haid zurück.

Digital in die Zukunft

Die neue Power App hat die Digitalisierung bei Eisbär weiter vorangetrieben: Alle Funktionen für die Gebäudetrocknung sind in einer App gebündelt, Medienbrüche und Papierformulare gehören damit der Vergangenheit an. Das Zusammenspiel von Power Apps mit Dynamics 365 Business Central, SharePoint, Teams

und Outlook schafft standardisierte und automatisierte Workflows. „Die App bildet die gesamte Prozesskette in der Gebäudetrocknung transparent ab. Auch wenn einzelne Mitarbeitende dem Einsatz von Smartphones am Anfang skeptisch gegenüberstanden, nutzen sie heute begeistert die Möglichkeiten der App, beispielsweise beim Diktieren von Schadensbeschreibungen oder bei der Dokumentation mit Fotos“, fasst Haid zusammen. So verwundert es nicht, dass Eisbär inzwischen eine weitere App für die Ortung von Lecks eingeführt hat. Auch diese App wurde von KUMAVISION umgesetzt: „Die Zusammenarbeit mit KUMAVISION ist sehr angenehm, da es sowohl menschlich wie fachlich wirklich passt. Das Team hat sich in unsere oft komplexen Prozesse voll hineinversetzt.“ ■



In der mobilen Power App für den Außendienst fließen alle Informationen zusammen.



EINGESetzte LÖSUNG

Power App für Smartphone und Desktop

HERAUSFORDERUNG

Offlinefähigkeit, Synchronisierung mit ERP

BESONDERE EFFIZIENZ

Agile Entwicklung auf Low-Code-Basis, papierlose Prozesse inkl. Spracherkennung



Westen, die Leben retten

ZOLL CMS setzt bei der europaweiten Patientenversorgung auf KUMAVISION

Täglich tragen Zehntausende Patienten, die von einem plötzlichen Herztod bedroht sind, die LifeVest des amerikanischen Medizinprodukteherstellers ZOLL Medical Corporation. Die Defibrillatorweste ermöglicht es Patienten, einen Defibrillator direkt auf der Haut zu tragen, ohne dass dieser implantiert werden muss. Die europaweite Expansion sowie die damit verbundenen komplexen Logistik- und Abrechnungsprozesse in zahlreichen Ländern steuert die ZOLL CMS GmbH mit der ERP-Branchensoftware von KUMAVISION.

So einfach und überzeugend das Prinzip der LifeVest ist, so komplex und anspruchsvoll gestalten sich die Prozesse, die für eine sichere Versorgung der Patienten und Kunden erforderlich sind. Dazu zählen in erster Linie eine zentrale Logistik für die europaweite Versorgung, die anschließende Überprüfung und Wiederaufbereitung der LifeVest, die Abrechnung in unterschiedlichen europäischen Gesundheitssystemen sowie die lückenlose Dokumentation aller Vorgänge. „Unsere bisher eingesetzte Software war ausschließlich auf den deutschen Markt ausgerichtet, womit wir das internationale Wachstum nicht mehr vernünftig abbilden konnten“, erklärt Sabine Hüppelshäuser, Manager Executive Assistance und ERP-Projektleiterin bei ZOLL CMS. Fündig wurde ZOLL CMS bei der ERP-Branchensoftware von KUMAVISION. Die auf Microsoft Dynamics 365 Business Central basierende Lösung bot dem Unternehmen die erforderlichen Möglichkeiten, um die Prozesslandschaft europaweit einerseits zu vereinheitlichen und ander-

erseits zu optimieren. „Neben dem Funktionsumfang der Branchensoftware war die langjährige Erfahrung von KUMAVISION im regulierten Umfeld ausschlaggebend“, ergänzt Hüppelshäuser. Die Projektabwicklung übernahm der Consultingspezialist M Assist. KUMAVISION arbeitet seit vielen Jahren eng mit M Assist zusammen und hat die partnerschaftliche Kooperation 2020 durch eine strategische Beteiligung ausgebaut.

Europaweit im Einsatz

Von Deutschland, Österreich und der Schweiz über die Beneluxländer, Frankreich, Italien und Spanien bis Polen: ZOLL ist in allen großen europäischen Märkten aktiv. Zum Schutz der Patientendaten ist dabei jede Landesgesellschaft als eigener Mandant in der Branchensoftware angelegt. Die Logistik indes erfolgt für alle Länder zentral. Auch wenn das Produkt LifeVest immer gleich ist, unterscheiden sich die regulatorischen Rahmenbedingungen mitunter erheblich. Die Abrechnung erfolgt wahlweise mit Krankenkassen, Kliniken oder direkt mit Patienten, elek- ▶



Die LifeVest ist ein tragbarer Defibrillator, der wie eine Weste direkt auf der Haut getragen wird. Der Elektrodengürtel erkennt, wenn die Herzfrequenz in einen gefährlichen Rhythmus gewechselt hat und gibt einen Behandlungsschock ab. Der Monitor zeichnet die Herzfrequenz kontinuierlich auf.

tronisch, auf Papier oder kombiniert in beiden Formen. Dazu kommt, dass alle Dokumente in der jeweiligen Landessprache abgefasst sein müssen. „Dass wir diese komplexe Aufgabenstellung mit KUMAVISION überhaupt in einer Software abbilden können, ist eine beachtliche Leistung, die für den Erfolg unseres Projekts von entscheidender Bedeutung war“, blickt Hüppelshäuser zurück.

Best-Practice als Basis

Bei der Abbildung der europaweiten Abläufe orientierte sich ZOLL CMS an den Best-Practice-Prozessen, die die KUMAVISION-Branchensoftware mitbringt. „Wir haben den Grundprozess von der Verordnung über die Versorgung bis zur Abrechnung und Wiederaufbereitung für alle Länder so standardisiert wie möglich gehalten und nur dort Anpassungen vorgenommen, wo landesspezifische Besonderheiten berücksichtigt werden mussten“, beschreibt Hüppelshäuser den Ansatz bei der Projekteinführung. Besonders praktisch: Viele der Anpassungen ließen sich ohne individuelle Programmierung beispielsweise durch Zusatzfelder einfach umsetzen. Das Unternehmen startete mit der Schweiz, beteiligte aber von Anfang an Key-User aus Deutschland. „Der gegenseitige Austausch

hat die Prozessqualität nachhaltig gefördert, wir haben viel voneinander gelernt. Da wir zudem Test- und Trainingsphasen zusammengefasst haben, waren alle frühzeitig mit der neuen Software vertraut“, kommentiert Hüppelshäuser. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist für die Projektleiterin das jederzeit ansprechbare Team von M-Assist: „Die Consultants von M-Assist waren immer für uns da und haben uns sicher und souverän durch die Besonderheiten des regulierten Umfelds in Europa begleitet.“ Durch den so erreichten Know-how-Transfer konnte ZOLL CMS im Projektverlauf zunehmend Aufgaben in Eigenregie umsetzen.

Zentrale Logistik und Wiederaufbereitung

Die Logistik erfolgt über einen vom Hersteller zertifizierten und geschulten Dienstleister. Die LifeVest selbst besteht aus mehreren Komponenten: Elektrodengürtel, Stoffteile, Monitor und Ladegerät sowie weiteres Zubehör. Die Branchensoftware arbeitet im Hintergrund mit Sets und stellt somit sicher, dass jeder Patient vollständig beliefert wird. Dabei muss neben landestypischen Besonderheiten wie etwa beim Ladegerät auch der Umfang des Brustkorbs berücksichtigt werden. Ausgewählte Dokumente wie Lieferscheine inklusive Seriennummer und Empfangsbestätigungen werden direkt aus der ERP-Software in der jeweiligen Sprache gedruckt. Eine weitere Herausforderung: Die LifeVest bleibt über die gesamte Versorgung Eigentum von ZOLL, was in der Branchensoftware als Mietgeschäft abgebildet wird. Auch bei der Wiederaufbereitung der Defibrillatorwesten kommt die Branchensoftware zum Einsatz. Arbeitsschritte und Reparaturmaßnahmen werden im ERP-System dokumentiert und sind damit jederzeit nachvollziehbar. „KUMAVISION bietet uns wertvolle Unterstützung, um die strengen Compliance-Anforderungen für Medizinprodukte im Rahmen der Medical Device Regulation und anderer Normen sicher zu erfüllen“, kom-



Die LifeVest Defibrillatorweste wird unter der Kleidung getragen und ermöglicht es Patienten, ihren Alltag geschützt weiterzuführen.

mentiert Hüppelshäuser. Die für Medizinprodukte gesetzlich vorgeschriebene sicherheitstechnische Kontrolle (STK) wird über die in der Branchensoftware enthaltene Seriennummernverfolgung gesteuert.

Digitalisierter Dokumentenfluss

Ob Verordnungen, Befunde oder Rezeptverlängerungen, Lieferscheine, Empfangsbestätigungen, Einverständnis- und Datenschutzerklärung, Schulungsnachweise oder Mahnschreiben: Im Verlauf der Patientenversorgung fällt eine Vielzahl an Dokumenten an, die über die Branchensoftware gesteuert werden. Unterschriebene Originaldokumente werden gescannt und im Dokumentenmanagementsystem (DMS) hinterlegt, das in die Branchensoftware integriert ist. „KUMAVISION bietet uns beim Umgang mit Dokumenten eine unverzichtbare Unterstützung. Dokumente lassen sich prozessgesteuert verarbeiten und ausgeben. Zudem zeigt uns das System klar an, in welcher Konstellation welche Dokumente benötigt werden“, so Hüppelshäuser. Dazu zählt die lückenlose Dokumentation der Einweisung von Patienten in den Umgang mit der LifeVest, die nur von zertifizierten Fachkräften vorgenommen werden darf. Neben typischen Dokumenten verwaltet ZOLL CMS auch die Verträge mit den Krankenkassen in der Branchensoftware. „Das Hinterlegen der Verträge in der Software erfordert zwar einen gewissen Zeitaufwand, keine Frage. Der Aufwand lohnt sich aber, da die Mitarbeitenden im Innendienst im Anschluss bei der Vorgangserfassung deutlich entlastet werden.“

Viel erreicht, viele Möglichkeiten

„Rückblickend haben wir sehr viel gemeinsam mit KUMAVISION und M-Assist erreicht. Wir sind in vielen Bereichen schneller geworden, rechnen elektronisch ab und haben den Umgang mit Dokumenten weiter professionalisiert“, resümiert Hüppelshäuser. Der größte Erfolg ist aus Sicht der Projektleiterin jedoch die Tatsache, dass mit einer ERP-Software ein komplexes Geschäftsmodell in unterschiedlichen Ländern und damit unterschiedlichen Gesundheitssystemen abgebildet werden konnte: „Die Flexibilität der Branchensoftware hat uns wirklich positiv überrascht. Wir sind damit in der Lage, unser Geschäftsmodell länderübergreifend zu skalieren.“ Daneben schätzen die Mitarbeitenden kleine Komfortfunktionen, die das Arbeiten mit der neuen ERP-Software vereinfachen. So lassen sich etwa für Felder Start- und Enddaten festlegen, um Adressänderungen bereits im Voraus anlegen zu können. Auch nach erfolgtem Live-Start bietet das ERP-System für ZOLL Medical noch viel Potenzial: „Die Lösung ist sehr transparent und enthält eine Menge von Informationen für die Unternehmenssteuerung.“ ■



Nach der Rückgabe werden die Komponenten der LifeVest überprüft und wiederaufbereitet.



EINGESETZTE LÖSUNG

KUMAVISION ERP-Branchensoftware für den Gesundheitsmarkt auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central

HERAUSFORDERUNG

Elektronische Abrechnung in unterschiedlichen Gesundheitssystemen

BESONDERE EFFIZIENZ

Integrierte Dokumentensteuerung, skalierbare Lösung, Berücksichtigung der Compliance-Vorgaben



SCHNELLES INTERNET, SCHNELLES PROJEKT

Die Glasfaser Northwest Connect führt
KUMAVISION ERP mit agilen Methoden ein



Beim Glasfaserausbau für schnelles Internet gehört Deutschland im europäischen Vergleich zur Nachhut. Dies zu ändern, ist Anliegen und Antrieb von Glasfaser Nordwest. Um noch schneller zu werden, hat das Unternehmen mit Glasfaser Nordwest Connect eine eigene Tiefbau-Firma gegründet, die eine Software zur Unternehmenssteuerung benötigte. Bei der Einführung ging es dann auch um Geschwindigkeit, Agilität und Qualität. Deshalb hat sich das junge Unternehmen für KUMAVISION als Partner entschieden. ▶

Im Januar 2021 wurde Glasfaser Nordwest Connect gegründet. Das Unternehmen startete zunächst mit zwei Ausbauteams, um Glasfaserkabel auf den letzten Metern von der Grundstücksgrenze bis in den Keller eines Hauses zu verlegen. Zuvor wurden dafür ausschließlich externe Dienstleister beauftragt. Bereits in den ersten Monaten seines Bestehens ist das Unternehmen rasant gewachsen. „Mit unseren eigenen Ausbauteams wollen wir noch schneller werden, als wir ohnehin schon sind“, sagt Florian Peters, ERP-Projektleiter bei der Glasfaser Nordwest. Als Neugründung startete das Unternehmen auch in Sachen Software auf der grünen Wiese. „Um möglichst effizient arbeiten zu können, war uns klar, dass wir ein leistungsstarkes ERP-System brauchen“, so Peters.

AGILES PROJEKTMANAGEMENT

Klar war auch, dass die Lösung aus der Cloud kommen sollte. Als kleines und schnelles Unternehmen wollten die Verantwortlichen möglichst viele Aufgaben auslagern. „Wenn wir eine solche Software selbst betrieben hätten, würden wir uns damit aufreiben. Durch Software-as-a-Service haben wir Planungssicherheit und die Gewissheit, dass sich jemand darum kümmert, der sich damit auskennt“, ist Peters überzeugt. So passte KUMAVISION mit der auf Microsoft Dynamics 365 Business Central basierenden ERP-Branchenlösung für Projektdienstleister

perfekt in den Anforderungskatalog. Zu diesem gehörte auch, dass die Projekteinführung nach agilen Projektmanagementmethoden erfolgt. „Als kleines, schlagkräftiges Unternehmen liegt es nicht in unserer DNA, ein 200-Seiten-Pflichtenheft zu erstellen – dazu ist unser Geschäft viel zu schnelllebig und wir würden uns in ein Korsett zwängen, das uns nur hemmt“, erklärt Peters.

PROZESSE AUS DER SOFTWARE ÜBERNOMMEN

So startete das Projekt sehr klein mit den Basiskomponenten Finanzbuchhaltung und dem Projektmodul „project365“ und wurde Stück für Stück ausgedehnt. Schon während dieser ersten Phase zahlte sich der agile Ansatz aus. Denn der ursprüngliche Plan, das für die Buchhaltung zuständige Steuerbüro weiterhin über DATEV anzubinden, wurde kurzerhand über Bord geworfen. Nach dem Motto „ganz oder gar nicht“ wurde der komplette Bereich in der ERP-Software abgebildet. Das Steuerbüro arbeitet nun direkt im System. Dank der Cloud-Lösung war ein kurzfristiges Hochskalieren der Userzahl ebenfalls kein Problem. Die in der KUMAVISION-Branchenlösung enthaltenen Best-Practice-Prozesse übernahm das Unternehmen mit Erfolg: „Wir hatten noch so gut wie keine Prozesse etabliert und haben deshalb die Workflows aus der Software übernommen – so mussten wir uns darüber keine Gedanken machen“, so Peters. „Die Prozesse sind ja auch nicht in Stein gemeißelt“,



schlägt er wieder die Brücke zum agilen Projektmanagement. „Wenn sich zeigt, dass wir etwas anpassen müssen, dann machen wir das.“

AUTOMATISIERTE WORKFLOWS

Über die Dynamics-Erweiterung Document Capture folgte in einem zweiten Schritt die Anbindung an die Hausbank für einen automatisierten Zahlungsverkehr und die automatisierte Belegfassung. In virtuellen Postfächern gehen Bestellungen, Auftragsbestätigungen oder Rechnungen per E-Mail oder direkt nach dem Scanvorgang ein und werden automatisch erfasst. Nur Zweifelsfälle werden noch manuell geprüft. In einem vorab

der erste Schritt. Doch dafür müssen die Welten von Microsoft und SAP zusammengeführt werden – und das in der Cloud. „Das ist alles andere als trivial, aber wir wissen, dass wir uns auf KUMAVISION verlassen können“, so Peters.

WEITERE PROJEKTE GEPLANT

Die komplette Softwareeinführung – von der ersten Präsentation bis zum Livestart – lief komplett online ab. „Wir haben uns nie persönlich getroffen, aber trotzdem sehr harmonisch und effizient zusammengearbeitet und in nur vier Monaten ein leistungsstarkes ERP-System auf die Beine gestellt“, meint Peters. Und das alles mit agilen Methoden. „Wir haben

„Um möglichst effizient arbeiten zu können, war uns klar, dass wir ein leistungsstarkes ERP-System brauchen. Durch Software-as-a-Service haben wir Planungssicherheit und die Gewissheit, dass sich jemand darum kümmert, der sich damit auskennt.“

Florian Peters, ERP-Projektleiter bei der Glasfaser Nordwest



definierten Workflow gehen die Belege zunächst ins Steuerbüro, um sie beispielsweise Kostenstellen zuzuordnen. Anschließend werden sie zur sachlichen und rechnerischen Prüfung geschickt. „Das geht alles vollautomatisch und funktioniert wirklich super“, lobt Peters. Um die revisionssichere Ablage der Belege sicherzustellen, entschieden sich die Verantwortlichen, ein Dokumentenmanagementsystem einzuführen. Da bei der Muttergesellschaft bereits das Dokumentenmanagementsystem von ELO im Einsatz war, war diese Software gesetzt. Obwohl es bereits einen Softwarepartner dafür gab, setzte das Unternehmen auch hier auf KUMAVISION. „Wenn wir ELO sauber an unser ERP andocken wollen, brauchen wir jemanden, der sich in beiden Welten auskennt“, nennt Peters die Gründe.

EIN QUANTENSPRUNG

Die Ausbauteams von Glasfaser Nordwest Connect benötigen große Mengen an Materialien wie Maschinen, Kabel und Kleinteile. Diese sind im ERP-System hinterlegt, was eine deutliche Zeitersparnis mit sich bringt: „Der Einkäufer muss die Artikel nur auswählen, ab da läuft die Bestellung automatisch“, berichtet Peters. „Vorher haben wir das manuell mit Excel-Listen und per E-Mail gemacht – das ist schon ein Quantensprung.“ Der Prozess soll aber noch erheblich ausgeweitet werden: Die Steuerung der Ausbauteams erfolgt über eine externe Software. Aus den dort verwalteten Aufträgen sollen Bedarfsprognosen entstehen, die über eine Schnittstelle direkt im ERP-System eine Bestellung auslösen. Die Anbindung des Logistik-Dienstleisters, der alle Materialien binnen 24 Stunden liefert, ist dabei

immer neue Ideen und es ist einfach toll, wie schnell KUMAVISION darauf reagiert.“ Das Projekt war von Anfang an als Test geplant: Verläuft die Projekteinführung bei der kleineren Glasfaser Nordwest Connect erfolgreich, wird die Branchensoftware für Projektdienstleister von KUMAVISION auch bei der Glasfaser Nordwest insgesamt eingeführt. „Wir wollten wissen, ob KUMAVISION das kann und ob wir in unserer Art zu denken und zu arbeiten zusammenpassen“, sagt Peters. „Und KUMAVISION hat geliefert.“ So plant Florian Peters bereits weitere Projekte: Ihm schwebt beispielsweise die Ausstattung des eigenen Pufferlagers mit RFID-Technologie vor, bei dem Buchungen nur durch Bewegen der Artikel erfolgen. „Bei solchen Ideen weiß ich genau: Mit KUMAVISION kann ich das planen und umsetzen.“ ■



EINGESETZTE LÖSUNG

KUMAVISION ERP für Projektdienstleister auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central

HERAUSFORDERUNG

Kurze Projektlaufzeit

BESONDERE EFFIZIENZ

Schnelle Bereitstellung und einfache

Skalierung dank SaaS-Lösung

Mit Agilität die Zukunft gestalten

Welche Themen werden 2023 bestimmen? Welche Fähigkeiten müssen Unternehmen mitbringen, um sich auch zukünftig erfolgreich im Wettbewerb zu behaupten?

Und welchen Beitrag dazu kann Business-Software leisten? KUMAlive sprach mit den KUMAVISION-Vorständen Kay von Wilcken, Helmut Rabanser und Matthias Sartor über Agilität, Handlungsfähigkeit und neue Wege, Softwareprojekte ohne Risiko zu starten.

Welche Themen werden 2023 bestimmen?

Kay von Wilcken: Liefer- und Logistikketten werden weiterhin fragil bleiben, auch der Faktor Energie wird eine dominante Rolle spielen. Was bedeutet das für unsere Kunden? Unternehmen müssen noch flexibler werden, um sich in dynamisch verändernden Märkten behaupten zu können. Gleichzeitig benötigen sie noch mehr Transparenz in der Unternehmenssteuerung. Denn das Management steht mehr denn je in der Verantwortung, Risiken wie Chancen frühzeitig zu erkennen und entsprechend gegenzusteuern.

Matthias Sartor: Chancen ist ein gutes Stichwort. Die digitale Transformation und daraus resultierende Disruption wird die Wirtschaft weiter nachhaltig verändern. Daraus entstehen auch Chancen, die eigene Wettbewerbsfähigkeit durch neue Geschäftsmodelle zu stärken. Wer hier erfolgreich sein will, muss jederzeit handlungsfähig sein. Und genau dazu befähigen wir unsere Kunden mit unseren Lösungen.

Helmut Rabanser: Ein weiteres wichtiges Thema ist der anhaltende Fachkräftemangel. Die Aufgabe ist klar: Wenn Stellen nicht mehr besetzt werden können, müssen wir unsere Kunden in die Lage versetzen, diesem Mangel durch Effizienzsteigerungen entgegenzuwirken.



"In unsicheren Zeiten ist es besonders wichtig, einen sicheren Partner zu haben. Wir sind als KUMAVISION seit 25 Jahren für unsere Kunden da und werden weiterhin gezielt in die Weiterentwicklung des Unternehmens investieren, um unsere Kunden auch zukünftig bestmöglich zu unterstützen."

Kay von Wilcken



Die KUMAVISION-Vorstände Kay von Wilcken, Matthias Sartor und Helmut Rabanser (von links)

Wie unterstützt KUMAVISION Unternehmen dabei?

Matthias Sartor: Unser Ziel ist es, unseren Kunden die bestmögliche Unterstützung zu geben. Dabei kommt es nicht auf einzelne Softwarefunktionalitäten an, sondern auf das Gesamtergebnis: Wir wollen unsere Kunden dazu befähigen, agiler, transparenter und effizienter zu werden. Denn diese Fähigkeiten müssen Unternehmen vorweisen, um sich einerseits erfolgreich zu behaupten und sich andererseits auch weiterentwickeln zu können.

Wie sieht das Angebot der KUMAVISION dazu konkret aus?

Kay von Wilcken: Branchenlösungen bilden seit 1998 die DNA der KUMAVISION. Wir fokussieren uns auf bestimmte

Branchen. Wir machen nicht alles, aber was wir machen, machen wir richtig. Unsere Branchenlösungen beinhalten Hunderte Best-Practice-Prozesse aus über 2.000 Kundenprojekten und weisen einen sehr hohen Reifegrad auf. Unternehmen profitieren von unseren langjährigen Investitionen, da sie eine ausgereifte Lösung erhalten, die ihnen schnell Mehrwerte für ihr Business bietet. Wie das in der Praxis aussieht, zeigen die Referenzberichte dieser Ausgabe.

Helmut Rabanser: Gleichzeitig haben wir in den letzten Jahren viel dafür getan, die Projekteinführung zu vereinfachen und zu beschleunigen. Die Erfolge dieser Strategie sehen wir gerade. Wir können liefern und Unternehmen, die sich für uns entscheiden, in kurzer Zeit mit einer leistungsstarken Branchensoftware ausstatten. Gerade heute, wenn einfach keine Zeit für lange Projekte da ist, ein unschätzbare Vorteil. ►

Kay von Wilcken: Wir sind zwar als ERP-Anbieter bekannt und groß geworden, haben aber in den letzten Jahren unser Portfolio stark ausgebaut. Heute zählen wir zu den wenigen Microsoft-Partnern, die die gesamte Microsoft-Technologieplattform von ERP und CRM für Vertrieb, Marketing und Service über Business Intelligence bis zu Workflow-Automatisierung, Teams sowie IoT und KI abdecken.

Matthias Sartor: Die Plattform eröffnet echte Wettbewerbsvorteile. Was früher zeit- und kostenaufwendig im ERP-System programmiert werden musste, lässt sich heute als Out-of-the-box-Lösung nutzen. Das verschafft Unternehmen ein bisher ungekanntes Maß an Agilität.

Helmut Rabanser: Ein weiterer Vorteil ist die Transparenz, die die Plattform bietet, da sie auf Datensilos verzichtet. Mit Business-Intelligence-Lösungen erhalten unsere Kunden

da diese automatisch im Hintergrund auf den neuen Stand gebracht wird. Bisher war es für viele Unternehmen üblich, ihre ERP-Software nur alle paar Jahre zu aktualisieren. Das ist in Zeiten dynamischer Märkte nicht mehr denkbar. Die Cloud bietet zeitnah direkten Zugriff auf neue Technologien und Funktionalitäten, mit denen sich neue Herausforderungen besser meistern lassen.

Kay von Wilcken: Es ist übrigens ein häufig anzutreffendes Missverständnis, dass sich SaaS-Lösungen nur für kleine Unternehmen eignen. Unser Kunde Fichtner wechselt derzeit mit rund 2.000 Usern weltweit und unserer ERP-Branchenlösung für Projektdienstleister in die SaaS-Welt. Fichtner setzt konsequent auf die Microsoft-Technologieplattform und verspricht sich von der SaaS-Transformation nicht nur eine verbesserte Zusammenarbeit, sondern auch deutliche Kostenvorteile.



„Die digitale Transformation umfasst weit mehr als nur Softwaretechnologie. Mit unserer IT-Strategie und Digitalisierungsberatung bieten wir unseren Kunden Mehrwerte über die gesamte Linie – von der ersten Beratung über die Projektumsetzung bis zum laufenden Betrieb.“

Helmut Rabanser

beispielsweise neue Einblicke in ihr Unternehmen. Diese Transparenz unterstützt das Management dabei, handlungsfähig zu bleiben.

Welche Rolle spielt dabei die Cloud?

Matthias Sartor: Die digitale Transformation entfaltet ihr volles Potenzial erst mit Cloud- und SaaS-Lösungen. Vorteile wie einfache Skalierbarkeit, schnelle Bereitstellung, weltweite Verfügbarkeit und maximale Sicherheit schaffen echte Wettbewerbsvorteile. Unternehmen erhalten mit der Cloud einen viel größeren Handlungsspielraum als vorher.

Helmut Rabanser: Unser Technologiepartner Microsoft und damit auch wir erweitern mit kurzen Innovationszyklen den Leistungsumfang der Businesslösungen. Mit SaaS-Lösungen arbeiten Unternehmen immer mit einer aktuellen Software,

Warum sollten Unternehmen gerade jetzt in neue Lösungen investieren?

Matthias Sartor: Eine große Stärke des Mittelstandes ist, antizyklisch zu denken und zu handeln. Gerade Unternehmen mit einer momentan verhaltenen Geschäftsentwicklung sollten die Gelegenheit nutzen, sich besser aufzustellen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Mit unseren Businesslösungen versetzen wir Unternehmen in die Lage, schnell Mehrwerte für ihr Business zu generieren.

Business-Software-Projekte sind oft komplex. Wie wollen Sie diese hohe Geschwindigkeit erreichen?

Helmut Rabanser: Die Herausforderung besteht aus Kundensicht darin, die Software neben dem Tagesgeschäft einzuführen. Die Erfahrung zeigt, dass der Start dabei die



"Wir wollen unsere Kunden dazu befähigen, agiler, transparenter und effizienter zu werden. Unsere Branchenlösungen ermöglichen eine sehr kurze Time-to-Value und tragen so entscheidend dazu bei, diese Ziele sicher zu erreichen."

Matthias Sartor

kritischste Phase darstellt. Fehler, die hier begangen werden, ziehen sich durch das ganze Projekt. Wir haben daher SmartStart-Pakete entwickelt, die eine komplett konfigurierte ERP-Branchenlösung enthalten. Der Mehrwert für die Kunden: Sie können sofort mit dem ERP-System produktiv arbeiten, da es alle relevanten Funktionalitäten für die jeweilige Branche bereits mitbringt.

Kay von Wilcken: Ein weiterer Aspekt neben Geschwindigkeit und Qualität sind die Kosten. Gerade heute legen Unternehmen großen Wert auf transparente, planbare Kosten. Wir bieten die SmartStart-Pakete daher zu festen Preisen an. Die Risiken zu Beginn einer ERP-Einführung werden damit erheblich reduziert.

Matthias Sartor: Eine kurze Ergänzung: SmartStart-Pakete bieten wir nicht nur für ERP-Software, sondern auch für CRM- und Business-Intelligence-Lösungen an.

Stichwort Fachkräftemangel: Wie kann KUMAVISION hier unterstützen?

Kay von Wilcken: Wir versetzen Unternehmen in die Lage, mit unseren Lösungen die innerbetriebliche Effizienz nachhaltig zu stärken. Mit automatisierten Workflows und intelligenten Assistenten entlasten wir die Mitarbeitende von zeitaufwendigen Aufgaben und sorgen so dafür, dass unsere Kunden mehr Vorgänge mit gleichem Personalbestand bewältigen bzw. ihre Mitarbeitenden dort einsetzen können, wo sie den größten Nutzen erbringen.

Helmut Rabanser: Bei der Wahl des zukünftigen Arbeitgebers spielt für immer mehr Bewerber die Ausstattung des Arbeitsplatzes eine zentrale Rolle. Die Microsoft-Technologieplattform bietet Unternehmen einen „Modern Workplace“

mit benutzerfreundlichen Anwendungen, die nahtlos miteinander zusammenspielen. Zudem ist mobiles Arbeiten – sei es im Homeoffice oder unterwegs – problemlos möglich. Unternehmen können damit ihre Attraktivität als Arbeitgeber stärken und auch problemlos ihren Radius bei der Bewerbersuche vergrößern.

Ein persönliches Wort zum Abschluss – was ist Ihnen 2023 besonders wichtig?

Kay von Wilcken: In unsicheren Zeiten ist es besonders wichtig, einen sicheren Partner zu haben. Wir sind als KUMAVISION seit 25 Jahren für unsere Kunden da, sind wirtschaftlich und personell sehr gut aufgestellt und werden gezielt in die Weiterentwicklung des Unternehmens investieren, um unsere Kunden auch weiterhin bestmöglich zu unterstützen.

Matthias Sartor: Die Microsoft-Technologieplattform hat sich für uns und unsere Kunden in den letzten Monaten als echter Gamechanger erwiesen. Sie ermöglicht eine sehr kurze Time-to-Value und verleiht unseren Kunden damit die Agilität, die sie benötigen, um heute wie morgen wettbewerbs- und handlungsfähig zu bleiben. Wir werden daher weitere SmartStart-Pakete zur unkomplizierten Projektumsetzung entwickeln.

Helmut Rabanser: Die digitale Transformation umfasst weit mehr als nur Softwaretechnologie. Mit unserer IT-Strategie und Digitalisierungsberatung bauen wir unsere Consulting-Angebote weiter aus. Wir wollen Kunden über die gesamte Linie Mehrwerte bieten, von der ersten Beratung über die Projektumsetzung bis zum laufenden Betrieb.

Vielen Dank für das Gespräch. ■

Eine Plattform

Das Microsoft-Ökosystem für Businessanwendungen

Microsoft Dynamics ist mehr als nur ERP! Microsoft bietet Ihnen ein einmaliges Ökosystem mit zahlreichen Businessanwendungen. Das Besondere dabei ist, dass all diese Komponenten auf einer zentralen Technologieplattform out of the box verfügbar und kombinierbar sind. Während in der Vergangenheit viele Prozesse hochindividualisiert im ERP-System abgebildet werden mussten, lassen sich

1

Dynamics 365 (ERP)



Business Central

3

Microsoft 365



Outlook



Teams



Office



SharePoint

4

6

Power Platform



Power BI



Power Apps



Power Automate



Power Virtual Agents



Power Portals

9

Azure (600+ Services)



Analytics



Databases



Dev Tools



DevOps



IoT

10

KUMAVISION Branchenlösungen



Fertigungsindustrie



Großhandel



Einzelhandel

für alle Aufgaben!

diese Prozesse heute auf Basis von Standardprodukten und Services des Microsoft-Ökosystems einfach und flexibel realisieren.



Übrigens: Wie Sie mit KUMAVISION Ihre unternehmens- und branchenspezifischen Anforderungen optimal auf dieser Plattform umsetzen, zeigen Ihnen die Consultants unserer IT-Strategie und Digitalisierungsberatung.

2

Dynamics 365 (CRM)

- Sales
- Customer Service
- Field Service
- Marketing

LinkedIn

- Sales Navigator

5

AI (Cognitive Services)

Machine Learning, Decision, Language, Speech, Vision

7

DMS/ECM

- ELO
- SharePoint

- Networking
- Security
- Storage

Projektdienstleister

Medizintechnik

Gesundheitsmarkt

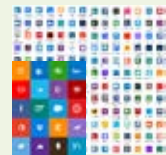
8

Dataverse

Common Data Model

Cloud Services APIs

400+ Connectors





**NOVATEC CONSULTING GMBH STEUERT VERTRIEB UND
MARKETING MIT MICROSOFT DYNAMICS 365 CRM**



THE PERFECT FLOW

ALS UNABHÄNGIGER IT-SPEZIALIST FÜHRT DIE NOVATEC CONSULTING GMBH SEIT ÜBER 25 JAHREN UNTERNEHMEN EBENSO PRAGMATISCH WIE AGIL DURCH DIE KOMPLEXE WELT DER DIGITALISIERUNG UND INNOVATIVEN GESCHÄFTSMODELLE. DER FOKUS DES MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMENS MIT 300 MITARBEITENDEN LIEGT DABEI IN DER IT-BERATUNG SOWIE DER INDIVIDUELLEN SOFTWAREENTWICKLUNG. BEI VERTRIEB UND MARKETING SETZT NOVATEC INDES MIT MICROSOFT DYNAMICS 365 CRM AUF EINE STANDARDLÖSUNG.

„The Perfect Flow – für dieses Motto stehen wir bei Novatec. Das ist der Moment und das Gefühl, in dem sich alles zu einem gelungenen Ganzen verbindet“, erklärt Jannik Volz, Senior Marketing Manager bei Novatec. Zum Perfect Flow gehört für den IT-Spezialisten der Spaß an der Zusammenarbeit mit den Kunden, die gute Chemie untereinander oder der totale Fokus beim Programmieren. Das Unternehmen verfügte bereits über eine Vielzahl etablierter Prozesse in Vertrieb und Marketing, die in den vergangenen Jahren kontinuierlich weiterentwickelt wurden. Was letztlich fehlte, war eine große Klammer für die interne Prozesslandschaft. Um in Vertrieb und Marketing den Fluss perfekt laufender Projekte zu stärken, entschied sich Novatec daher für die Einführung der CRM-Lösung Microsoft Dynamics 365.

KLARE ZIELE

„Wir hatten in den verschiedenen Abteilungen und Arbeitsgruppen unterschiedliche Insellösungen im Einsatz, die sich bewährt haben. Mit der Einführung einer CRM-Lösung wollten

wir den nächsten Schritt gehen, um eine 360-Grad-Sicht auf Kunden wie Interessenten über die gesamte Customer Journey zu ermöglichen“, beschreibt Volz die Aufgabenstellung. Ein wichtiges Ziel dabei war die Möglichkeit, durch ein zentrales CRM-System die Transparenz zu steigern, um die Vertriebssteuerung zu optimieren und bisher ungenutzte Potenziale zu identifizieren. Außerdem sollte die Automatisierung von Vertriebs- und Marketingprozessen die Mitarbeitenden von zeitaufwendigen Routineaufgaben entlasten, beispielsweise bei der Planung und Durchführung von Marketingkampagnen und Events.

MEHRSTUFIGER AUSWAHLPROZESS

Obwohl Novatec bei der ERP-Software bereits mit Microsoft Dynamics arbeitet, war Microsoft für die CRM-Lösung nicht gesetzt. Auf Basis von User Storys sammelte das Team um Volz die Anforderungen an die CRM-Lösung und priorisierte diese anschließend. Nach mehreren Auswahlrunden konnte sich Microsoft Dynamics 365 CRM für Sales und Marketing ►



letztlich gegenüber anderen Lösungen wie Salesforce und HubSpot durchsetzen. Ausschlaggebend waren neben einer großen Übereinstimmung bei den geforderten Funktionalitäten unter anderem die ausgezeichnete Abbildung der Compliance- und Sicherheitsanforderungen sowie die Integration in die bestehende IT-Landschaft und die hohe Benutzerfreundlichkeit. Ein weiterer Vorteil war das Lizenzmodell der Cloud-Lösung: „Wir bezahlen nur das, was wir wirklich nutzen, und können die Lizenzen schnell und einfach an unseren tatsächlichen Bedarf anpassen“, kommentiert Volz.

AGILE EINFÜHRUNG

Bei der Einführung erwiesen sich die User Storys als äußerst hilfreiche Vorarbeit. „Da die Marketingprozesse größtenteils auf den Vertriebsprozessen aufsetzen, entschieden wir uns, zuerst Dynamics 365 CRM Sales einzuführen“, beschreibt Volz die zweistufige Vorgehensweise. Als Herausforderungen kristallisierten sich weniger technische Anforderungen als vielmehr begrenzte personelle Ressourcen heraus. „Da unser Tagesgeschäft natürlich weiterlief, haben wir uns bei der Zusammenarbeit mit der KUMAVISION auf eine agile Vorgehensweise verständigt, um optimal auf sich ggf. im Projektverlauf ändernde Rahmenbedingungen reagieren zu können“, blickt Volz zurück. Bei der Einführung konnte Novatec zudem auf den Erfahrungsschatz des CRM-Partners zurückgreifen: „Wie von uns erhofft, hat KUMAVISION nicht jede Anforderung einfach nur umgesetzt, sondern mit uns diskutiert, wie wir unsere Prozesse optimal in der CRM-Lösung abbilden können, und uns dabei auch

wertvolle Best-Practice-Lösungen vermittelt. Ein weiterer Vorteil für uns: KUMAVISION nutzt selbst auch die Dynamics-Lösungen.“

INDIVIDUELLER LEAD-PROZESS

Auch wenn Novatec viele Anforderungen bereits mit dem Standard von Dynamics 365 CRM umsetzen konnte, wollte der IT-Spezialist auf einige individuelle Anpassungen nicht verzichten. „Wir hatten klare Vorstellungen, wie der Lead-Management-Prozess auf Basis unserer bereits vorhandenen Lösungen im CRM aussehen sollte“, sagt Volz. Die Besonderheit bei Novatec: Als IT-Dienstleister bietet das Unternehmen keine fertigen Produkte an, sondern erarbeitet individuelle Lösungen. Entsprechend umfangreich und zeitaufwendig gestalten sich die Vertriebsprozesse: „Wir erfassen die Anforderungen und prüfen anschließend, ob und wie Novatec die Interessenten unterstützen kann“, gibt Volz Einblick. Dazu sind in der Regel mehrere Termine erforderlich, aus denen sich interne wie externe Aufgaben ergeben, die in der CRM-Lösung erfasst und nachverfolgt werden. Weiterhin gilt es, Zeitrahmen, Budgets und weitere Rahmenbedingungen mit den Interessenten zu klären und im CRM so zu dokumentieren, dass alle Beteiligten damit weiterarbeiten können, wobei oft auch unterschiedliche Unternehmensbereiche von Novatec beteiligt sind. Das Ergebnis: Dynamics 365 bildet bei Novatec heute den gesamten Lead-Prozess von der ersten Anfrage bis zum Abschluss transparent ab. Der Vertrieb wird damit in die Lage versetzt, Leads sukzessive zu qualifizieren und somit die

Vertriebspipeline auf Basis belastbarer Informationen zu bewerten. Das Management sieht auf einen Blick, ob etwa verstärkte Vertriebsaktivitäten oder Marketingkampagnen erforderlich sind, um den Vertriebstrichter optimal zu befüllen. Neben der funktionalen Umsetzung von Lead-Management und Vertriebssteuerung war die Benutzerfreundlichkeit ein wichtiger Faktor: „Die CRM-Lösung sollte nicht nur einfach zu bedienen sein, sondern auch Spaß machen. Dieses Ziel haben wir gemeinsam mit KUMAVISION eindrucksvoll erreicht“, kommentiert Volz.



„KUMAVISION hat uns mit einem lösungsorientierten Vorgehen und viel Erfahrung im CRM-Umfeld zuverlässig und kompetent begleitet.“

Jannik Volz, Senior Marketing Manager bei Novatec.

AUTOMATISIERTES MARKETING

Von Onlinekampagnen und Newslettern über Events und Webinare bis zu Content-Marketing: Im Marketing deckt Novatec mit Ausnahme von Social Media alle Aktivitäten mit Dynamics 365 Marketing ab. Wie bereits bei den Vertriebsprozessen stellte KUMAVISION diesen Teilbereich der CRM-Suite bereit, installierte Templates mit einer sinnvollen Systemkonfiguration und schulte die Mitarbeitenden von Novatec. „Die SmartStart-Einführungsmethodik von KUMAVISION hat uns in die Lage versetzt, schnell produktiv mit der neuen CRM-Lösung zu arbeiten. Wir konnten so in der täglichen Arbeit sehen, dass der Standard unsere Anforderungen im Marketing voll abdeckt und keine größeren Anpassungen erforderlich sind“, so Volz. Neben der Möglichkeit, im CRM Workflows zu hinterlegen, die wiederkehrende Aufgaben systemgestützt steuern und verfolgen, schätzt Volz besonders den hohen Grad an Automatisierung von Dynamics CRM. Dieser zeigt sich beispielsweise im Bereich Content-Marketing: Über ein Formular auf der Website fordern Interessenten ein White Paper an. Im CRM wird ein Kontakt angelegt und das White Paper per E-Mail verschickt. In festgelegten Abständen folgen weitere E-Mails mit nützlichen Inhalten für die Interessenten. „Ob 10 oder 500 Anfragen – für die Marketingautomation macht das keinen Unterschied. Dadurch spart sie uns nicht nur Zeit, sondern bietet uns auch wertvolle Einblicke in das Verhalten der Interessenten, sodass wir unsere Angebote kontinuierlich optimieren können.“

ZIELE ERREICHT

Die neue CRM-Lösung hat sich bei Novatec mehr als bewährt. Dem zentralen Team für Vertrieb und Marketing steht eine Lösung zur Verfügung, die den gewünschten 360-Grad-Blick auf Kunden und Interessenten bietet. Von der ersten Anfrage bis zum Abschluss werden alle Leads in einer Lösung bearbeitet. Moderne Marketingformen wie Content-Marketing oder Webinare lassen sich komfortabel und zeitsparend umsetzen. „Wir haben Vertrieb und Marketing mit Dynamics 365 auf ein neues Level gestellt – sowohl hinsichtlich der verbesserten Transparenz als auch bei der Zusammenführung und Automatisierung zahlreicher Prozesse.

Gleichzeitig haben wir die Prozesssicherheit erhöht. Ansichten und Reports können wir selbst erstellen und mit den Mitarbeitenden teilen“, fasst Volz die Ergebnisse zusammen. Zudem sieht sich Novatec mit der Microsoft-Technologieplattform zukunftssicher aufgestellt.

Optionen wie die ERP-Integration oder Business Intelligence mit Power BI sind bereits in der Diskussion. Auch die Zusammenarbeit mit dem Partner KUMAVISION bewertet Volz ausgesprochen positiv: „KUMAVISION hat uns mit einem lösungsorientierten Vorgehen und viel Erfahrung im CRM-Umfeld zuverlässig und kompetent begleitet.“ ■



EINGESETZTE LÖSUNG

Microsoft Dynamics 365 CRM Sales und Marketing

HERAUSFORDERUNG

Abbildung eines mehrstufigen Lead-Prozesses

BESONDERE EFFIZIENZ

360-Grad-Blick auf Kunden und Interessenten,
Zeitersparnis durch automatisierte Prozesse



LS Central und Microsoft Dynamics 365

sind bei Nielsen strategisch gesetzt

KOMPLETTES ANGEBOT



Nielsen Discount ist mit vier Standorten einer der führenden Grenzmarkt-Händler an der nord-deutschen Ostseeküste. Die Kunden aus Skandinavien schätzen das reichhaltige Angebot mit Schwerpunkt auf alkoholischen und nicht alkoholischen Getränken sowie Süßwaren, Kosmetik und Haushaltswaren. Mit der Einführung der Retail-Komplettlösung LS Central vereinheitlicht Nielsen seine IT-Landschaft und profitiert von durchgängigen Prozessen von Kasse und PoS über Warenwirtschaft und Logistik bis zu Finanzbuchhaltung und Controlling.



Die Insel Fehmarn ist durch ihre Nähe zu den skandinavischen Ländern eine Hochburg des boomenden Grenzhandels. Nielsen Discount investiert zehn Millionen Euro in einen Neubau, der Verkaufsfläche (2.230 m²) und Lagerhalle (4.300 m²) kombiniert.

Dänen, Schweden, Norweger und Finnen bilden die Zielgruppe von Nielsen Discount, da viele Produktgruppen in Skandinavien mit oft deutlich höheren Verbrauchssteuern belegt sind. Die Nielsen-Standorte in Süderlügum, Flensburg, Heiligenhafen und Burg auf Fehmarn überzeugen jedoch nicht nur durch ihre grenznahe Lage: „Unser Anspruch ist es, unseren Kunden die besten Preise zu bieten. Eine effiziente Prozesslandschaft ist dabei ebenso unverzichtbar wie zeitgemäße Serviceangebote“, erklärt Jan-Niko Kohlhoff, Geschäftsführer Nielsen's Discount Holding GmbH.

Durchgängige Prozesse statt Datensilos

Die Ausgangssituation bei Nielsen war durch eine heterogene IT-Landschaft geprägt: Die Kassensoftware brachte eine kleine Warenwirtschaft mit, Finanzbuchhaltung sowie die Großhandelstochter arbeiteten jedoch mit separaten Lösungen. „Als der Anbieter der Kassensoftware ankündigte, die Lösung nicht mehr zu unterstützen, war klar,

dass wir handeln müssen. Wir hatten zwar ein voll funktionsfähiges System, aber beispielsweise keine Möglichkeit für eine E-Commerce-Anbindung“, blickt Kohlhoff zurück. Zentrale Anforderungen von Nielsen waren, die Komplexität der gewachsenen IT-Landschaft zu reduzieren und Medienbrüche zu vermeiden. Ausschlaggebend für die Einführung von LS Central war der integrierte Ansatz dieser End-to-end-Lösung: LS Central kombiniert in einem einheitlichen System alle Unternehmensbereiche von PoS über Backoffice mit Warenwirtschaft und Logistik bis hin zu Finanzbuchhaltung und Controlling miteinander. Zudem versprach die technologische Basis Microsoft Dynamics 365 maximale Zukunftssicherheit sowie eine einfache Integration in weitere Microsoft-Anwendungen. Bei der Auswahl des Implementierungspartners entschied sich Nielsen für KUMAVISION: „Wir haben uns im Vorfeld ausführlich mit Referenzkunden ausgetauscht. Zudem ist KUMAVISION langjähriger LS Central-Partner, da wissen wir, die sind auch morgen noch für uns da“, erklärt Kohlhoff. ▶



Dänen, Schweden, Norweger und Finnen bilden die Zielgruppe von Nielsen Discount. Die Annahme fremder Währungen sowie Online-Shop und Etiketten in mehreren Sprachen sind für die Zielgruppe selbstverständlich.

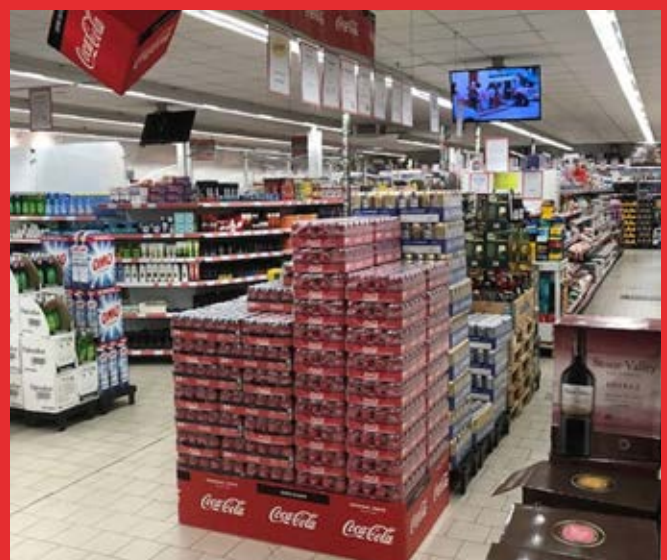
Online-Einführung

Der Projektstart für die Einführung von LS Central fiel exakt mit dem Beginn der Corona-Pandemie zusammen. Eine Situation, die für beide Seiten echtes Neuland bedeutete. Workshops, Schulungen und Abstimmungen wurden komplett über Microsoft Teams durchgeführt. „Wir haben trotz der widrigen Umstände unsere Ziele erreicht. Dass KUMAVISION unsere Branche und das Geschäftsmodell richtig verstanden hat, hat uns sehr geholfen. Wir waren auf Augenhöhe unterwegs“, erinnert sich Kohlhoff. Die Einführung selbst erfolgte phasenweise. Nielsen orientierte sich dabei an den in LS Central abgebildeten Abläufen, wodurch umfangreiche Anpassungen vermieden wurden. Um die Umstellung der Kassensoftware für die Mitarbeitenden möglichst einfach zu machen, nutzte Nielsen die vielfältigen Möglichkeiten von LS Central für die Gestaltung der Kassenoberfläche. In den Bereichen Logistik, Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung mussten sich die Mitarbeitenden dagegen mehr umstellen. „Das wäre aber bei jeder anderen Software auch so gewesen. Wichtig war, dass wir von KUMAVISION zuverlässig die erforderliche Unterstützung bekommen haben, wenn wir sie brauchten“, kommentiert Kohlhoff.

Einkäufe bei Nielsen sind meist Großeinkäufe, da viele Produktgruppen in Skandinavien mit oft deutlich höheren Verbrauchssteuern belegt sind.

Verschiedene Währungen

Die skandinavischen Kunden können bei Nielsen mit schwedischen, norwegischen und dänischen Kronen sowie natürlich mit Euro bezahlen. Das Rückgeld erfolgt in Euro, wahlweise auch in dänischen Kronen. Die Preise werden von der Kassensoftware automatisch umgerechnet. Die Wechselkurse pflegt Nielsen zentral in LS Central, sie werden von der Software direkt an die Kassen übertragen. Bei der Auszeichnung der Preise setzt Nielsen derzeit gedruckte Etiketten mit Euro und dänischen Kronen ein. Mit der perspektivisch geplanten Einführung von elektronischen Regaletiketten sind dann auch weitere Währungen und Beschreibungstexte möglich, die sich ebenfalls direkt aus LS Central auf die Etiketten übertragen lassen.



Effiziente Logistik

Einkäufe bei Nielsen sind meist Großeinkäufe. Entsprechend wichtig sind die Logistik- und Beschaffungsprozesse. „Unabhängig ob wir bei Großhändlern, direkt bei Brauereien im In- und Ausland oder bei unserer eigenen Großhandels-tochter im Intercompany-Verfahren einkaufen – wir wickeln alles über LS Central ab. Die Lösung bringt eine leistungsstarke Warenwirtschaft mit, die unsere Anforderungen und Abläufe sehr gut abbildet, wir mussten nur wenig anpassen“, gibt Kohlhoff Einblick. Mit der Fertigstellung eines neuen Lagers plant Nielsen auch, die in der Software enthaltenen Funktionen für die automatische Generierung von Nachschub- und Auffüllvorschlägen einzusetzen. Eine Besonderheit in der Logistik bildet das Steuerlager für Alkohol, Schaumwein und Bier. „Die Steuer fällt erst dann an, wenn die Ware das Lager verlässt. Wir verwalten das Steuerlager direkt in LS Central und haben so jederzeit Zugriff auf alle erforderlichen Zahlen für die Finanzverwaltung.“



Jan-Niko Kohlhoff,
Geschäftsführer Nielsen's-
Discount Holding GmbH

Zukunftssichere Lösung

LS Central bzw. die technologische Basis Microsoft Dynamics 365 Business Central sind bei Nielsen strategisch gesetzt. Neben der Einführung bei Nielsen Discount werden zukünftig auch die weiteren Unternehmen der Nielsen Holding mit Dynamics 365 arbeiten. Entsprechende Einführungsprojekte sind bereits umgesetzt oder angelaufen. Neben einer einheitlichen IT-Landschaft sind in erster Linie dadurch vereinfachte Intercompany-Prozesse sowie eine gemeinsame Datenbasis als Vorteile zu nennen. „Für uns ist es sehr hilfreich, dass KUMAVISION nicht nur im Retailbereich, sondern auch im Bereich Großhandel zu Hause ist und uns so breit unterstützen kann.“ Mit der neuen Software sieht Kohlhoff das Unternehmen Nielsen bestens für die Zukunft aufgestellt: „Wir nutzen längst noch nicht alle Möglichkeiten, die LS Central und Microsoft uns bieten.“ ■

Click and Collect

Mit der Einführung von LS Central kann Nielsen seinen Kunden Click & Collect zur Vorbestellung von Waren anbieten. Der Kunde hat dabei die Möglichkeit, vorab oder erst bei der Abholung zu bezahlen, und wird über Statusänderungen praktisch in Echtzeit informiert. Die Prozesse sind in LS Central integriert und lassen sich auch direkt auf den Kassen anzeigen. „Gerade bei Großeinkäufen können wir unseren Kunden damit einen zeitsparenden Service bieten und so die Kundenbindung stärken“, sagt Kohlhoff. Die Integration eines E-Commerce-Shops wäre ebenfalls möglich, derzeit liegt der Fokus auf Kundenseite aber klar auf dem stationären Handel – nicht zuletzt auch aus steuerlichen Gründen.



EINGESETZTE LÖSUNG

LS Central auf Basis Microsoft Dynamics 365

HERAUSFORDERUNG

Ablösung heterogener IT-Landschaft

BESONDERE EFFIZIENZ

Durchgängige Prozesse von PoS über Backoffice bis Unternehmenszentrale

Gut eingebettet

Die Bachofen AG bleibt mit
KUMAVISION nah am Standard



Als führender Distributor für industrielle Automation in der Schweiz liefert die Bachofen AG Komponenten rund um den Maschinen- und Anlagenbau. Mit Fachkompetenz berät das Unternehmen seine Kunden zudem bei der Auswahl passender Produkte. Schnelligkeit, Flexibilität und Know-how zeichnen die Bachofen AG aus. Taktgeber ist dabei die ERP-Branchenlösung für den technischen Großhandel von KUMAVISION.



35



Ein leistungsstarkes ERP-System ist die unabdingbare Basis für den Erfolg im Großhandel. Deshalb hat Bachofen schon immer großen Wert auf die Softwarelandschaft im Unternehmen gelegt. Schon seit dem Jahr 2007 versah eine Lösung auf Basis von Microsoft Dynamics NAV an den Standorten in Uster und Biel ihren Dienst. Wie damals üblich, wurde die Software in großem Umfang an die Prozesse im Unternehmen angepasst. „Wir haben über die Jahre das System laufend ausgebaut und angereichert“, berichtet Markus Helm, der als Mitglied der Geschäftsleitung den Bereich Finanzen und Dienstleistungen bei Bachofen verantwortet. Neben den Anpassungen an Workflows und Prozesse mussten auch Schnittstellen zu weiteren Systemen wie Dokumentenmanagement (DMS), Business Intelligence (BI) oder Webshop geschaffen werden. Dank großem Know-how im Unternehmen und guter Pflege lief diese Installation stabil und erfüllte auch die Bedürfnisse bei Bachofen. Dennoch war ein Umstieg auf eine zeitgemäße Branchenlösung unumgänglich: „Mit Windows 10 war unsere Lösung nicht mehr kompatibel und Windows 7 war aus dem Service ausgeschieden. Zudem wurde es immer schwieriger, die Schnittstellen zu pflegen“, erläutert Markus Helm die Gründe dafür, das alte System abzulösen. ►

So wenige Anpassungen wie möglich

Ein Update kam aufgrund der sehr individuellen Ausgestaltung nicht infrage. Deshalb entschied man sich bei Bachofen für eine komplette Neueinführung. „Mit Microsoft Dynamics waren wir immer sehr zufrieden und es passt auch perfekt zu unserer Unternehmensgröße. Deshalb wollten wir dabei bleiben“, berichtet Markus Helm. Um nicht wieder in die Release-Sackgasse zu geraten, gaben die Verantwortlichen jedoch eine klare Devise aus: Standard. „Wir wollten so wenig individuelle Anpassungen wie möglich. Wenn es sich nicht vermeiden lässt, dann muss dennoch die Releasefähigkeit gegeben sein“, beschreibt Markus Helm die Herangehensweise. Im anschließenden Evaluationsverfahren kristallisierte sich schnell heraus, dass die Branchenlösung der KUMAVISION für den Großhandel einfach passte: „Viele Punkte, die wir in der alten Lösung individuell programmiert hatten, waren in dieser Lösung schon enthalten – genau das haben wir gesucht“, so Markus Helm. Überzeugend fand er aber auch die Kompetenz der KUMAVISION Consultants in der Workshop-Phase: „Die wussten, wovon sie sprechen.“

Workflows designen ohne Programmierung

Da Bachofen schon über zehn Jahre mit einer Lösung auf Basis von Dynamics NAV gearbeitet hatte, waren die Prozesse des Unternehmens zu einem Großteil kompatibel mit den Abläufen in der Microsoft-Welt. Die neue Branchenlösung deckte dabei den größten Teil der Anforderungen ab. Um individuelle Anpassungen – bis auf wenige Ausnahmen – zu vermeiden, setzten die Consultants der KUMAVISION ihre ganze Erfahrung ein. „KUMAVISION hat uns immer wieder aufgezeigt, wie wir Abläufe im Standard lösen können“, erinnert sich Markus Helm. Wenn es Anpassungsbedarf gab, leistete die von KUMAVISION mitgelieferte Workflow-Engine

wertvolle Dienste. Prozesse, wie die Bonitätsprüfung oder Qualitätschecks am Wareneingang, ließen sich damit ohne individuelle Programmierungen gestalten. „Damit lassen sich sehr detaillierte Prozesse abbilden“, lobt Markus Helm.

Webshop deutlich schneller

Eine besondere Herausforderung in diesem Projekt war die Anbindung der umfangreichen Softwarelandschaft. Während Dynamics die bisherige Workflow-Engine ersetzt und Teile des DMS durch neue Systeme abgelöst wurden, sollte grundlegende Software wie BI oder der Webshop fortgeführt werden. Insbesondere bei Letzterem befürchteten die Verantwortlichen bei Bachofen, dass die Anbindung zu Problemen führen könnte. Um das Risiko so gering wie möglich zu halten, wünschten sie sich, dass die notwendigen Anpassungen allein aufseiten des ERP-Systems vorgenommen werden. Eine Vorgabe, die KUMAVISION zur vollsten Zufriedenheit umsetzte: „Das hat wirklich sehr gut geklappt“, bestätigt Markus Helm. Wie schon mit dem alten System greift der Webshop auf aktuelle Daten aus dem ERP-System zu, sodass jeder Kunde aktuelle Bestände und individuelle Preise angezeigt bekommt. Allerdings läuft dank der neuen Schnittstelle alles schneller. „Die Performance hat sich hier massiv verbessert“, so Markus Helm.

Zusammenspiel von Office und ERP

Neben der ERP-Software führte Bachofen mit KUMAVISION für die 120 User auch Microsoft 365 ein. Das Paket enthält neben dem Betriebssystem Windows 10 die bekannten Office 365-Anwendungen wie Word, Excel und PowerPoint, Outlook, Exchange sowie die Collaboration-Lösung Microsoft Teams. Insbesondere von der Integration von Office 365 und Dynamics verspricht sich Bachofen deutliche Vereinfachungen in der täglichen Arbeit.





« VIELE PUNKTE, DIE WIR IN DER ALTEN LÖSUNG INDIVIDUELL PROGRAMMIERT HATTEN, WAREN IN DIESER LÖSUNG SCHON ENTHALTEN – GENAU DAS HABEN WIR GESUCHT.

Markus Helm, Mitglied der Geschäftsleitung bei Bachofen

Außendienstanzbindung über App

Eine einfachere Anbindung gibt es auch für den Außendienst. Über den Web Client oder eine Android-App können sich die Mitarbeitenden von ihren mobilen Endgeräten in das ERP-System einloggen und aktuelle Daten abrufen. Der Umweg über eine Terminalanwendung ist nicht mehr erforderlich. Um einfache Verbindungen geht es auch beim komplexen Thema EDI. Hier sind bereits wichtige Kunden angebunden. Jedoch sieht Markus Helm noch große Entwicklungsmöglichkeiten: „Wir arbeiten mit KUMAVISION an einer weiteren Standardisierung, um neue Kunden einfacher und kostengünstiger anbinden zu können.“ Rückblickend ist Markus Helm mit dem Projekt zufrieden: „Wie bei Vorhaben dieser Größenordnung üblich, hatte auch dieses Projekt seine Ups und Downs“, erinnert er sich. Doch Kompetenz und Einsatz der Consultants, Projektleiter und Entwickler stimmten: „KUMAVISION war immer flexibel und hat uns gut begleitet.“ ■



EINGESETZTE LÖSUNG

KUMAVISION ERP für den Großhandel auf Basis Microsoft Dynamics 365

HERAUSFORDERUNG

Anbindung an eine heterogene Softwarelandschaft

BESONDERE EFFIZIENZ

Massiv verbesserte Performance im Webshop, Prozesssicherheit durch Workflow-Engine ohne Programmierung



RFID-HERSTELLER ELATEC FÜHRT MIT KUMAVISION
EINE INTERNATIONAL EINHEITLICHE ERP-UMGEBUNG EIN

WELTWEIT VERNETZT

Die optimale Verbindung von Service, Hardware und Software: Beim RFID-Technologieexperten Elatec kommt alles aus einer Hand. Ob Secure-Printing-Anwendungen, Flottenmanagement oder Ladestationen: Für nahezu jede Branche bietet das in Puchheim ansässige Unternehmen innovative Lösungen zur kontaktlosen Identifizierung und Authentifizierung. Mit Standorten in den USA und China ist der RFID-Hersteller weltweit präsent, eine international einheitliche ERP-Umgebung (Baseline) mit länderspezifischen Ausprägungen bringt die Niederlassungen zusammen. Diese hat Elatec in Zusammenarbeit mit KUMAVISION eingeführt und profitierte so von weltweit identischen Standards, einer vereinfachten Konsolidierung, einem standortübergreifenden Dokumentenmanagement sowie effizienteren Workflows und Prozessen.



Die Elatec GmbH ist ein weltweit führender Anbieter von Lösungen rund um RFID-Lese- und Schreibmodule mit kurzer Reichweite, die mit über 60 Transpondertechnologien kompatibel sind. Einen weiteren Schwerpunkt bilden mobile Zugangsberechtigungen. Dafür stellt Elatec sowohl das Lesegerät als auch den Transponder in Form einer eigenen App zur Verfügung. Auf diese Weise können iOS- und Android-Geräte direkt mit RFID-Readern kommunizieren – für eine einfache und sichere Authentifizierung. Bei allen Anwendungen setzt der Technologiehersteller auf individuelle Lösungen und hohe Sicherheitsstandards. Mit 110 Mitarbeitern an weltweit 17 Standorten ist Elatec global aufgestellt und kann auf diese Weise Kunden bestmöglich unterstützen. Um die steigende Nachfrage zu bedienen, wurde 2018 zudem eine Niederlassung in China gegründet.

BLICKRICHTUNG ZUKUNFT

Bereits seit vielen Jahren setzt Elatec Microsoft Dynamics ein. Um für die Anforderungen der Zukunft gewappnet zu sein, entschied man sich für die Umstellung der ERP-Software von NAV 2016 auf die aktuelle Version. Der passende Partner für dieses

Projekt war schnell gefunden: Über eine Empfehlung wurde Elatec auf KUMAVISION aufmerksam. Im Auswahlprozess konnte der ERP-Spezialist dann mit seiner langjährigen Erfahrung bei internationalen Projekten und der umfassenden Beratungskompetenz überzeugen. „Uns war sofort klar: Mit KUMAVISION können wir unser System unkompliziert und ohne viel Zeitaufwand umstellen“, erklärt Thomas Graf, Head of IT Services & Processes bei der Elatec GmbH. Dass Elatec mit dieser Einschätzung richtig lag, zeigt die sehr kurze Zeitspanne von nur drei Monaten zwischen Auftragserteilung und Go-live. „Von Anfang an verlief die Zusammenarbeit sehr ergebnisorientiert. Die räumliche Nähe war dabei von Vorteil – so konnten wir uns auch persönlich treffen. Und dank digitaler Kommunikationslösungen wie Microsoft Teams waren die Abstimmungen mit den Vertriebspartnern in China und den USA ebenso einfach möglich. Besonders von den kurzen Reaktionszeiten waren wir positiv überrascht.“

GLOBAL AUFGESTELLT

Der Aufbau von zwei neuen Niederlassungen erfordert viel Manpower. Dass Elatec in dieser arbeitsintensiven Phase den ►



Aufbau der internationalen Baseline in kompetente Hände geben konnte, war daher eine willkommene Unterstützung, denn es gab viel zu tun: Bislang hatten die Mitarbeitenden am Standort USA mit einem eigenen ERP-System gearbeitet, was einen hohen Abstimmungs- und Zeitaufwand bei der unternehmensweiten Zusammenarbeit mit sich brachte. Das formulierte Ziel: Prozesse automatisieren, transparente Auswertungen erhalten und Ressourcen bündeln. Bei der Einführung der Baseline setzte KUMAVISION auf ein stufenweises Vorgehen, bei dem das neue Konzept in enger Abstimmung mit der Zentrale in Deutschland erarbeitet und umgesetzt wurde. Erst dann erfolgte die Umstellung der ERP-Software in den USA und die Neueinführung in China. „Auf diese Weise haben wir sichergestellt, dass alle Prozesse einheitlich sind“, ergänzt Graf. Eine besonders große Herausforderung stellte dabei die Buchhaltung dar, die der jeweiligen Landesgesetzgebung entsprechen muss und aufgrund dessen einen hohen Abstimmungsaufwand mit sich brachte. „Bei der Umsetzung mussten wir nicht nur technische, sondern auch strukturelle Faktoren beachten – hier hat sich die geballte Erfahrung von KUMAVISION im internationalen Umfeld besonders ausgezahlt“, so Graf.

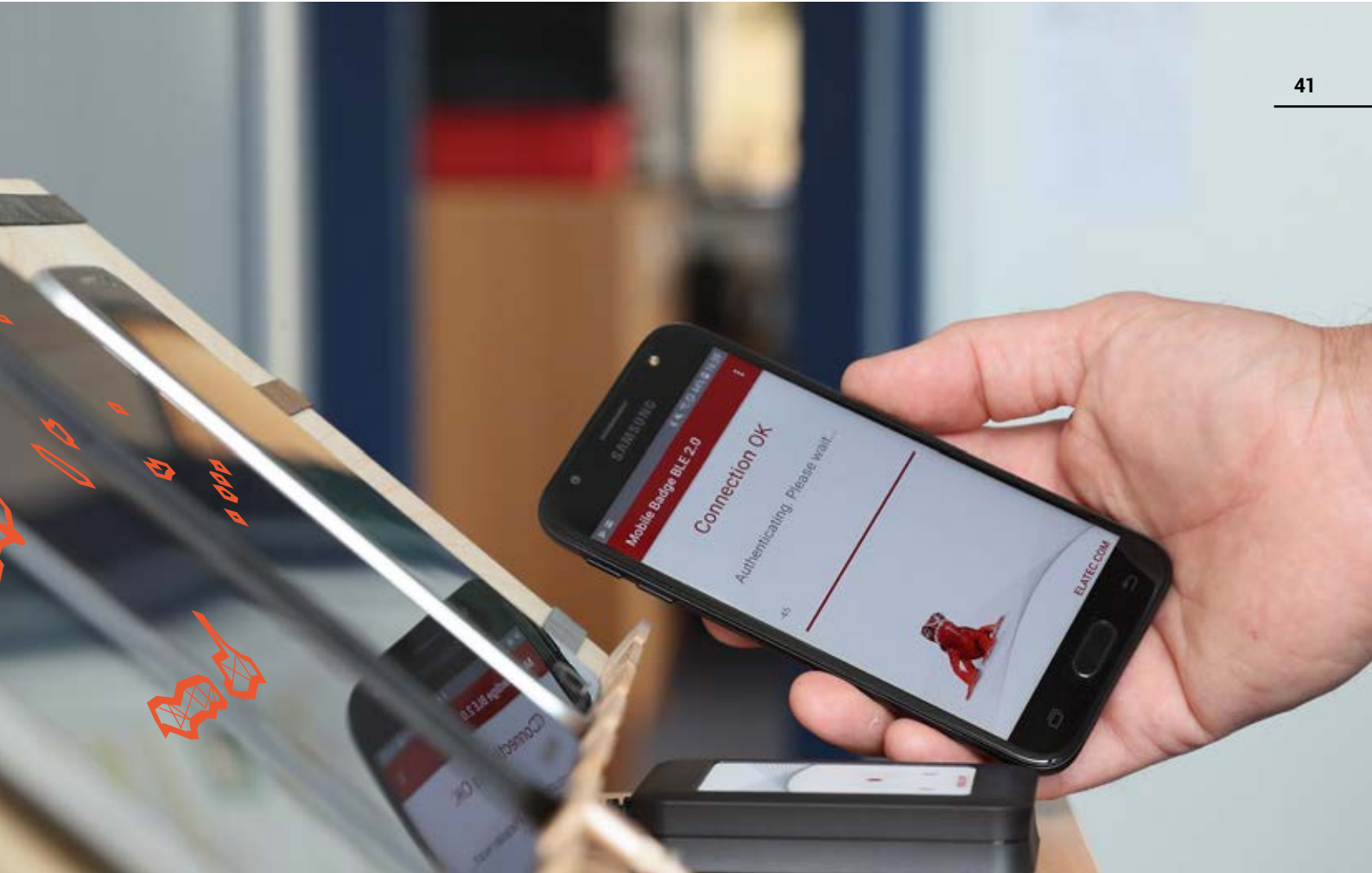
AUTOMATISIERTE PROZESSE

Mussten viele Prozesse früher teilweise noch manuell erledigt werden, profitieren die Mitarbeitenden nun dank eines einheitlichen, standortübergrei-

fenden Systems von automatisierten Prozessen – sei es bei Freigabe-Workflows, Bestellungen oder der Datenübermittlung für Auswertungen. So wurde beispielsweise durch Schnittstellen zu Drittlösungen der Aufwand für die Konsolidierung um 80 Prozent verringert. Außerdem können dank der Business-Intelligence-Lösung Power BI Auswertungen in Zukunft mit nur wenigen Klicks erstellt werden – und das unternehmensweit. Ein besonders schöner Nebeneffekt: Bei der Implementierung konnte der Budget- und Zeitrahmen eingehalten werden.

PARTNERSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT

Die Daten werden aktuell noch auf Servern direkt bei der Unternehmenszentrale in Deutschland vorgehalten, zukünftig will Elatec jedoch in die Cloud umziehen. „Zudem digitalisieren wir auch unsere Dokumentenablage“, wirft Graf einen Blick in die Zukunft. Geplant ist die Einführung eines rechtsbezogenen Archivsystems sowie eine automatisierte Belegerfassung mit der Dynamics-Erweiterung Document Capture. „Wir sind froh, dass wir mit KUMAVISION einen verlässlichen und kompetenten Partner gefunden haben, der uns beim Ausrollen des Baseline-Systems umfassend begleitet hat und uns auch in Zukunft bei der Weiterentwicklung zur Seite steht“, fasst Graf zusammen. „Wir freuen uns schon jetzt auf die weitere Zusammenarbeit.“ ■



EINGESetzte LÖSUNG

Microsoft Dynamics 365
als internationale Baseline

HERAUSFORDERUNG

Integration von zwei Niederlassungen in China und den USA

BESONDERE EFFIZIENZ

Weltweit einheitliche Standards und automatisierte Prozesse bündeln Ressourcen und vereinfachen die Zusammenarbeit



WORAUF UNTERNEHMEN BEI BI-PROJEKTEN ACHTEN SOLLTEN

Digitalisierung in der Praxis: **BUSINESS INTELLIGENCE**

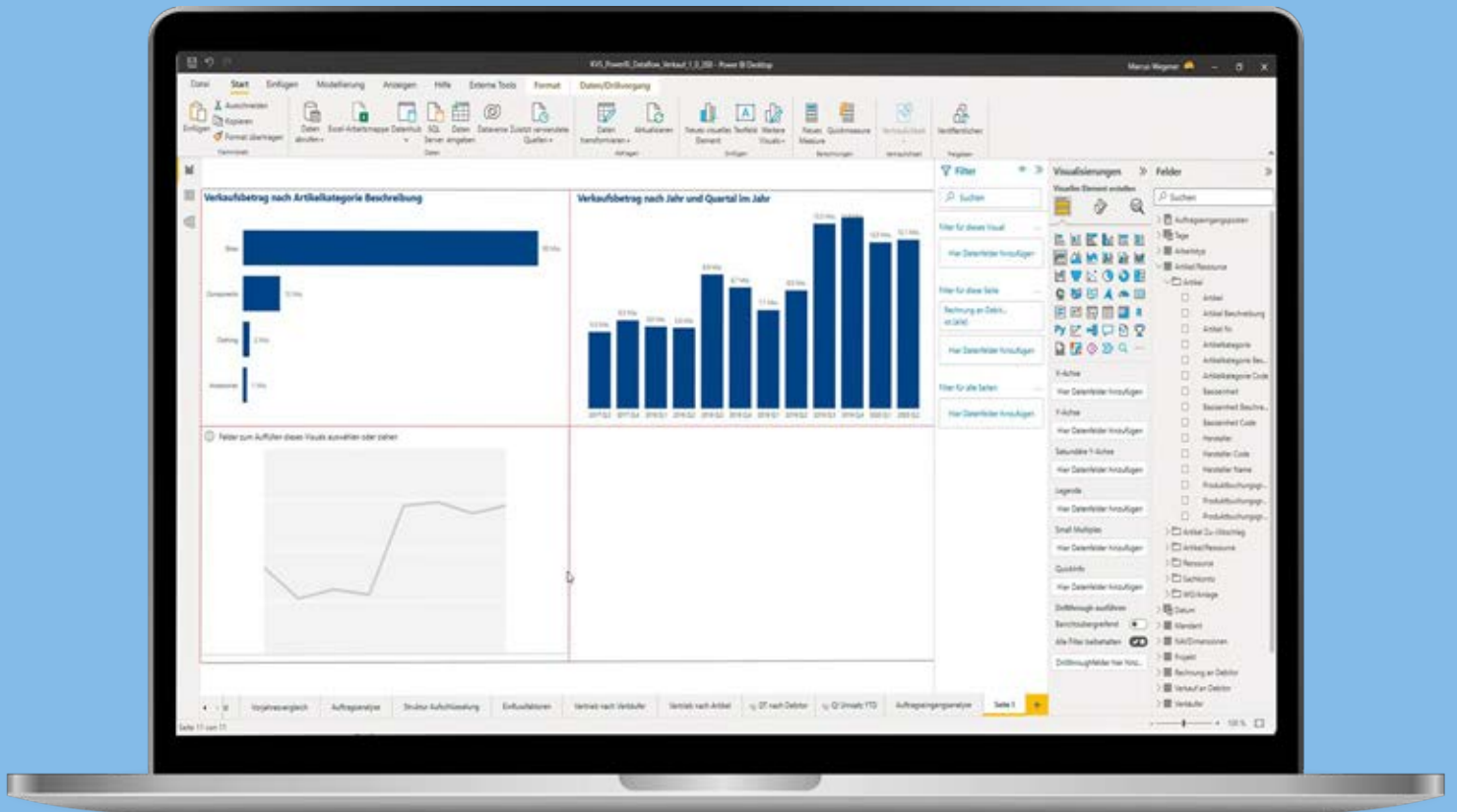


Bessere Entscheidungen, transparentere Unternehmenssteuerung, effizientere Prozesse durch Automatisierung: Die Einführung einer Business-Intelligence-Lösung bildet einen festen Bestandteil in der Digitalisierungsstrategie vieler Unternehmen. Doch damit ein Business-Intelligence-Projekt auch tatsächlich zum Erfolg wird, gilt es einige Punkte zu beachten. In diesem Beitrag berichten wir aus der Praxis.

Keine Frage: Der Wunsch nach aktuellen Kennzahlen, um strategische wie operative Entscheidungen auf Basis einer belastbaren Datenbasis zu treffen, ist praktisch überall vorhanden. Viele Informationen finden sich bereits im ERP-System oder im Online-shop. Es spricht nichts dagegen, zuerst einmal mit den Auswertungen und Analysefunktionen zu arbeiten, die diese Systeme bereitstellen. Wenn allerdings zeitaufwendige und manuelle Auswertungen automatisiert, wenn neben dem ERP mehrere Datenquellen miteinander verknüpft, wenn Daten verdichtet und angereichert werden sollen, ist es Zeit für Unternehmen über die Einführung einer Business-Intelligence-Lösung nachzudenken. KUMAVISION setzt dabei auf Microsoft Power BI. Die Business-Intelligence-Anwendung ist Teil der Microsoft-Technologieplattform, wodurch das Zusammenspiel mit ERP- und CRM-Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics 365 extrem vereinfacht wird. Allerdings ist es mit einer reinen Softwareeinführung selten getan, wie folgende Beispiele aus der Praxis zeigen.

Richtig messen, besser planen

Werden Business-Intelligence-Lösungen, wie Microsoft Power BI, mit der ERP-Software verknüpft, ermöglichen sich den Anwendern eine Vielzahl von Auswertungs- und Analysemöglichkeiten. Auf dem Weg zum datengetriebenen Unternehmen lauert jedoch immer wieder die Gefahr, in die falsche Richtung abzubiegen und dabei das Pferd von hinten aufzuzäumen. Das Problem: Es wird vorschnell ausschließlich mit den vorhandenen Daten gearbeitet, ohne zu fragen, welche Daten überhaupt erforderlich sind, um die anvisierten Ziele zu erreichen. Zu Beginn jedes Business-Intelligence-Projekts sollte daher abgeglichen werden, welche Daten die Entscheidungsfindung zukünftig unterstützen sollen, welche Daten fehlen und wo und wie diese ggf. gesammelt und aufbereitet werden können. Ein weiterer Fehler, der in der Anfangseuphorie schnell unterläuft, ist das übermäßige Sammeln von Kennzahlen. Berichte mit Dutzenden von Kennzahlen überfordern die Anwender. Aber auch wenn die Auswahl der Kennzahlen steht, lauern Fallstricke. Denn Kennzahlen an sich sind erst einmal wenig aussagekräftig: Sie müssen mit Zielen in Bezug gesetzt werden, um etwa einen Soll-Ist-Vergleich überhaupt erst zu ermöglichen. Während die zahlenbasierte Zielerreichung in Unternehmensbereichen wie Vertrieb oder Einkauf bereits heute zum Alltag gehört, tun sich andere Bereiche wie Marketing oder HR damit schwerer. Aber auch hier bietet Business Intelligence Mehrwerte, die eigene Arbeit kritisch zu hinterfragen und kontinuierlich Verbesserungspotenziale zu erschließen. ►



Keine Business-Intelligence ohne Changemanagement

Ein sauber modelliertes Datenmodell, gut gepflegte Stammdaten und attraktive Berichte mit den richtigen Kennzahlen sind für den Erfolg eines Business-Intelligence-Projekts unverzichtbar, aber nicht allein ausschlaggebend. Die Technologie ist bei Business Intelligence meist die kleinste Hürde. Viel wichtiger ist die Bereitschaft, auf Basis der mit Business Intelligence gewonnenen Einsichten auch tatsächlich Veränderungen im Unternehmen umzusetzen. Mit Microsoft Power BI ist es beispielsweise möglich, die Erstellung von tagesaktuellen Auswertungen zu automatisieren und dabei verschiedene Datenquellen einfließen zu lassen. Wenn aber aus den Auswertungen keine konkreten Handlungsschritte abgeleitet werden, wird wertvolles Potenzial verschenkt. Business Intelligence ist unbestechlich und deckt in einigen Fällen auch unangenehme Wahrheiten wie sinkende Absatzzahlen oder nachlassende Qualität auf. Umso wichtiger ist es, den Mitarbeitenden im Rahmen eines Changemanagement-Prozesses zu vermitteln, dass Business Intelligence sie bei ihren Aufgaben tatkräftig unterstützt, um damit Akzeptanz für Veränderungen zu schaffen. Denn ansonsten – auch das zeigt die Erfahrung – bleiben Berichte und Auswertungen ungenutzt in der virtuellen Schublade liegen.

Problemfall Datenqualität

Eine naheliegende, aber oft unangenehme Erkenntnis: Wenn die Datenqualität nicht stimmt, kann auch die darauf aufbauende Business-Intelligence-Auswertung nicht stimmen. Unternehmen sollten sich daher bereits im Vorfeld Gedanken machen, welche Daten für welche Analysen erforderlich sind und in welcher Qualität diese im Unternehmen vorliegen. Ein typisches Beispiel: Wenn der Auftragseingang nach Artikelgruppen aufgeschlüsselt werden soll, ist eine entsprechende Segmentierung der Stammdaten unverzichtbar. An der einen oder anderen Stelle kann dies einen Mehraufwand in der Datenpflege bedeuten. Umso wichtiger ist es, die Mitarbeitenden frühzeitig einzubinden und zu vermitteln, welche Vorteile die zusätzlich erfassten Daten für sie und das Unternehmen haben. Die Erfahrung zeigt, dass eine Investition in hohe Datenqualität sich gleich mehrfach auszahlt. Denn neben belastbaren Business-Intelligence-Auswertungen bildet eine hohe Datenqualität die Basis für automatisierte Workflows sowie eine reibungslose Interaktion mit weiteren Lösungen, etwa zwischen ERP und CRM.

Schnell mit SmartStart

Ein in der Praxis häufig anzutreffender Fall: Ein Unternehmen möchte eine Business-Intelligence-Lösung einführen, weiß

aber nicht, wie und wo am besten gestartet werden soll. Die Folge: Man verzettelt sich in technologischen Fragestellungen, anstatt sinnvoll mit Daten zu arbeiten. KUMAVISION hat daher für Unternehmen, die Business Central als ERP-Software nutzen, SmartStart-Pakete für Microsoft Power BI entwickelt. SmartStart-Pakete sind für unterschiedliche Branchen verfügbar und beinhalten fertig eingerichtete Best-Practice-Lösungen: Datenmodelle für verschiedene Unternehmensbereiche wie Lager, Finance oder Produktion sowie branchenspezifische Kennzahlen und Auswertungen. Kunden müssen damit nicht bei null starten, sondern können auf in der Praxis bewährten Lösungen aufbauen und schnell produktiv mit Power BI arbeiten. Selbstverständlich lassen sich die SmartStart-Lösungen auf die kundenindividuellen Anforderungen anpassen und erweitern.

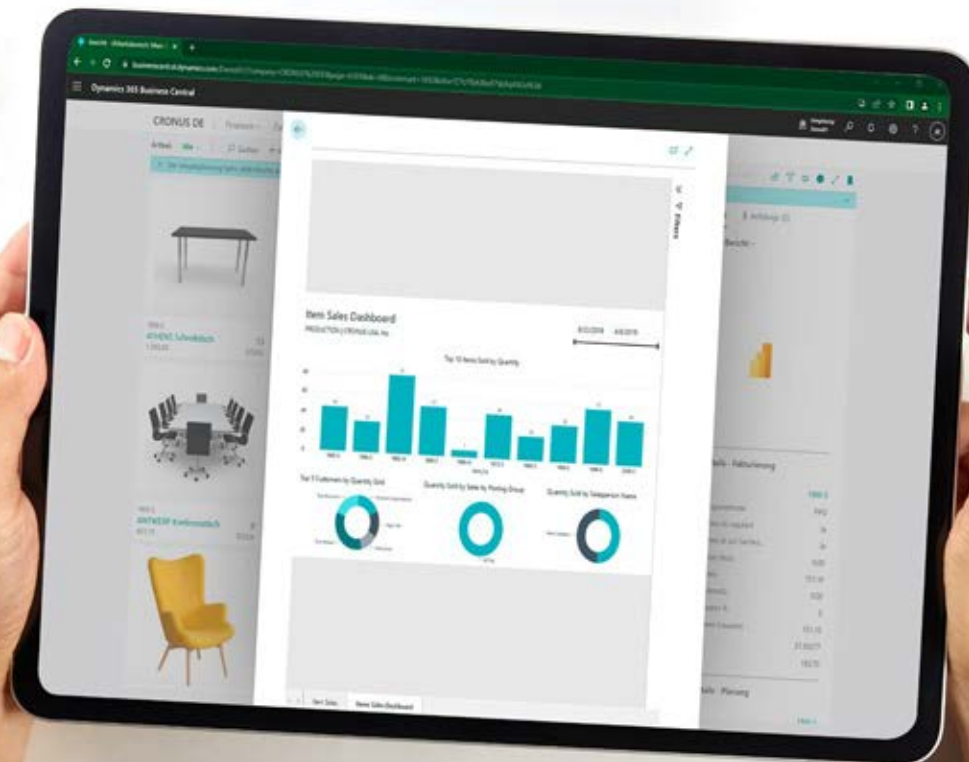
Selfservice statt Programmierung

Microsoft Power BI ist eine Selfservice-Lösung. Der Begriff „Selfservice“ sollte hier nicht falsch verstanden werden. Technikaffine Anwender sind durchaus in der Lage, viele Aufgaben wie die Anpassung oder Erstellung von Datenmodellen und Auswertungen selbst durchzuführen. Die jeweilige Fachabteilung kann damit das Thema Business Intelligence agiler angehen, gleichzeitig wird die IT entlastet. Allerdings empfiehlt es sich für die Modellierung des Datenmodells sowie die Integration weiterer Datenquellen einen erfahre-

nen externen Business-Intelligence-Partner oder die IT zu involvieren. Oft ausgeblendet: Selfservice beschränkt sich nicht nur auf das Erstellen von Datenmodellen und Auswertungen, sondern umfasst auch den Zugriff darauf und deren Einbinden. Berichte lassen sich automatisiert auf Portalen veröffentlichen, wo sie von Mitarbeitenden selbstständig abgerufen werden können. Darüber hinaus stehen Unternehmen alle Möglichkeiten der Workflow-Automatisierung mit der Microsoft-Technologieplattform zur Verfügung. Das automatische Posten von Berichten in Teams-Kanälen ist ebenso möglich wie die Benachrichtigung von Vorgesetzten per E-Mail, wenn bestimmte Werte über- bzw. unterschritten werden. Damit können auch dezentralen Teams jederzeit die erforderlichen Daten bereitgestellt werden.

Neue Einblicke, neue Chancen

Die digitale Transformation sorgt dafür, dass in vielen Geschäftsbereichen Daten anfallen, die es vorher noch nicht gab. Business Intelligence versetzt Unternehmen in die Lage, diese Daten gewinnbringend zu nutzen. Ob zur Etablierung neuer Geschäftsmodelle, zur Effizienzsteigerung in Produktion und Logistik, zur transparenten Vertriebssteuerung, zur nachhaltigen Entlastung der Mitarbeitenden oder einfach, um Entscheidungen nicht mehr allein dem Bauchgefühl zu überlassen: Mit Business Intelligence gewinnen Sie neue Einblicke in Ihr Unternehmen. Wir beraten Sie gerne. ■



Weltweit einer der größten
Business Central SaaS-Installationen

46

Fichtner Gruppe geht mit 2.000 Mitarbeitenden in die Cloud

Die Fichtner Gruppe zählt zu den führenden unabhängigen Ingenieur- und Beratungsunternehmen. Etwa 2.000 Mitarbeitende setzen weltweit anspruchsvolle Projekte im Bereich Energie und Infrastruktur um. Im Rahmen der digitalen Transformation des Unternehmens verlagert die Fichtner Gruppe auch die ERP-Software in die Cloud: Die ERP-Branchensoftware von KUMAVISION für Projektdienstleister wird zukünftig als SaaS-Lösung bereitgestellt.

Der vollintegrierte, digitale Arbeitsplatz steht im Mittelpunkt der Digitalisierungsstrategie der Fichtner Gruppe. Das Unternehmen nutzt dabei die gesamte Microsoft 365-Technologieplattform und hat mit Microsoft Teams und SharePoint sowie der Microsoft Power Platform bereits zahlreiche Teilprojekte erfolgreich in Eigenregie umgesetzt. Im Bereich ERP ist die Branchensoftware für Projektdienstleister von KUMAVISION auf Basis von Microsoft Dynamics 365 seit vielen Jahren strategisch gesetzt und kommt unternehmensweit zum Einsatz – bisher noch in Form einer lokalen Installation.

„Die ERP-Software ist ein zentraler Baustein unseres digitalen Arbeitsplatzes, da wir damit den gesamten Projektlebenszyklus abbilden. Gemeinsam mit KUMAVISION realisieren wir

derzeit die Migration auf ein SaaS-Modell und versetzen so 2.000 Ingenieure in die Lage, noch besser an komplexen Infrastruktur-Projekten im In- und Ausland vernetzt zu arbeiten“, erklärt Michael Wilfer, Managing Director IT/CDO bei Fichtner. Das SaaS-Projekt bei Fichtner zählt zu den weltweit größten internationalen Business Central-Installationen und erleichtert den mobilen Einsatz der ERP-Software im Unternehmen, das in mehr als 50 Ländern weltweit Projekte realisiert.

Das Unternehmen verspricht sich vom Wechsel auf eine SaaS-Lösung eine verbesserte Zusammenarbeit in der länderübergreifenden Projektarbeit, etwa durch den vereinfachten Zugriff auf Daten durch die Projektteams sowie die Automatisierung von Prozessen durch Workflows. ■

ISG-Auszeichnung

Auszeichnung als Dynamics 365-Leader



KUMAVISION wurde von den Analysten der ISG (Information Services Group) als marktführender Dynamics 365-Dienstleister und damit als sogenannter „Leader“ ausgezeichnet.

Für die Marktforschungsstudie „ISG Provider Lens 2022“ betrachtete die ISG in einem mehrstufigen Marktforschungs- und Analyseprozess die Microsoft-Partnerlandschaft im Detail. Von 149 untersuchten Unternehmen konnten lediglich sechs Dienstleister die hohe Einstufung als „Leader“ erreichen. Im Rahmen einer feierlichen Preisverleihung in München nahmen die KUMAVISION-Vorstandsmitglieder Kay von Wilcken und Matthias Sartor

Award und Urkunde entgegen. Als Gründe für die erstklassige Positionierung von KUMAVISION nennen die ISG-Autoren unter anderem die fokussierte Branchenorientierung, den Vorsprung im Branchenwissen sowie das ausgeprägte Dynamics 365-Know-how. Das gesamte Team der KUMAVISION freut sich über die hohe Auszeichnung und ist stolz darauf, von der ISG als strategischer Taktgeber und Meinungsführer angesehen zu werden.

Nachgewiesene Informationssicherheit:

KUMAVISION ist ISO EN 27001:2013 zertifiziert

Der TÜV Rheinland hat KUMAVISION erfolgreich nach ISO EN 27001:2013 zertifiziert.

Die ISO-Norm ist ein weltweit anerkannter Standard für die Sicherheit von Informationen sowie von IT-Umgebungen. Mit der Zertifizierung bestätigt der TÜV Rheinland, dass KUMAVISION die Anforderungen an ein betriebliches Informationssicherheitsmanagementsystem (ISMS) sowie dessen Umsetzung, Dokumentation und fortlaufende Verbesserung erfüllt. Das Unternehmen hat dazu unter anderem eine Reihe interner und externer Audits erfolgreich durchlaufen. Ein Informationssicherheitsmanagementsystem (ISMS) trägt zur Einhaltung der Compliance-Richtlinien bei, schützt vor Cyber-Angriffen und minimiert IT-Risiken. Durch die vorgeschriebene kontinuierliche Verbesserung wird sichergestellt, dass das ISMS stets an neue Gegebenheiten angepasst wird.



Management System
ISO/IEC 27001:2013

www.tuv.com
ID 9000023598

CRM

Team wächst weiter



KUMAVISION investiert weiter in den Bereich CRM und hat das Team mit Consultants, Entwicklern und Projektleitern verstärkt. Das Unternehmen reagiert damit auf die anhaltende Nachfrage nach CRM-Lösungen und baut seine Beratungs- und Technologiekompetenz weiter aus. Im Mittelpunkt der Aktivitäten stehen CRM-Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics 365 für Vertrieb, Marketing, Kundenservice und Field Service sowie deren Integration in weitere Anwendungen des Microsoft-Ökosystems wie z. B. Business Central oder Teams.



KUMAVISION GEWINNT PLATIN-AWARD VON LS RETAIL

LS Retail, führender Anbieter von End-to-end-Software für den Filial- und Einzelhandel, hat auf der weltweiten Retail-Konferenz ConneXion im isländischen Reykjavik KUMAVISION mit dem Platin-Award ausgezeichnet.

Gründe für die Auszeichnung sind neben überdurchschnittlichen Vertriebsereignissen und nachgewiesenem Branchen- und Software-Know-how ein herausragender Kundenservice und qualifizierter Support. Bereits seit mehreren Jahren kann KUMAVISION regelmäßig eine der begehrten Auszeichnungen von LS Retail für sich gewinnen und nimmt damit im weltweiten Partnernetzwerk eine starke Position ein.

ISO-Zertifizierung MED

Ausgezeichnetes Qualitätsmanagement

Qualitätssicherung ist bei KUMAVISION Teil der Unternehmenskultur. Von daher ist es selbstverständlich, dass auch das Qualitätsmanagementsystem im Geschäftsbereich Gesundheitsmarkt und Medizintechnik seit mittlerweile 2006 nach DIN EN ISO 9001 ff. zertifiziert ist. Auch in diesem Jahr durchlief der Bereich mit seiner ERP-Branchensoftware dieses Audit und erhielt erneut die Beurteilung „tadellos“. So wird sichergestellt, dass die Risiken in Entwicklung und Betrieb der Software minimal gehalten werden. Für unsere Kunden hat die stets aktuelle Zertifizierung der KUMAVISION einen großen Nutzen: Sie können auf das Zertifikat ihres Softwareanbieters verweisen und somit bei deren Lieferantenbewertung auf Standards zurückgreifen.



ELO Business Partner des Jahres Süd

ELO, Anbieter von Dokumentenmanagementsystemen (DMS) und Enterprise Content Management (ECM) hat KUMAVISION erneut zum Business Partner des Jahres Süd gekürt.

Die Auszeichnung nahm KUMAVISION-Consultant Martin Birkhold im Namen des gesamten Teams auf dem Partnertag in Heidenheim entgegen.

Bereits im letzten Jahr konnte KUMAVISION diese Auszeichnung für sich gewinnen. Der renommierte Preis der ELO Digital Office GmbH würdigt die hervorragenden Leistungen und erfolgreichen Kundenprojekte von KUMAVISION.

Darüber hinaus ist es auch eine Anerkennung der

jahrelangen vertrauensvollen Zusammenarbeit der beiden Unternehmen sowie der kontinuierlichen Entwicklung von Softwarelösungen auf Basis von ELO, die beispielsweise eine nahtlose Integration des DMS in die ERP-Software ermöglichen.



NEUKUNDEN

100 Worte Sprachanalyse GmbH, Heilbronn

A. + E. Keller Holding GmbH, Arnberg

ADAC Westfalen e. V., Dortmund

ALTEC Ausstellungsgestaltung, Horgenzell

ANH Hausbesitz GmbH & Co. Kommanditgesellschaft, Arnberg

Bamboo Health Care GmbH, Eichstetten

Baudisch Electronic GmbH, Wäschenbeuren

Beck catering equipment, Münster-Sarmsheim

Berndes Küche GmbH, Arnberg

bikesale solutions GmbH, Brunenthal

Blösch AG, Grenchen (CH)

BOT Rohstoffe GmbH, Wiehl-Oberwiehl

C. Jul. Herberth GmbH, Solingen

company bike solutions GmbH, München

E Bike Advanced Technologies GmbH, Frankfurt

ENOVA Holding GmbH & Co. KG, Bunderhee

ENOVA Service GmbH, Bunderhee

e-regio GmbH & Co. KG, Euskirchen

ESFORIN SE, Essen

EvivaMed Deutschland GmbH, Herrsching

EvivaMed Distribution GmbH, Herrsching

Florian Weitzer Holding GmbH, Graz (AT)

futronic GmbH, Tettmang

Gebr. Faller GmbH, Gütenbach

HESKO Arbeitsschutz GmbH, Fürstzell

HYUNDAI Baumaschinen Nord GmbH, Offenbach

ib vogt France, Saint-Louis (FR)

iFixit GmbH, Stuttgart

Ingpuls GmbH, Bochum

INNOSYSTECH GmbH, Salem-Neufrach

Inolares GmbH & Co. KG, Berlin

Jakob NOE Nachfolger, Stuttgart

KBW Blickle Hydraulik GmbH, Villingen-Schwenningen

Lutz Holding GmbH, Wertheim

Lutz Pumpen GmbH, Wertheim

Mediaface GmbH, Reinbek

Messezentrum Salzburg GmbH, Salzburg (AT)

Michels Architekturbüro GmbH, Berlin

NEURA Robotics GmbH, Metzingen

Panem Backstube GmbH, Bleicherode

pure11 GmbH, Grünwald

Reichle Technologiezentrum GmbH, Bissingen/Teck

Rösberg Engineering, Karlsruhe

Salamantex GmbH, Pixendorf (AT)

Secundo Photovoltaik GmbH, Ebensee (AT)

Spilker GmbH, Leopoldshöhe

Swisspower Renewables AG, Zug (CH)

Swisspower Renewables GmbH, Berlin

Takenaka Europe GmbH, Düsseldorf

thyssenkrupp nucera AG & Co. KGaA, Dortmund

top itservices AG, Unterhaching

WASA AG, Darmstadt

Werner Turck GmbH & Co. KG, Halver

Xempus AG, München



5 FRAGEN ZU:

WIE SIE DIE DIGITALISIERUNG ERFOLGREICH GESTALTEN

KUMAVISION bietet Unternehmen nicht nur die passende Software für die digitale Transformation, sondern auch die notwendige IT-Strategie und Digitalisierungsberatung im Vorfeld. KUMAlive richtete fünf Fragen dazu an Andrea Fiedler, Consultant Digitalisation and Digital Transformation bei KUMAVISION.

1. WARUM IST EINE DIGITALISIERUNGSBERATUNG NOTWENDIG?

Weil die digitale Transformation ein unternehmensstrategisches Thema ist. Dabei ist es nicht mit der Implementierung einer Softwarelösung getan. Der Wandel umfasst die vollständige Digitalisierung aller Geschäftsprozesse sowie der Arbeits- und Denkweise aller Mitarbeitenden in einem Unternehmen.

2. WAS SIND DIE VORTEILE FÜR DEN KUNDEN?

Durch die Digitalisierungsberatung machen wir Unternehmen zukunftsfähig. Anhand von Hunderten Best-Practice-Erfahrungen zeigen wir unseren Kunden auf, wie sie die Zusammenarbeit ihrer Mitarbeitenden optimieren sowie Produkte und Services verbessern können. Zudem erarbeiten wir mit ihnen neue digitale Geschäftswege, die den Absatz erhöhen können.

3. WELCHE ROLLE SPIELT DIE IT-STRATEGIE BEI DER DIGITALISIERUNG?

Die IT-Strategie muss sich nach der Digitalisierungsstrategie richten. Erst wenn die Ziele der Digitalisierungsstrategie klar definiert sind, kann man die IT-Infrastruktur angehen. Es bringt nichts, die bisherigen Prozesse eins zu eins digital abzubilden. Dieses sogenannte Lift & Shift ist der Hauptgrund, dass Digitalisierungsprojekte scheitern.

4. WIE GEHT MAN ALS DIGITALISIERUNGSBERATER VOR?

Am Anfang steht die Analyse sämtlicher Geschäftsprozesse, um das Digitalisierungspotenzial vollumfänglich zu identifizieren. Dann arbeiten wir gemeinsam mit den Kunden die strategischen Unternehmensziele im Hinblick auf die Digitalisierung heraus und definieren die erforderlichen zielführenden Schritte.

5. WAS ZEICHNET DIE BERATUNG VON KUMAVISION AUS?

Wir gehen nach der zertifizierten Microsoft Catalyst Methode vor. Diese erprobte methodische Herangehensweise hebt uns ab, ebenso unser tiefes Branchenwissen sowie unser technisches Know-how in der Umsetzung. ■



Interesse?

Vereinbaren Sie ein unverbindliches Erstgespräch mit unserer IT-Strategie und Digitalisierungsberatung

kontakt@kumavision.com
+49 7544 966-200

STANDORTE KUMAVISION GRUPPE

Markdorf (Zentrale)

Augsburg

Dortmund

Freiburg

Hamburg

Hannover

Mannheim

Memmingen

München

Nürnberg

Stuttgart

Waldshut-Tiengen

Zürich (CH)

Bregenz (A)

Innsbruck (A)

Wien (A)

Bologna (I)

Bozen (I)

Carpi (I)

Cuneo (I)

Mailand (I)

Padua (I)

Treviso (I)

Udine (I)

Verona (I)

VERANSTALTUNGEN

Expolife

16. bis 18. März 2023, Kassel

Besuchen Sie uns auf der Fachmesse für Sanitätshäuser, Reha-Fachhandel, Orthopädie-Technik und Orthopädie-Schuhtechnik. Erfahren Sie, wie Sie mit Branchenlösungen von KUMAVISION Ihre Geschäftsprozesse digitalisieren, Ihre Abläufe beschleunigen, Ihren Außendienst nahtlos integrieren und neue Geschäftsfelder erschließen.

KUMAVISION Kundenforum

3. und 4. Mai 2023, Stuttgart

Wir freuen uns, unsere Kunden wieder an zwei Tagen auf unserem Kundenforum in Stuttgart begrüßen zu dürfen. Auf der Agenda stehen neben dem gegenseitigen Austausch und Networking die KUMAVISION-Branchenlösungen, Einblicke in die vielseitigen Möglichkeiten unserer Technologieplatt-

form Dynamics 365, zahlreiche Expertenvorträge zu Trends und Technik sowie Angebote unserer IT-Strategie und Digitalisierungsberatung. Wir freuen uns auf Sie.

MedtecLIVE with T4M

23. bis 25. Mai, Nürnberg

Die „Medtec Live with T4M“ verbindet Fachmesse, Foren und Workshops miteinander und bietet eine Plattform zum gegenseitigen Austausch. Ob Medizinproduktefertiger, Handel oder Technischer Service: Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit der ERP-Branchensoftware von KUMAVISION nicht nur Produktivität und Effizienz steigern, sondern auch die strengen Anforderungen im regulierten Umfeld (MDR, UDI, ISO 13485) erfolgreich umsetzen. Ebenfalls im Fokus: DMS-Integration über den gesamten Produktlebenszyklus.



Aufgrund der Corona-Pandemie sind Terminverschiebungen oder Absagen möglich.

**WEB
CASTS**

Informieren Sie sich über unsere Branchenlösungen, über clevere Workflows und bewährte Best-Practice-Prozesse. Exakt abgestimmt auf Ihre Branche und bequem von Ihrem PC aus. Nutzen Sie unser Angebot für Bestandskunden und Interessenten. Themen und Termine finden Sie auf www.kumavision.com/webinare

Der KUMA- EFFEKT entspannt!



Entspannt in die Zukunft: Branchensoftware von KUMAVISION ist mehr als eine ERP-Lösung. Sie ist der Schlüssel zu höherer Effizienz und modernsten Technologien. Die Kombination aus zahlreichen Best-Practice-Prozessen, der Basis Microsoft Dynamics 365 und der hohen Branchenkompetenz unserer Consultants bringt Ihr Unternehmen entscheidend voran. Profitieren Sie von 25 Jahren ERP-Erfahrung, dem Know-how aus über 2.000 Projekten und Kundennähe dank 850 Mitarbeitern an zahlreichen Standorten. Branchenkompetenz und zukunftsweisende Technologie – das ist der KUMA-Effekt. Und der entspannt.

www.kumavision.com

Microsoft
Partner



Gold Data Analytics
Gold Enterprise Resource Planning
Gold Cloud Platform
Gold Datacenter
Gold Cloud Customer Relationship Management

 **KUMA**
VISION | ERP
CRM
BI
CLOUD