KUMA live

2026

Das Kundenmagazin der KUMAVISION



PROZESSE, DIE MITDENKEN.

WIE UNTERNEHMEN MIT MENSCHEN, DATEN
UND KI INTELLIGENTER ARBEITEN

LIEBE LESERINNEN,
LIEBE LESER,

was heute weltweit an KI-Technologie entsteht, ist beeindruckend. Doch zwischen diesen Möglichkeiten und dem, was ein mittelständisches Unternehmen morgen tatsächlich einsetzen kann, liegt eine Lücke. Diese Lücke zu schließen, ist unsere Aufgabe.

Neu ist diese Aufgabe für uns nicht. Bereits 1997 waren wir Entwicklungspartner für zentrale Module von Navision. 2018 stellten wir die weltweit erste ERP-Branchensoftware als SaaS-Lösung vor. Heute ist es die Künstliche Intelligenz. Unterschiedliche Technologien, ein gemeinsamer Anspruch: ihr Potenzial für den Mittelstand nutzbar zu machen. Als Teil des Microsoft Inner Circle bringen wir die Anforderungen unserer Kunden dort ein, wo über die nächste Generation von Business-Software entschieden wird.

Dabei gilt: Digital ist noch nicht intelligent. Intelligente Prozesse brauchen ein Fundament aus integrierten Abläufen, einer modernen Cloud-Plattform und verlässlichen Daten. Wie Unternehmen verschiedenster Branchen dieses Fundament mit KUMAVISION geschaffen haben und was es ihnen schon heute an Transparenz, Effizienz und Zukunftssicherheit bringt, zeigen die Case Studies dieser Ausgabe.

Und wir blicken nach vorn: Im Titelthema erfahren Sie, was intelligente Systeme für Ihr Unternehmen bedeuten können. Außerdem stellen wir Ihnen unsere neuen KI-Agenten vor und geben Einblicke in weitere KI-Projekte.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen wie immer angeregtes Lesen!



Kay von Wilcken
Vorstandsvorsitzender KUMAVISION AG



Herausgeber
KUMAVISION AG, Zentrales Marketing
Oberfischbach 3 · 88677 Markdorf
Tel. 07544 966-300 · info@kumavision.com
www.kumavision.com
Ausgabe 2026 · Auflage: 9.000

Konzeption, Redaktion und Gestaltung
KE-COMMUNICATION
Silberburgstraße 50 · 72764 Reutlingen
Tel. 07121 1666-0 · info@ke-communication.de
www.ke-communication.de
Nachdruck nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion sowie Angabe der Quelle. Mit Unterstützung von KI erstellt und redaktionell geprüft.

Bildnachweis
© AdobeStock/TommyNa (S. 1/2), © AdobeStock/Carkhe (S. 7), © AdobeStock/graphicdepend (S. 16/17/19), © AdobeStock/Dmitry (S. 21), © AdobeStock/Duncan Andison (S. 24–27), © AdobeStock/Felix Pergande (S. 36–38), © AdobeStock/Nattawit (S. 49), © AdobeStock/Kirsten Davispeopleimages (S. 51)
Referenzberichte: Bildmaterial in den Referenzberichten wurde uns freundlicherweise von den jeweiligen Kunden zur Verfügung gestellt.



TITELTHEMA

Digital ist noch nicht intelligent 4
Warum intelligente Prozesse das unverzichtbare Fundament für KI sind

Standpunkt: „Die Technik ist das kleinere Problem“ 7
Ein Kommentar von KUMAVISION-Vorstand Matthias Sartor

KI gehört in jedes Team 8
Wie KUMAVISION KI im eigenen Unternehmen verankert

Aktuelle KI-Projekte bei KUMAVISION 12
Von Belegerkennung über Importabwicklung bis zu KI-Assistenten

REFERENZ

Strategische Partnerschaft 16
HTP Maximum setzt auf Standards, Synergien und Skalierbarkeit

Mehr Transparenz, weniger Risiken 20
Fichtner steuert weltweit komplexe Projekte mit KUMAVISION

Neustart auf der grünen Wiese 24
Eric Schweizer bündelt vier Geschäftsbereiche in einer Prozesslandschaft

Klarheit im Fokus 28
TOMEY setzt mit digitaler Transparenz neue Maßstäbe

Platin statt Patchwork 32
SSP Safety System Products führt integrierte Gesamtlösung ein

Abschied vom Serverraum 36
Großhänder Farben Sigel wechselt in die SaaS-Welt

AKTUELL

Niemand bekommt einen Brief 40
Microsoft-Experte Ralf Wigand über NIS-2, unterschätzte Risiken und digitale Souveränität

Wandel gestalten. Menschlich bleiben. 44
KUMAVISION Kundenforum 2026

WISSEN

KUMVISION KI-Agenten 14
Der Agent bereitet vor. Der Mensch entscheidet.

Neuigkeiten von Atlassian 42
KI ist nur so gut wie ihr Kontext

NEWS

46

ABGEFRAGT

Shareflex DMS 50
Fünf Fragen an Sascha Bippus, KUMAVISION DMS GmbH

KUMAINFO

Über uns, Webinare, Termine 51

Warum intelligente Prozesse der erste Schritt sind und KI-Agenten erst auf diesem Fundament wirken



DIGITAL IST NOCH NICHT INTELLIGENT

Die Akten sind digital, Rechnungen kommen per E-Mail, der Aktenschrank ist längst entsorgt. Und doch wird in vielen Unternehmen weiter gesucht, weitergeleitet und abgetippt. Denn digital ist noch nicht intelligent. Was Prozesse wirklich intelligent macht, warum Künstliche Intelligenz genau dieses Fundament braucht und was KI-Agenten heute schon übernehmen.

Eine Reklamation, drei Abteilungen

Montagmorgen, 8:40 Uhr. Im Service-Postfach geht eine Reklamation ein: Ein Kunde hat beschädigte Ware erhalten, die Fotos hängen an. Die Servicemitarbeiterin sucht den Auftrag im ERP-System, den Lieferschein im Netzlaufwerk und die bisherige Korrespondenz in Outlook. Die Gutschrift darf sie nicht selbst freigeben, also leitet sie die E-Mail an den Vertrieb weiter. Im Lager fragt sie per Teams nach, ob die Rücksendung schon angekommen ist. Zwei Tage und drei Abteilungen später erfasst sie die Gutschrift manuell.

Kein Blatt Papier war im Spiel. Und doch lief der Vorgang im Kern ab wie zu Zeiten der Papierakte: suchen, weiterleiten, nachfragen, abtippen. Das Papier ist verschwunden, die Arbeit dahinter nicht. Wie weit der Weg noch ist, zeigt eine repräsentative Bitkom-Umfrage aus dem Jahr 2025: Knapp die Hälfte der Unternehmen sieht sich bei der Digitalisierung ihrer Geschäfts- und Verwaltungsprozesse noch als Nachzügler.

Neues Medium, alte Arbeitsweise

Viele Unternehmen haben in den vergangenen Jahren konsequent digitalisiert: Dateien statt Papier, E-Mails statt Briefe, Cloud-Ablagen statt Aktenschränke. Das war richtig und notwendig. Doch Digitalisierung tauscht zunächst nur das Medium. Ob ein Prozess dadurch besser wird, ist eine andere Frage.

Ein intelligenter Prozess geht weiter. Er nutzt aktuelle Daten, erkennt Zusammenhänge und stößt die passenden nächsten Schritte an. Er ist zielgerichtet und effizient. Und er bindet Menschen gezielt dort ein, wo ihre Entscheidung gefragt ist.

Intelligent heißt dabei nicht automatisch künstlich intelligent. Ein Prozess wird über mehrere Hebel intelligent. KI ist einer davon – und derjenige, der am stärksten von allen anderen abhängt.

Leitfragen für Ihre Teams

So finden Sie gemeinsam die Ansatzpunkte für bessere Abläufe

Wo im Arbeitsalltag Zeit verloren geht, wissen diejenigen am besten, die täglich mit den Abläufen arbeiten. Gehen Sie deshalb mit Ihren Teams einen typischen Arbeitstag durch – Abteilung für Abteilung. Halten Sie konkrete Beispiele fest, nicht nur Eindrücke.

1. **Wo geht Zeit verloren?** Welche Schritte dauern unverhältnismäßig lange, und wo wartet ein Arbeitsschritt auf Zuarbeit?
2. **Was füllt den Arbeitstag?** Welche Tätigkeiten binden den Großteil der Arbeitszeit? Hier lohnt jede Verbesserung am meisten.
3. **Was wiederholt sich täglich?** Welche Routineaufgaben laufen immer nach denselben Regeln ab und werden trotzdem von Hand erledigt?
4. **Wo entstehen Fehler und Brüche?** Wo werden Daten doppelt erfasst oder von Hand von einem System ins andere übertragen?

Die Leitfragen als Online-Umfrage

Sie möchten das ganze Unternehmen einbeziehen? Dafür gibt es eine Vorlage für Microsoft Forms. Sie greift die Leitfragen auf und macht die Antworten nach Abteilungen vergleichbar.

Vorlage für Microsoft Forms
kumavision.com/leitfragen

Übernehmen Sie die Vorlage in Ihr Microsoft Forms-Konto und passen Sie sie bei Bedarf an. Voraussetzung ist **Microsoft 365** mit **Microsoft Forms**, die Antworten werden in Ihrer eigenen Microsoft 365-Umgebung gespeichert.

Tipp:

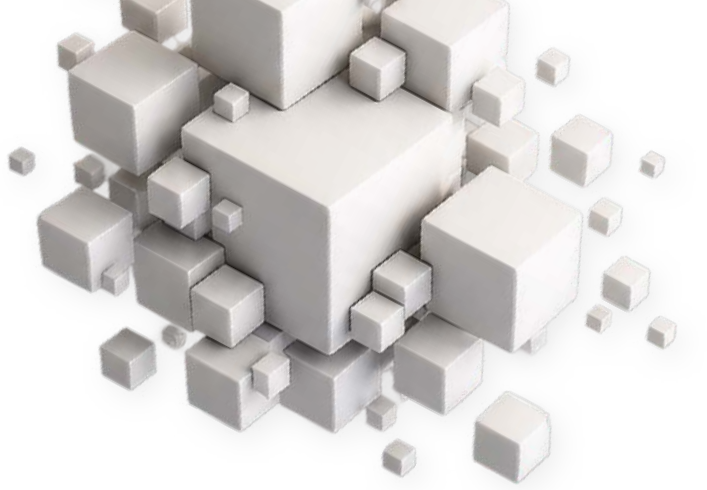
Stimmen Sie die Befragung vorab mit Betriebsrat und den Datenschutzbeauftragten ab.

Vier Hebel, die bereits ohne KI wirken

Zurück zur Reklamation. In einem intelligenten Prozess öffnet die Servicemitarbeiterin den Fall und sieht auf einen Blick, was bestellt, geliefert und berechnet wurde. Sie muss weder im Netzlaufwerk suchen noch beim Vertrieb nachfragen, denn jeder Schritt vom Angebot bis zur Rechnung lief auf derselben Plattform. Das ist kein Zufall, sondern das Ergebnis von vier Hebeln.

End-to-End denken. Ein Kundenauftrag beginnt selten im ERP-System. Er beginnt mit einer Anfrage in Outlook, wird zum Angebot im CRM und zum Auftrag in der ERP-Branchensoftware, durchläuft Abwicklung und Abrechnung und landet bei Fragen wieder im Service. Intelligent wird dieser Weg, wenn er ohne Brüche durchläuft. Die meisten Brüche entstehen nicht im Kern des ERP-Systems, sondern an seinen Rändern, an den Übergängen zu E-Mail, Teams, Webshop und CRM. Genau dort entsteht heute zunehmend Intelligenz, wenn diese Übergänge ohne manuelles Eingreifen funktionieren. Voraussetzung dafür ist eine gemeinsame Technologieplattform wie Microsoft Dynamics 365, auf der ERP, CRM, Outlook und Teams zusammenspielen. Wie Unternehmen ihre Ränder schließen, zeigen die Kundenreferenzen dieser Ausgabe.

Best Practice nutzen. Nicht jeder Prozess muss neu erfunden werden. ERP-Branchensoftware bringt Abläufe mit, die sich in vielen Unternehmen einer Branche bewährt haben. Wer darauf aufbaut, klärt Fragen, bevor sie im Alltag auftauchen: Wer gibt Gutschriften frei, bis zu welchem Betrag, in welcher Reihenfolge? Im intelligenten Prozess ist das geregelt und wird nicht bei jedem Fall per E-Mail neu verhandelt. Die Branchensoftware führt die Mitarbeitenden Schritt für Schritt durch ihre Aufgaben. Das erleichtert den Alltag, und alle arbeiten nach denselben Standards. ▶



Automatisieren, was Regeln folgt. Was klaren Regeln folgt, muss niemand von Hand erledigen. Rücksendeschein erzeugen, Lager informieren, Kunden benachrichtigen: Solche Routinen lassen sich mit Workflows in der Branchensoftware oder mit Workflow-Tools wie Microsoft Power Automate automatisieren. Das entlastet die Mitarbeitenden für Fälle, die wirklich ihre Aufmerksamkeit brauchen. Es macht die Abläufe sicherer, weil nichts vergessen oder falsch abgetippt wird. Und es macht das Geschäft skalierbar: Das Unternehmen kann wachsen, ohne dass der Aufwand im gleichen Maß mitwächst.

Auf gute Daten bauen. Ein Kunde, ein Artikelstamm, eine aktuelle Lieferadresse: Intelligente Prozesse brauchen Daten, die einmalig, konsistent und aktuell sind. Als führende Quelle hat sich dabei das ERP-System bewährt. Datenqualität ist ein unterschätzter Wettbewerbsvorteil, und mit KI wird ihre Bedeutung immer sichtbarer. Denn wo Daten nicht stimmen, wird jeder automatisierte Schritt zum Risiko.

Warum KI dieses Fundament braucht

Dieselben vier Hebel bestimmen maßgeblich, ob Künstliche Intelligenz im Unternehmen überhaupt Wirkung entfalten kann. Eine KI-Anwendung außerhalb eines durchgängigen Prozesses schafft einen neuen Medienbruch: Ergebnisse werden aus dem KI-Tool kopiert und im ERP-System erneut erfasst. Daten werden an externe KI-Tools übertragen, bei denen niemand so richtig weiß, was damit passiert. Eine KI auf einem schlecht gestalteten Ablauf macht ihn nicht besser, sondern nur schneller. Ein KI-Pilot ohne Plattform bleibt ein Einzelstück. Und eine KI, die mit lückenhaften Daten arbeitet, liefert lückenhafte Vorschläge. Sie dauerhaft zum Aufräumen einzusetzen, wäre zwar möglich, kostet aber Geld und schafft Abhängigkeit statt Ordnung.

Ein Prozess, der auf diesen vier Hebeln aufbaut, ist damit beides: die erste Stufe der Intelligenz und das Fundament für die nächste.

Vom Assistenten zum Agenten

Auf diesem Fundament baut die nächste Stufe auf. Vor zwei Jahren haben wir Künstliche Intelligenz als Assistent in den Mittelpunkt unseres Kundenmagazins gestellt. Microsoft Copilot beantwortet Fragen und erstellt Entwürfe, wenn man ihn darum bittet. Ein KI-Agent geht einen Schritt weiter. Er wartet nicht auf Anweisungen, sondern übernimmt als digitaler Teamkollege eine klar umrissene Aufgabe im Prozess, bereitet Entscheidungen vor und führt freigegebene Schritte selbstständig aus. Das zahlt direkt auf die Wettbewerbsfähigkeit ein. Denn KI-Agenten ermöglichen mittelständischen Unternehmen, ein größeres Geschäftsvolumen zu bewältigen, ohne im gleichen Maß neue Stellen schaffen zu müssen. Damit erschließen sie Skalierungseffekte, die bislang vor allem Konzernen mit ihren umfangreichen Ressourcen vorbehalten waren.

Ein drittes Mal die Reklamation: Geht sie per E-Mail ein, legt der After-Sales Service Agent von KUMAVISION das Ticket an, holt die passenden Kundendaten aus Business Central und schlägt eine Maßnahme vor, etwa eine Gutschrift oder eine Rücksendung. Das Service-Team prüft und gibt frei, der Agent schließt den Vorgang ab. Er arbeitet also genau an einem der Ränder, an denen früher die Brüche entstanden: zwischen E-Mail und ERP. Das funktioniert, weil die erste Stufe steht: Auftrag, Lieferung und Rechnung liegen dort, wo der Agent sucht, und es ist geregelt, wer welche Gutschrift freigibt. Die Verantwortung bleibt beim Menschen. Der Agent bereitet vor, der Mensch entscheidet. Wie sich die Rolle der Mitarbeitenden dabei verändert, beleuchtet der Beitrag „Die Technik ist das kleinere Problem“ (Seite 7).

Solche KI-Agenten sind keine Zukunftsvision mehr. KUMAVISION bietet sechs KI-Agenten für Business Central an, vom Lager über Vertrieb und Controlling bis zum Kundenkontakt. Dazu kommen die KI-Agenten von Microsoft. Sie sind verfügbar und lassen sich flexibel an das jeweilige Kundenszenario anpassen (Infografik Seite 14). Für die ERP-Branchensoftware KUMAVISION project365 ist zudem ab sofort eine KI-Toolbox mit elf neuen Funktionen verfügbar. Sie gleicht zum Beispiel die im ERP gebuchten Zeiten mit dem Kalender in Outlook und Teams ab (Seite 12).

Wo der Weg beginnt

Der Weg zum intelligenten Unternehmen beginnt deshalb nicht mit der Frage, welches KI-Modell ist das Beste. Er beginnt mit einem ehrlichen Blick auf die eigenen Prozesse und Pain Points: Wo arbeitet Ihr Unternehmen digital, aber noch nicht intelligent? Die Checkliste auf Seite 5 hilft bei der Standortbestimmung. ■



STANDPUNKT

Die Technik ist das kleinere Problem



KI-Agenten sind ein wichtiger Hebel für die Wettbewerbsfähigkeit des Mittelstands. Und anders als bei vielen technologischen Sprüngen zuvor steht diese Technologie kleinen und mittleren Unternehmen praktisch von Anfang an zur Verfügung. Darüber wird viel gesprochen. Über etwas anderes zu wenig.

Technische Fragen und Datenfragen sind anspruchsvoll, aber lösbar. Ob die KI-Transformation gelingt, entscheidet sich an anderer Stelle: bei den Menschen. Deshalb ist sie vor allem eine Führungsaufgabe.

Neu ist dabei: Zum ersten Mal dringt eine Technologie in den Kern der Wissensarbeit vor. KI-Agenten übernehmen Aufgaben, über die sich Menschen beruflich definieren. Wer über Jahre Expertise aufgebaut hat, fragt sich plötzlich, worin sein Wert für das Unternehmen noch liegt. Es geht um das eigene Selbstbild und manchmal auch um die Sorge, wie man von anderen gesehen wird. Und es stellt sich eine Frage, auf die noch niemand eine fertige Antwort hat: Was wird aus klassischen Karrierewegen, wenn KI künftig Junior-Aufgaben erledigt?

Wer sich so in Frage gestellt fühlt, protestiert in der Regel nicht. Er zieht sich zurück. Die KI ist eingeführt, bleibt im Alltag aber ungenutzt. Wir Führungskräfte sehen das und greifen zu den naheliegenden Mitteln: mehr Standardschulungen, mehr Funktionen. Das trifft selten den Kern. Wer die Nutzung steigern will, muss zuerst über Rollen sprechen.

Menschen werden zu Verantwortlichen für KI. Sie entscheiden, wofür ein Agent eingesetzt wird, prüfen seine Ergebnisse mit dem eigenen Fachwissen und erkennen die Fälle, die nicht ins Schema passen. Die Fähigkeit, KI-Ergebnisse kritisch zu bewerten, wird zur Schlüsselkompetenz. Expertise wird nicht überflüssig. Sie wird anders gebraucht.

Und KI kann mehr: Sie erweitert, was Menschen leisten können. Ein Beispiel: Eine Marktanalyse war für viele Mittelständler bisher ein großes Projekt, das Budget, Zeit und Spezialwissen band und deshalb nur alle paar Jahre stattfand. Mit KI verschaffen sich Mitarbeitende heute laufend einen fundierten Überblick über Märkte, Wettbewerber und Kundenbedürfnisse, mit erstaunlich wenig Aufwand. Dieselbe Technologie, die das Selbstbild in Frage stellt, kann es also auch stärken. Diese Seite dürfen wir Führungskräfte nicht hinter den berechtigten Sorgen verschwinden lassen. Wir müssen sie sichtbar machen, gezielt befähigen, zum Ausprobieren ermutigen und selbst vorleben.

Davon profitieren am Ende auch die Unternehmen. Mitarbeitende, die mit KI über ihr bisheriges Aufgabenfeld hinauswachsen, eröffnen ihrem Unternehmen Chancen, die bisher Konzernen mit weitaus mehr Ressourcen vorbehalten waren.

Unser Kundenforum stand unter dem Motto „Wandel gestalten. Menschlich bleiben." Für mich beschreibt dieser Satz die Aufgabe, vor der wir alle stehen. Auch wir bei KUMAVISION: Wir gestalten die KI-Transformation für unsere Kunden und erleben dieselbe Veränderung im eigenen Unternehmen. Fertige Antworten für jede Eventualität haben wir nicht. Aber eine klare Überzeugung: Diesen Wandel werden wir nicht dem Zufall überlassen. ■

Matthias Sartor, Vorstand der KUMAVISION AG

Wie KUMAVISION KI im eigenen Unternehmen verankert und die Erfahrungen daraus in Kundenprojekte einbringt

KI gehört in jedes Team!





Künstliche Intelligenz verändert, wie Unternehmen arbeiten, und stellt den Mittelstand vor eine ganz praktische Frage: Wie bringt man KI von den ersten Versuchen in die Breite der Organisation? KUMAVISION kennt diese Frage aus zwei Perspektiven. Das Unternehmen begleitet mittelständische Kunden bei der Einführung von KI und steckt als Organisation selbst mitten in dieser Transformation. Ralf Riethmüller, Leiter des Technical Project Office, erzählt, warum ein kleines KI-Team irgendwann nicht mehr ausgereicht hat, wie KUMAVISION KI heute in jedes Team bringt und was mittelständische Unternehmen daraus für ihren eigenen Weg lernen können.

Ralf, KUMAVISION ist früh mit einem eigenen KI-Team gestartet, dem KI Inkubator. Wie sah das aus?

Wir haben bewusst klein angefangen: Neun Leute haben sich in der KUMAVISION um KI gekümmert und dafür entsprechenden Freiraum bekommen. Sie haben interne Schulungen gemacht, Hackathons organisiert, bei denen Entwickler und Berater gemeinsam an Use Cases gearbeitet haben. Parallel wurden die ersten KI-Projekte für Kunden umgesetzt. Das Team hat enorm viel bewegt. Für den Einstieg würde ich dieses Vorgehen jedem Unternehmen empfehlen.

Trotzdem habt ihr euch neu aufgestellt. Warum?

Weil ein kleines Team nicht skaliert. Die Teammitglieder konnten nicht gleichzeitig im Vertrieb, in Kundenprojekten und intern unterwegs sein. Die Nachfrage ist gestiegen, und irgendwann haben wir gemerkt, dass wir so nicht mehr weiterkommen. Dazu kommt eine weitere Herausforderung. Wir haben Mitarbeitende unternehmensweit mit KI-Lizenzen ausgestattet und sie ermutigt, KI im Tagesgeschäft einzusetzen. Dabei sind in vielen Teams tolle Ideen und eigene Use Cases entstanden. Das war auch erwünscht, wir haben aber das Risiko gesehen, dass KI-Silos entstehen, wenn wir nicht gegensteuern. Dass es so kommen würde, war uns klar. Aber nicht, dass es so schnell gehen würde. Mit unserer neuen Organisation haben wir darauf reagiert. ▶

> **Das Thema KI wird immer mehr Normalität in Kundengesprächen und Projekten. Daher legen wir großen Wert darauf, dass unsere Consultants keine eigenständigen KI-Berater sind, sondern KI- und Business-Know-how miteinander verbinden.**
>
> **Ralf Riethmüller, Leiter des Technical Project Office**

Wie funktioniert die neue Organisation?

Wir haben den Inkubator im Grunde so groß gemacht, dass jedes Team einen KI-Befähiger hat. Das sind Kolleginnen und Kollegen aus der operativen Linie, nah am Projekt und nah am Kunden. Aktuell sind es rund 20 Personen aus allen Bereichen, von Shared Services, Operations und Produktentwicklung über Sales und Marketing bis hin zu unseren CRM- und DMS-Tochtergesellschaften. Sie koordinieren die KI-Themen in ihrem Team, tragen Impulse hinein und bringen Erfahrungen zurück. Damit stellen wir sicher, dass Best Practices geteilt werden, und vermeiden, dass parallel an denselben Aufgabenstellungen gearbeitet wird.

Die neuen KI-Befähiger treffen sich alle zwei Monate mit dem Management im KI Excellence Forum, rund zweieinhalb Stunden, strikt getaktet: ein Statusimpuls zu Kundenprojekten und interner KI-Nutzung, kurze Berichte aller Abteilungen und ein wechselndes Schwerpunktthema. Da sitzen fast 50 Personen zusammen, das ist ein echtes Investment. Das Management ist bewusst dabei: Es sieht, was überall passiert. Es macht einfach einen Unterschied, wenn ein Team vor dem Management berichtet, was es mit KI gemacht hat. Unser Ziel ist klar: KI ist kein Sonderthema mehr, sondern fester Bestandteil aller Bereiche.

Zwei Monate sind beim aktuellen KI-Tempo eine lange Zeit.

Das haben wir schnell gemerkt. Deshalb haben die KI-Befähiger zusätzlich die Community „KI. Einfach. Machen." ins Leben gerufen: ein kurzer wöchentlicher Call und laufender Austausch über Teams. Wenn etwa Kollegen aus dem Bereich Sales einen guten Weg finden, sich mit KI auf Kundengespräche vorzubereiten, können andere Bereiche den Best Practice direkt übernehmen. Für ein echtes Fazit ist es noch zu früh, die Community ist gerade erst gestartet. Aber wer mitmacht, ist mit Herzblut dabei und gibt richtig Gas. In der Community gibt es einen regen Austausch, Menschen aus verschiedenen Abteilungen vernetzen sich, Wissen wird geteilt. Es ist einfach toll zu sehen, was unsere Mitarbeitenden hier alles bewegen.

KUMAVISION bezeichnet sich als „Customer Zero". Was heißt das?

Wir arbeiten selbst mit Business Central und setzen unsere KI-Lösungen zuerst bei uns ein. Damit sind wir unser eigener erster Kunde. Beispielsweise arbeiten wir in Projekten, Finanzbuchhaltung und Vertrieb mit den Lösungen, die auch unsere Kunden einsetzen. Wir wollen unseren Kunden nur geben, was sich in der Praxis bewährt hat – bei uns oder in Pilotprojekten.

Wer setzt bei euch heute KI-Projekte für Kunden um?

Das Thema KI wird immer mehr zur Normalität in Kundengesprächen und Projekten. Daher legen wir großen Wert darauf, dass unsere Consultants keine reinen KI-Spezialisten sind, sondern KI- und Business-Know-how miteinander verbinden. Ob ERP, CRM oder DMS: Eine sehr gute Kenntnis unserer Lösungen sowie der Kundenprozesse in der Praxis ist unverzichtbar. Denn nicht jede neue Aufgabenstellung ist automatisch ein Fall für KI, manchmal ist eine Automatisierung oder eine Funktion der Branchenlösung die bessere Antwort. Die KI-Befähiger übernehmen deshalb die Projektumsetzung und tragen als Multiplikatoren ihr Wissen und ihre Erfahrungen in das Unternehmen, damit alle Kolleginnen und Kollegen in das Thema KI hineinwachsen.

Welche KI-Angebote macht ihr euren Kunden konkret?

In KI Discovery Sessions sprechen wir mit Kunden über die Möglichkeiten, identifizieren persönliche und organisatorische Anwendungsfälle und geben erste Impulse. Für den KI-Strategietag sind wir einen ganzen Tag beim Kunden vor Ort. Beide Seiten bereiten sich vor, und wir diskutieren konkrete Use Cases aus verschiedenen Bereichen, technologieoffen: erst die Lösung, dann das Werkzeug. Von beiden Formaten haben wir bereits eine Reihe durchgeführt, weitere sind geplant. Dazu kommen Schulungen und Workshops zu Microsoft Copilot. Oft sind es kleine Dinge, etwa Excel-Formeln per Chat erstellen zu lassen, von denen die Teilnehmenden hinterher sagen, dass





sie ihnen viel gebracht haben. Und weil bei KI immer die Frage ist, wer auf welche Daten zugreifen darf, unterstützt ein Team mit langjähriger Erfahrung aus unseren Private-Cloud-Angeboten Kunden dabei, Zugriffsrechte und Sicherheit mit Microsoft Entra ID richtig aufzusetzen.

Wie integriert ihr KI in eure Lösungen?

Die gute Nachricht: Microsoft bietet mit Copilot bereits KI-Funktionalitäten, die direkt in den jeweiligen Produkten integriert sind. Im Fokus unserer eigenen Entwicklung stehen unsere KI-Agenten (siehe Seite 14). Wie bei individuellen KI-Kundenlösungen haben wir dabei immer den Anspruch, die Agenten direkt in die End-to-End-Prozesse einzubinden. Dabei beschränken wir uns nicht auf das ERP-System, sondern beziehen immer stärker auch weitere Lösungen wie CRM, DMS, Teams oder Outlook ein. Dazu kommen KI-Lösungen, die unsere Branchenlösungen optional erweitern. Für unsere Projektlösung bieten wir zum Beispiel bereits eine KI-Toolbox an, die etwa Projektpläne aus Excel übernimmt, bei der Zeiterfassung unterstützt oder Buchungspositionen auf Fehler prüft.

Wie erlebt ihr eure Kunden beim Thema KI?

Das Interesse ist groß. Zu unseren KI-Webinaren kommen immer mehr Kunden, und auch die Anfragen zu KI Discovery Sessions und KI Strategietagen nehmen deutlich zu. Wir merken praktisch jeden Tag, dass der Mittelstand sich die Chancen von KI zu eigen machen will. Die Zusammenarbeit erfolgt auf einem hohen Niveau und ist sehr zielführend. Wir merken aber auch, dass Unternehmen teilweise noch Baustellen haben: alte Systeme, nicht beschriebene Prozesse, schlechte Datenqualität. Man kann keinen Agenten in Prozesse einbinden, die man selbst nicht genau kennt.

Was rätst du mittelständischen Unternehmen, die jetzt starten wollen?

Klein anfangen, mit einem Team, das Freiraum bekommt, die Kolleginnen und Kollegen schult und in Formaten wie Hackathons Praxiserfahrung sammelt. Dabei darf man auch scheitern. Wenn die Grundlagen sitzen und klar ist, wohin die Reise geht, muss man skalieren, sonst wird man zu langsam. Gleich groß anzufangen, wäre ohne Erfahrung aber zu kompliziert.

Welche Voraussetzungen braucht es?

Erstens muss das Management dahinterstehen. Bei einem unserer Kunden hat der Geschäftsführer alle Abteilungsleiter zusammengeholt und gesagt: „Überlegt mal, welche Prozesse ihr mit KI optimieren könnt." Das war ein ganz starkes Signal dafür, dass KI für das eigene Geschäftsmodell relevant wird. Das Management muss auch die Brücke zwischen Unternehmens- und KI-Strategie schlagen: Wo wollen wir in drei Jahren stehen, und was kann KI dazu beitragen? Diese Frage kann nur das Management beantworten. Zweitens eine moderne, cloudbasierte Systembasis statt Legacy-Systemen, damit man an die Daten kommt und KI direkt in Prozesse integrieren kann. Drittens Menschen, die für das Thema brennen, und Freiraum für sie. Das KI Excellence Forum ist das beste Beispiel: Die Idee kam nicht von oben, sondern von Kolleginnen und Kollegen, die sich voll dafür engagiert und alles vorbereitet haben.

Zum Schluss: Mit welcher Erwartung sollte man an KI herangehen?

Mit einer realistischen. KI erledigt nicht alles auf Knopfdruck. Sie ist nur so gut, wie man sie mit Informationen versorgt und ihr Anweisungen gibt, wie bei einem Menschen. Wenn KI nicht das gewünschte Ergebnis liefert, lohnt sich oft ein Blick auf den Prompt. Mit derselben Anweisung hätte ein Mensch wahrscheinlich ein genauso schlechtes Ergebnis geliefert. Und weil die Entwicklung so schnell ist, sollte man verworfene Use Cases regelmäßig neu bewerten. Was heute nicht klappt, kann in sechs Monaten ganz einfach funktionieren.

Vielen Dank für das Gespräch. ■

AKTUELLE KI-PROJEKTE BEI KUMAVISION



KI-Assistent für project365:

Projektarbeit über Systemgrenzen hinweg

Elf KI-Erweiterungen begleiten den gesamten Projektlebenszyklus, von der Projekt- und Ressourcenplanung über Zeiterfassung und Statusberichte bis zur Abrechnung. Sie nehmen den Mitarbeitenden zeitaufwendige manuelle Aufgaben ab und schärfen zugleich den Blick auf die Projekte, damit Risiken früh sichtbar werden. Im Projektgeschäft liegen viele wichtige Informationen außerhalb des ERP-Systems, in Outlook- und Teams-Kalendern, in Jira-Tickets der Entwicklungsteams oder in Excel-Tabellen, in denen Projekte noch immer vorgeplant werden. Der neue AI-Assistent für KUMAVISION project365 greift daher auch auf diese Anwendungen zu.

Ein Beispiel: Die KI durchsucht den Outlook- und Teams-Kalender und schlägt passende Zeitbuchungen vor, etwa für den Workshop in Kundenprojekt A oder für die interne Abstimmung in Projekt B. Die Mitarbeitenden prüfen und bestätigen. In Jira liest die KI benötigte Skills und Fälligkeiten aus den Aufgaben aus, schlägt passende Ressourcen vor und weist die Aufgabe bei der Einplanung direkt zu. Projektleitung und Entwicklung arbeiten so ohne Systembruch zusammen.

Entstanden ist der AI-Assistent aus eigener Praxis, denn KUMAVISION arbeitet intern selbst mit project365. Die Erweiterungen sind direkt in die Branchensoftware integriert statt aufgesetzt, ergänzen den Standard auf Wunsch und sind bereits verfügbar.

Mehrwert mit KI:

- **Weniger manueller Aufwand bei Zeiterfassung und Ressourcenplanung**
- **Ein gemeinsamer, aktueller Stand über ERP, Outlook, Teams und Jira hinweg**
- **Projektrisiken früher erkennbar durch KI-generierte Statusberichte inklusive Management-Summary, Handlungsempfehlungen sowie individueller Scorecards**

Was KI im Unternehmensalltag wirklich leisten kann, zeigt sich nicht in großen Visionen, sondern im Tagesgeschäft. Drei aktuelle KI-Projekte von KUMAVISION machen das greifbar: ein KI-Assistent für die ERP-Branchensoftware KUMAVISION project365 sowie KI-basierte Lösungen für die Importabwicklung und Belegerkennung. Gemeinsam ist ihnen, dass sie dort ansetzen, wo heute viel zeitaufwendige und fehleranfällige Handarbeit anfällt.



Importabwicklung:

Zollanmeldung ohne manuelle Listenabgleiche

Ein Unternehmen bezieht einen Großteil seiner Artikel vom Mutterkonzern in Asien, mit vielen Bestellungen und sehr vielen Positionen. Jeder Überseeimport erfordert zahlreiche Dokumente. Zollformulare und manuelle Listenabgleiche von Bestellungen und Warentarifnummern banden Mitarbeitende, erforderten Hilfstabellen in Excel und ließen sich nicht immer termingerecht erledigen: Verzögerungen führten mitunter zu Strafzahlungen. Heute ist eine KI-Lösung produktiv im Einsatz, die KUMAVISION konzipiert und umgesetzt hat: Die KI verfolgt die Bestellungen, bereitet die zollrelevanten Dokumente vor, hängt sie an die passende Bestellung im ERP und liefert eine fertige Tabelle für die Zollanmeldung.

Mehrwert mit KI:

- **Vollständige und rechtzeitige Zollanmeldungen statt aufwendiger, fehleranfälliger Listenabgleiche**
- **Strafzahlungen an den Zoll vermeiden**
- **Mitarbeitende von der Zollabwicklung entlastet**



Belegerkennung:

Direkt im Wareneingang ohne Training

In mehreren Kundenprojekten ist KI-gestützte Belegerkennung bereits produktiv im Einsatz. Neben der Zeitersparnis steht dabei vor allem die Prozesssicherheit im Fokus. Anders als klassische OCR-Systeme muss die KI nicht für jedes Feld und jede Position trainiert werden. Im Wareneingang verarbeitet sie die Belege, gleicht sie mit den Bestellungen in Business Central ab und erfasst auch Seriennummern, die in ganz unterschiedlicher Form auf der Ware angebracht sind, etwa als Klartext auf dem Etikett oder als QR-Code. Das funktioniert auch bei komplexen Dokumenten und vielen unterschiedlichen Lieferanten.

Mehrwert mit KI:

- **Kein vorheriges unternehmensspezifisches Training für Felder und Positionen nötig**
- **Artikel schneller verbucht und für Produktion oder Handel bereitgestellt**
- **Höhere Prozesssicherheit und bessere Datenqualität als bei manueller Erfassung**

Der Agent bereitet vor. Der Mensch entscheidet.

KUMAVISION KI-Agenten für das intelligente Unternehmen

LAGER & LOGISTIK | WAREHOUSE AGENT

Arbeit fair verteilt, Lagerleitung entlastet
Der Agent prüft, wer heute im Lager verfügbar ist, und bereitet die Lagerbelege so vor, dass sich die Arbeit gleichmäßig auf das anwesende Team verteilt. So entstehen weniger Überlastspitzen. Auffälligkeiten meldet er sofort, dazu liefert er einen aktuellen Tagesüberblick. Die Lagerleitung prüft und gibt frei.



SERVICE & AFTER SALES | AFTER-SALES SERVICE AGENT

Reklamationen schneller erledigt, ohne Medienbrüche
Geht eine Reklamation per E-Mail ein, legt der Agent das Ticket an, holt die passenden Kundendaten aus Business Central und schlägt eine Maßnahme vor, etwa eine Gutschrift oder Rücksendung. Nach der Freigabe durch das Serviceteam schließt er den Vorgang ab. Das spart Zeit, vermeidet Übertragungsfehler und sorgt für einen einheitlichen Ablauf.

KUNDENKONTAKT | COMMUNICATION AGENT

Der ganze Kundenkontext, sobald eine Nachricht eintrifft
Bei E-Mails, Chats und Anrufen erkennt der Agent den Kontakt und zeigt in Microsoft Teams, was zählt: offene Vorgänge, Umsatzhistorie und bisherige Interaktionen aus CRM und Business Central sowie öffentliche Quellen im Internet. Aktualisierte Stammdaten und neue Kontakte schlägt er zur Übernahme ins CRM vor. Das erspart das Suchen und den Wechsel zwischen Systemen.

VERTRIEB | CROSS-SELLING AGENT

Mehr Umsatz aus bestehenden Kundenbeziehungen
Der Agent wertet Kaufhistorie und Wiederkaufzyklen aus und schlägt je Kunde die zehn aussichtsreichsten Zusatzverkäufe vor, jeweils mit Bewertung und nachvollziehbarer Begründung. Verkaufschancen im CRM sowie Angebote, Aufträge und Rechnungen in Business Central bereitet er gleich mit vor. Der Vertrieb entscheidet und hat mehr Zeit für die Beratung.

CONTROLLING | CONTROLLING AGENT

Schneller vom Bericht zur Erklärung
Der Agent vergleicht Ist-Zahlen mit Budget, Forecast und Vorjahr, erkennt Abweichungen und entwirft Management-Kommentare samt Ursachenanalyse. Fragen lassen sich in eigenen Worten stellen. Die Antworten kommen als Diagramm, Excel- oder PowerPoint-Datei direkt in Teams. Alle arbeiten mit denselben konsistenten Kennzahlen.
Das Controlling prüft und gibt frei.



EINKAUF & DISPOSITION | DISPOSITION AGENT

Liefertermine halten, kritische Artikel früh erkennen
Der Agent führt Bedarf und Deckung in einer Sicht zusammen, interpretiert Planungs- und Bestellvorschläge und zeigt, welche Artikel und Kundenaufträge kritisch werden. Alternative Lieferanten vergleicht er gleich mit. Als analytischer Co-Disponent bewertet und erklärt er. Die Entscheidung trifft der Disponent.

HTP Maximum setzt mit Business Central auf Standards, Synergien und Skalierbarkeit

Strategische Partnerschaft für nachhaltiges Wachstum

HTP Maximum ist eine Familien-Holding, die gezielt und langfristig orientiert in Mehrheitsbeteiligungen an mittelständischen Unternehmen investiert. Das Ziel ist klar definiert: Die erworbenen Unternehmen sollen wachsen, ihre Marktposition ausbauen und dabei von den Synergien einer starken Gruppe profitieren. Doch Wachstum benötigt eine Infrastruktur, die nicht bremst, sondern beschleunigt. Die fundamentale Frage für die Entscheider bei HTP: Wie schafft man eine IT-Landschaft, die flexibel genug für verschiedene Branchen ist und gleichzeitig die nötige Transparenz für eine zentrale Steuerung liefert?

Für eine Holding mit zentralen IT-Dienstleistern ist Standardisierung kein Selbstzweck, sondern die Voraussetzung für Skalierbarkeit. Denn wenn jedes Tochterunternehmen in einer eigenen, isolierten Softwarewelt lebt, versinkt das Controlling in manueller Datenaufbereitung und die IT-Abteilung in einer Flut unterschiedlicher Wartungsaufgaben. „Wir haben uns für Microsoft Dynamics 365 Business Central entschieden, weil diese ERP-Lösung exakt die DNA des Mittelstands trifft und die heute geforderte Agilität und Anpassungsfähigkeit mitbringt“, erklärt Christiane Siekhans, ERP-Projektleiterin. Denn die Holding suchte eine ERP-Lösung, die mitwächst, egal ob ein Unternehmen neue Auslandsmärkte erschließt oder seine Produktion digitalisiert. „Mit KUMAVISION haben wir einen Microsoft-Partner gewählt, der die Branchen der Beteiligungen sowohl in der Breite als auch in der Tiefe versteht und über die notwendige internationale Erfahrung verfügt, um komplexe Rollout-Projekte souverän zu steuern“, ergänzt Siekhans.

Internationaler Rollout

Wie schlagkräftig diese Kombination aus der richtigen Software und dem passenden Partner ist, beweist die ERP-Einführung bei der Gebo Armaturen GmbH. Als europäischer Marktführer in der Klemmverbindertechnologie hat Gebo seit der Übernahme durch HTP eine beeindruckende Expansion vollzogen. Bei acht eigenen Landesgesellschaften in Europa war die Konsolidierung der Daten und Prozesse indes eine echte Herausforderung. Denn die alten, zentralen Systeme stießen immer mehr an ihre Grenzen. Die Einführung von Business Central an sechs Vertriebsstandorten und der darauf basierenden ERP-Branchenlösung KUMAVISION factory365 an zwei Produktionsstandorten markierte den Wendepunkt. Das ERP-Projekt in Italien übernahm EOS Solutions, die ebenfalls zur KUMAVISION-Gruppe gehört. Wo erforderlich, griff KUMAVISION auf das internationale Partnernetzwerk zurück, um rechtliche und steuerliche Besonderheiten am jeweiligen Standort abzubilden.

„Die ERP-Einführung verlief ausgesprochen reibungslos“, erinnert sich Siekhans. „Die Projektteams auf beiden Seiten waren schnell eingespielt, wozu die von Anfang an offene, partnerschaftliche Kommunikation wesentlich beigetragen hat.“ Ein weiterer Erfolgsfaktor: Der Rollout folgte einem klaren Fahrplan mit verbindlichen Terminen, die Learnings wurden in die nächsten Einführungen mitgenommen, wodurch der Aufwand immer geringer wurde. ▶



Der Projekterfolg in 30 Sekunden

Als Beteiligungsholding lebt HTP Maximum von Wachstum – doch isolierte Systeme in den internationalen Tochtergesellschaften bremsten Controlling und IT gleichermaßen aus. Der länderübergreifende Rollout von Business Central und KUMAVISION factory365 im Branchenstandard schafft heute eine IT-Landschaft, die flexibel genug für unterschiedliche Geschäftsmodelle bleibt und zentral steuerbar ist. Performance-Gewinne zeigten sich binnen weniger Tage nach Go-Live, Kennzahlen lassen sich dank Power BI in Echtzeit vergleichen. Für die Holding heißt das: Steuerung in Echtzeit statt Reaktion mit Verspätung.

„Letztlich ist es die Gewissheit, mit den richtigen Werkzeugen und den richtigen Köpfen zusammenzuarbeiten, die es uns ermöglicht, uns voll auf unser Kerngeschäft zu konzentrieren – das erfolgreiche Entwickeln von Unternehmen."

Christiane Siekhans, ERP-Projektleiterin

Schnelle Performance-Gewinne

Während bei vielen ERP-Projekten die Angst vor einem Produktivitätseinbruch nach dem Go-Live umgeht – bedingt durch die Umgewöhnung der Mitarbeiter an neue Prozesse –, erlebte Gebo das Gegenteil. Bereits nach drei Tagen verzeichnete das Unternehmen spürbare Performance-Gewinne. Die Prozesse liefen flüssiger, die Daten waren sofort dort verfügbar, wo sie gebraucht wurden. Heute übermitteln die Landesgesellschaften Bestellungen, Lieferscheine und Rechnungen über automatisierte EDX-Prozesse direkt von ERP zu ERP, was die Fehlerquote minimiert und die gesamte Lieferkette beschleunigt.

Best Practice im Standard

Wie eine strategische Entscheidung auch Raum für technologische Innovation schafft, zeigt das Beispiel der Leantechnik AG. Der Hersteller hochpräziser Linearführungsgetriebe stand vor der Herausforderung, seine komplexen, mehrstufigen Fertigungsprozesse in der ERP-Software abzubilden und abzusichern. „Die ERP-Branchensoftware KUMAVISION factory365 deckt mit ihren Referenzprozessen alle Unternehmensbereiche ab, so dass nur geringe Anpassungen erforderlich waren", kommentiert Siekhans. Ein modulares Produktportfolio ist bei Leantechnik die Basis für kundenindividuelle Lösungen. Ein Artikelkonfigurator erlaubt es, die daraus resultierende Artikelvielfalt komfortabel und prozesssicher in der ERP-Software zu handhaben. Eine besondere Herausforderung war der Umgang mit Zahnstangen, die als Standardware mit 400 cm Länge gekauft und dann auftragsspezifisch zugeschnitten werden. KUMAVISION factory365 führt diese nicht nur als Rohmaterial, sondern auch als fertige Artikel in abweichenden Einheiten und verwaltet die Restlängen im System. Um eine lückenlose Chargennummernverfolgung sicherzustellen und den Materialfluss im Unternehmen zu unterstützen, setzt Leantechnik auf papierlose Prozesse mit Scannern sowie Etiketten an Waren und Lagerplätzen. Ursprünglich sollte die ERP-Branchensoftware als On-Premises-Installation eingeführt werden, um die vorhandenen Kapazitäten im eigenen Rechenzentrum zu nutzen. Nach dem Besuch des KUMAVISION Kundenforums wurde diese Entscheidung revidiert. Die Vorteile einer modernen SaaS-Lösung überzeugten die Entscheider, die sich davon mehr Skalierbarkeit und Sicherheit versprechen.



Transparenz als Wachstumsfaktor

Der wahre Wert einer einheitlichen IT-Strategie zeigt sich nicht nur im Unternehmen, sondern auch auf der Ebene der Holding. Für HTP ist die neu gewonnene Transparenz die Basis für Sicherheit und künftiges Wachstum. Durch einen unternehmensweit einheitlichen Kontenrahmen für alle Landesgesellschaften ist das Controlling heute in der Lage, Kennzahlen in Echtzeit zu vergleichen, ohne sie mühsam aus verschiedenen Tabellen zusammenführen zu müssen. Die Integration von Microsoft Power BI erlaubt es, diese Daten interaktiv zu visualisieren und Trends frühzeitig zu erkennen. Für eine Beteiligungsgesellschaft bedeutet dies Investitionssicherheit: „Wir wissen zu jedem Zeitpunkt, wo die Unternehmen stehen und wo Potenzial für weitere Optimierungen liegt", berichtet Siekhans.

Partnerschaft mit Perspektiven

Für die HTP-Holding war die Entscheidung für Microsoft Dynamics 365 eine strategische Weichenstellung für die Zukunft. Umso wichtiger war es für die ERP-Projektleiterin, den richtigen Partner für eine langfristige Zusammenarbeit zu finden: „Die Souveränität, mit der KUMAVISION unsere Anforderungen im Standard abgebildet hat, die internationale Projektexpertise und das Verständnis für die strategischen Ziele der Holding haben uns durchgehend überzeugt."

Die Reise ist mit dem Go-Live der ERP-Software im In- und Ausland noch nicht zu Ende. Die IT-Landschaft bei HTP ist auf kontinuierliche Weiterentwicklung ausgelegt. Die restlichen On-Premises-Installationen werden sukzessive in die Cloud überführt, um von der maximalen Flexibilität, Skalierbarkeit und Sicherheit der Microsoft-Plattform zu profitieren. „Letztlich ist es die Gewissheit, mit den richtigen Werkzeugen und den richtigen Köpfen zusammenzuarbeiten, die es uns ermöglicht, uns voll auf unser Kerngeschäft zu konzentrieren – das erfolgreiche Entwickeln von Unternehmen", schließt Siekhans. ■

MEHR TRANSPARENZ, WENIGER RISIKEN

Fichtner steuert weltweit komplexe Projekte mit KUMAVISION

Als eines der führenden unabhängigen Ingenieur- und Beratungsunternehmen im Bereich Energie und Infrastruktur begleitet Fichtner mit über 2.200 Mitarbeitenden anspruchsvolle Projekte in aller Welt. Die ERP-Branchensoftware KUMAVISION project365 ist ein zentraler Baustein des digitalen Arbeitsplatzes und schafft über den gesamten Projektlebenszyklus durchgehende Transparenz.

Das ERP-Projekt war Teil einer umfassenden IT- und Unternehmensstrategie mit dem integrierten digitalen Arbeitsplatz im Mittelpunkt. „Wir wollen unsere Mitarbeitenden dazu befähigen, sich in einer sehr dynamischen Arbeitswelt gezielter, schneller und sicherer zu bewegen und sich dabei optimal auf ihre Aufgaben zu fokussieren“, beschreibt der ehemalige Fichtner-CDO Michael Wilfer die Idee. Die Microsoft-Technologieplattform bildet dabei die Basis für die digitale Transformation von Fichtner und seinen Dienstleistungen. Ziel ist es, den gesamten Projektlebenszyklus über die Cloud-Plattform abzubilden, Standards für das weltweite Projektgeschäft zu setzen und mit einer einheitlichen Datenbasis mehr Transparenz zu schaffen, um Risiken frühzeitig zu erkennen und operative wie strategische Entscheidungen besser abzusichern. „Das nahtlose Zusammenspiel verschiedener Microsoft-Anwendungen wie ERP, CRM, Teams, Outlook, Office und SharePoint ermöglicht es unseren Mitarbeitenden, weltweit gemeinsam an Projekten zu arbeiten, sich einfacher abzustimmen und sich agiler in komplexen Projekten zu bewegen“, ergänzt CFO Matthias Heinz. Parallel wird die Standardisierung der internationalen Tochtergesellschaften vorangetrieben. Schon direkt nach Projektstart zeigte sich, dass ein Konzernkontenplan die Datenqualität in Finanzbuchhaltung und Controlling deutlich steigerte.

Sicherheit durch Transparenz

Auch wenn Infrastrukturprojekte meist Unikate sind, setzt Fichtner weltweit auf standardisierte Prozesse – basierend auf der Projektmanagement-Methodik PMBOK und der ERP-Branchensoftware KUMAVISION project365. Diese vereint Projektmanagement und Finanzbuchhaltung in einer Lösung. Fichtner arbeitete bereits zuvor mit einem ERP-System von KUMAVISION auf Basis von Microsoft Dynamics 365; mit der aktuellen Version KUMAVISION project365 änderte sich jedoch der Fokus: Neben der Finanzbuchhaltung nutzen nun auch die Projektleiter die ERP-Software. Aufgaben, die früher individuell in Excel-Listen und verschiedenen Nebenbuchhaltungen abgebildet wurden, laufen heute standardisiert im ERP-System. „Wir vereinfachen und beschleunigen mit KUMAVISION project365 die Arbeit mit

„Das nahtlose Zusammenspiel verschiedener Microsoft-Anwendungen wie ERP, CRM, Teams, Outlook, Office und SharePoint ermöglicht es unseren Mitarbeitenden, weltweit gemeinsam an Projekten zu arbeiten, sich einfacher abzustimmen und sich agiler in komplexen Projekten zu bewegen.“ Matthias Heinz, CFO Fichtner

FICHTNER

Projekten von der Anlage bis zur Abrechnung“, kommentiert Sonia Peltier-Dreier, Team Leader IT Commercial Applications. Projektstrukturpläne mit beliebig vielen Gliederungsebenen bilden auch komplexe Projekte transparent ab; Arbeitszeiten lassen sich direkt auf Arbeitspakete buchen. Unverzichtbar ist für Fichtner zudem die HOAI-Unterstützung im ERP-System. Da alle Kennzahlen aktuell vorliegen, können Projektleiter Projekte selbst bewerten und umplanen. Gleichzeitig sparen Mitarbeitende Zeit bei Routineaufgaben wie der Erstellung von Auswertungen. Eine grafische Ressourcenplanung mit Gantt-Ansicht zeigt Ressourcenkonflikte oder Projektverzögerungen auf einen Blick. „Der integrierte Ansatz der KUMAVISION-Branchenlösung vermeidet eine fehleranfällige doppelte Datenerfassung sowie Probleme mit Schnittstellen. Die Arbeit mit dem System macht Spaß, wovon wiederum die Datenqualität profitiert“, berichtet Nikol Fischer-Klescic, Head of Controlling.

Vereinfachtes Controlling

Der integrierte Ansatz von KUMAVISION project365 ermöglicht es dem Controlling, sich auf Planung, Steuerung und Kontrolle von Projekten zu konzentrieren. Zeitaufwendige Routineaufgaben wie die Zuordnung von Reisekosten erledigt das System automatisch. Da Projektbewertungen jederzeit auf aktuellen Zahlen basieren, lassen sich Szenarien ▶

Der Projekterfolg in 30 Sekunden

Über 2.200 Anwender in rund 60 Ländern arbeiten bei Fichtner mit KUMAVISION project365 – wohl eine der weltweit größten Business Central-Installationen. project365 bildet dabei den gesamten Projektlebenszyklus End-to-End ab und löst zahlreiche Excel-Nebenbuchhaltungen ab. Die übrige Microsoft-Plattform – Power BI, Teams, SharePoint – hat Fichtner selbst zum digitalen Arbeitsplatz ausgebaut. Projektleiter arbeiten heute direkt im System, Reisekosten werden automatisch verbucht, Risiken zeigen sich früh in Echtzeit-Dashboards. Aus Insellösungen ist eine weltweit einheitliche, zukunftssichere Projektsteuerung geworden.



zu Auftragseingang und Faktura direkt im ERP durchspielen und die Unternehmenssteuerung mit belastbaren Auswertungen unterstützen. Das operative Ergebnis wird sofort auf Projekt- und Konzernebene berechnet; für kritische Projekte sind auch tagesaktuelle Auswertungen möglich. Die integrierte rollierende Planung erlaubt regelmäßige Anpassungen mit Blick auf Projektstand und Ressourcenverfügbarkeit. „Wir erhalten im Controlling alle Kennzahlen aus einem System und müssen nicht Daten aus unterschiedlichen Quellen aufbereiten. Durch die langjährige Zusammenarbeit hat KUMAVISION genau gewusst, welche Informationen wir in welcher Form benötigen“, meint Executive Director Dr. Jens Wilken. Da bereits viele internationale Gesellschaften mit der neuen ERP-Software und standardisierten Kontenplänen arbeiten, lässt sich die Jahresbilanz für den Fichtner-Konzern deutlich schneller erstellen.

Vorteil Cloud

Der Wechsel von einer lokalen ERP-Installation auf das cloudbasierte Betreibermodell Software-as-a-Service (SaaS) war bei Fichtner gesetzt. Neben der einfachen Skalierbarkeit waren dabei vor allem die weltweite Verfügbarkeit und schnelle Bereitstellung ausschlaggebend: „Wir können unseren digitalen Arbeitsplatz in den Auslandsgesellschaften schnell und einfach einführen, ohne dass wir vor Ort eine eigene IT-Abteilung benötigen. Gleichzeitig stellen wir durch die standardisierte Fichtner-Lösung sicher, dass alle Mitarbeitenden mit denselben Prozessen arbeiten und dieselben Bewertungsmethoden zum Einsatz kommen“, erklärt Matthias Heinz. Für ein Ingenieur- und Beratungsunternehmen wie Fichtner unverzichtbar: Mobiles Arbeiten ist weltweit möglich, auch außerhalb der Büros auf Baustellen.

Partnerschaft auf Augenhöhe

Auch wenn Microsoft keine offiziellen Zahlen veröffentlicht: Die Einführung von KUMAVISION project365 bei Fichtner dürfte zu den weltweit größten internationalen Business Central-Installationen zählen. Über 2.200 Anwender in rund 60 Ländern arbeiten mit der ERP-Software – entsprechend hoch sind die Anforderungen an den ERP-Partner. „Wir sind in den vergangenen Jahren gemeinsam gewachsen. Auch in diesem Projekt haben beide Seiten wieder Neuland betreten, wobei die partnerschaftliche Zusammenarbeit für uns der Schlüssel zum Erfolg war“, so Matthias Heinz. Nach dem erfolgreichen Start in Deutschland wird die neue ERP-Software schrittweise in den internationalen Niederlassungen eingeführt. Dabei profitierte Fichtner von der hohen Verfügbarkeit des KUMAVISION-Teams und dessen Erfahrung mit internationalen ERP-Projekten. „Die bei einem Projekt dieser Größenordnung unvermeidbaren Herausforderungen konn-



ten wir mit offener Kommunikation und gegenseitigem Vertrauen gemeinsam lösen, so dass wir unseren durchaus ambitionierten Zeitplan mit einer Projektlaufzeit von nur 13 Monaten sicher eingehalten haben“, ergänzt Matthias Heinz.

Anspruchsvolles Change-Management

Die Einführung von KUMAVISION project365 hat die Projektarbeit bei Fichtner auf ein neues Level gehoben. Das Projektteam um Sonia Peltier-Dreier und Nikol Fischer-Klescic nutzte die ERP-Einführung, um Prozesse und Dienstleistungen auf der neuen Technologieplattform konsequent neu zu denken. Das Abschneiden alter Zöpfe stieß zunächst teilweise auf Widerstand. Ein klares Commitment der Geschäftsleitung und die Zusammenarbeit mit Multiplikatoren in den Bereichen halfen, die Möglichkeiten des digitalen Arbeitsplatzes zu vermitteln und Verständnis für die Veränderungen zu schaffen. Als Game-Changer erwies sich der Ausbau der bereits vorhandenen, von Fichtner selbst eingeführten Business-Intelligence-Lösung Microsoft Power BI: „Power BI bietet beispielsweise den Projektleitern interaktive Dashboards und Reports für die Projektsteuerung, die mit Echtzeitdaten arbeiten. Die Anwender können die Lösung intuitiv bedienen und erhalten direkten Zugriff auf alle relevanten Kennzahlen zu den Projekten. Die Datenbasis kommt dabei aus KUMAVISION project365, was die Akzeptanz für die neue ERP-Lösung enorm gesteigert hat“, blickt Dr. Jens Wilken zurück. Zudem wirkt die neue ERP-Software als Integrationsfaktor und verbessert die Zusammenarbeit innerhalb der Projektteams mit dem digitalen Arbeitsplatz weiter.

Heute bereit für morgen

Die erfolgreiche ERP-Einführung ist für Fichtner ein zentraler Baustein der Digitalisierungs- und Plattformstrategie und stellt die Weichen für weiteres Wachstum im In- und Ausland. Die Microsoft-Technologieplattform schafft Zukunftssicherheit und stärkt die Attraktivität als Arbeitgeber. Durch monatliche automatische Updates arbeitet das Unternehmen stets mit aktueller Software und erhält schnell Zugriff auf neue Funktionen, etwa im Bereich KI mit Microsoft Copilot; zeit- und kostenaufwendige Updateprojekte gehören mit SaaS der Vergangenheit an.

„Mit KUMAVISION project365 entlasten wir nicht nur unsere Mitarbeitenden bei Routineaufgaben und stärken die interne Zusammenarbeit der oft international besetzten Teams, sondern schaffen auch mehr Transparenz im Projektgeschäft, um potenzielle Risiken frühzeitig zu erkennen. Vorteile, die direkt zur hohen Qualität unserer Kundenprojekte beitragen“, resümiert Timo Herzog, Executive Director Information Technology. ■

Die Eric Schweizer AG bündelt mit KUMAVISION trade365 und Sievers WMS vier Geschäftsbereiche in einer durchgängigen Prozesslandschaft

Neustart auf der grünen Wiese

Seit 1840 ist die Eric Schweizer AG als Produktions- und Handelsunternehmen am Markt aktiv – und das gleich in vier unterschiedlichen Bereichen und Branchen, die jeweils eigene Kundenstrukturen und Logistikanforderungen mitbringen. Der Großhändler beliefert die Landwirtschaft mit hochwertigem Saatgut, versorgt mit Rasensamen, Düngemitteln und weiteren Hilfsmitteln gewerbliche Kunden wie Garten- und Landschaftsbaubetriebe, Kommunen und den Einzelhandel. Dazu kommt ein breites Sortiment an Tiernahrung und Zubehör für den Heimtiermarkt. Ein Labor für Boden- und Umweltanalytik rundet das Portfolio ab. Mit KUMAVISION trade365 auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central sowie dem Logistikmodul Sievers WMS führt Eric Schweizer seine Wertschöpfungskette heute in einer cloudbasierten Lösung zusammen.

Technische Schulden und hoher Leidensdruck

Über viele Jahre hatte sich bei Eric Schweizer durch die bisherige, unflexible ERP-Lösung ein technischer Schuldenberg aufgebaut. „Uns fehlte die durchgehende Transparenz über unsere Waren- und Werteflüsse“, beschreibt Markus Tschumi, Leiter Dienste (CFO/CIO) bei Eric Schweizer, die Ausgangslage. Immer wieder waren neue Systeme – darunter die gesamte Logistik – über Schnittstellen an das ERP-System angekoppelt worden, wobei der Datenaustausch zunehmend Probleme bereitete. Dazu kamen der fehlende Support und das fehlende Weiterentwicklungspotenzial beim bisherigen ERP-Partner. Die Folgen bekamen vor allem die Mitarbeitenden zu spüren: „Im Nachhinein hat sich herausgestellt, dass die Mitarbeitenden gar nicht mehr leisten konnten, weil das System sie ausbremste. Man hat ihnen fälschlicherweise vorgehalten, nicht performant zu arbeiten – dabei war mitunter auch die Technik der Grund“, so Tschumi. Im Dezember 2022 entschied der Verwaltungsrat, komplett neu zu starten: auf der grünen Wiese, mit neuen Prozessen und einem neuen Partner.

Ein Partner, der mitdenkt

Bei der Wahl von ERP-System und Partner setzte Eric Schweizer auf Microsoft Dynamics 365 Business Central und KUMAVISION. „In der Evaluationsphase hat uns KUMAVISION durch Offenheit, Transparenz und Professionalität überzeugt“, erinnert sich Tschumi. Entscheidend war dabei nicht reine Auftragserfüllung: „Wir suchten einen

„Im Nachhinein hat sich herausgestellt, dass die Mitarbeitenden gar nicht mehr leisten konnten, weil das System sie ausbremste.“

Markus Tschumi, Leiter Dienste (CFO/CIO)

Dienstleister, der nicht blind unsere Wünsche umsetzt, sondern mitdenkt und unsere Einschätzungen kritisch hinterfragt. Wir wollten dabei auch selbst dazulernen und unsere bisherigen Abläufe auf den Prüfstand stellen.“ Von Anfang an war klar: Die ERP-Einführung ist kein IT-, sondern ein Organisationsprojekt. Prozesse standen vor Struktur, wobei sich Eric Schweizer konsequent an den zahlreichen branchenspezifischen Referenzprozessen der ERP-Branchensoftware KUMAVISION trade365 orientierte. Anpassungen am Standard der ERP-Branchensoftware erfolgten nur dort, wo sie einen klaren Mehrwert boten. Jede Änderungsanforderung musste die Geschäftsleitung freigeben, ein Punkt, bei dem Tschumi über den gesamten Projektverlauf eine strikte Haltung verfolgte. Davon profitierten letztlich nicht nur die Kosten- und Zeitplanung, sondern auch die zukünftige Updatesicherheit des ERP-Systems.

Herausforderung Stammdaten

Eine der größten Herausforderungen war die Qualität der Stammdaten. Eric Schweizer widmete dem Thema von Beginn an ein eigenes Teilprojekt und besetzte es mit einer erfahrenen, entsprechend befugten Fachkraft. „Das hat sich gelohnt, denn die hervorragende Qualität der Stammdaten war am Ende mit ausschlaggebend dafür, dass wir rechtzeitig live gehen konnten“, bilanziert Tschumi.

schweizer

Der Projekterfolg in 30 Sekunden

Vier Geschäftsbereiche, eine durch zahlreiche Schnittstellen gewachsene Systemlandschaft: Bei Eric Schweizer fehlte die durchgehende Transparenz über Waren- und Werteflüsse, die Mitarbeitenden liefen Gefahr, durch die IT im Tagesgeschäft ausgebremst zu werden. Mit einem kompletten Neustart auf KUMAVISION trade365 und der flexiblen Logistiklösung Sievers WMS laufen Einkauf, Verkauf, Produktion, Lager und Logistik heute End-to-End in einem System. Trotz Pilotkunden-Rolle bei der neuen WMS-Cloud-Version ging das Unternehmen pünktlich zum Saisonstart live. Was früher über Excel und Abteilungsgrenzen lief, ist heute ein durchgängiger, transparenter Fluss.





Die Migration der Stammdaten verlief aus Sicht von Eric Schweizer erfolgreich, weil die Bedeutung des Themas allen Beteiligten von Anfang an bewusst war und dieses mitunter anspruchsvolle Teilprojekt volle Rückendeckung durch die Geschäftsleitung erhielt.

Vier Geschäftsbereiche, eine Logistiklösung

Die größte fachliche Herausforderung lag in der Logistik. Eric Schweizer verfügt über 9.000 Lagerplätze am Standort, das Unternehmen beliefert Großhändler, Handelsketten und professionelle Verbraucher. Die Bandbreite reicht von einfachen Bestellungen über den Webshop mit direkter Lieferung bis zu komplexen EDI-Anforderungen. Die Logistik erfordert nicht nur eine durchgehende Dropshipping-Unterstützung, sondern muss auch gesplittete Kommissionierungen mit anschließender Zusammenführung abbilden. Der Standardumfang von Business Central und KUMAVISION trade365 reichte dafür nicht aus. Statt aufwendig zu programmieren, entschied sich Eric Schweizer für die Erweiterung Sievers WMS, die sich nahtlos in Business Central integriert, bei vollständig erhaltener Datendurchgängigkeit. Sievers WMS arbeitet mit multiplen Mengeneinheiten, bietet flexible Nachschub- und Reservationsfunktionen und unterstützt die für Eric Schweizer unverzichtbare Möglichkeit, Ladungsträger als zentrale Logistikeinheit zu nutzen.

„Sievers WMS schließt die Lücken des Business-Central-Standards in der Logistik. Zudem lassen sich unsere mobilen Handscanner ohne zusätzliche Entwicklungen einbinden“, erklärt Tschumi. Eric Schweizer zählte zu den ersten Kunden der neuen Cloud-Version von Sievers WMS. Das bedeutete für beide Seiten Neuland und führte auch zu einigen Stolperstellen im Projekt. „Entscheidend war für mich die partnerschaftliche, lösungsorientierte Art und Weise, wie alle Projektbeteiligten mit diesen Herausforderungen umgegangen sind“, ergänzt Tschumi.

Live-Start zum Saison-Start

Eric Schweizer ging Anfang Januar 2025 pünktlich live, ein Termin, der wegen des im Frühjahr anlaufenden Saisongeschäfts nicht verhandelbar war. Eine Verschiebung hätte das Projekt stark zurückgeworfen. Deshalb konzentrierte sich das Team bereits Monate vorher auf drei geschäftskritische Risiken: Kundenaufträge entgegennehmen (inklusive EDI-Anbindung von sieben Großkunden), Ware kommissionieren und ausliefern sowie fakturieren zur Sicherung der Liquidität. Alle drei Ziele wurden erreicht, einige unkritische Nachjustierungen wurden direkt in den ersten Wochen nach Live-Start vorgenommen.







Eine neue Projektkultur

Für den Erfolg war aus Sicht von Tschumi eine offene, ehrliche Kommunikation von Anfang an entscheidend – nach innen wie gegenüber KUMAVISION und Sievers. Eric Schweizer setzte auf klar benannte Erwartungen und Rückmeldungen, das Unternehmen vermied es so jederzeit, im Projektverlauf falsche Hoffnungen zu wecken. Alle Rollen waren eindeutig definiert, vom Verwaltungsrat über Geschäftsleitung und Projektleitung bis zu den späteren Key Usern. „Verbindliche Ziele und ein wertschätzender Umgang schließen sich nicht aus“, betont Tschumi. Im Projekt entstand eine neue Kultur der Zusammenarbeit, für Tschumi einer der größten Gewinne durch die ERP-Einführung: Das frühere Abteilungsdenken wurde überwunden, die Teams halfen sich gegenseitig, es entwickelte sich ein gegenseitiges Verständnis für die jeweiligen Anforderungen in den End-to-End-Prozessketten.

Bereit für weiteres Wachstum

Seit dem Live-Start ist der Nutzen bereits spürbar. Ein- und Verkauf, Produktion, Lager und Logistik sowie die Finanzbuchhaltung inklusive Anlagenbuchhaltung laufen integriert in einer Cloud-Lösung – ergänzt um EDI-Prozesse für Bestellungen, Lieferavise und Rechnungen, einen neuen Webshop mit PIM-Anbindung sowie Etikettendruck direkt aus dem ERP. Die früher auf Excel basierende Planung für Bedarfe, Beschaffung und Produktion wird heute systemgestützt vom ERP übernommen, zusätzlich wurde die Business-Intelligence-Lösung Microsoft Power BI eingeführt. „Mit KUMAVISION trade365 haben wir sämtliche Prozesse End-to-End abgebildet – von Einkauf und Verkauf über die Produktion bis zur Logistik ist alles in einem durchgängigen System“, fasst Tschumi zusammen. Die integrierten Waren- und Werteflüsse verschaffen der Geschäftsleitung jederzeit ein aktuelles Bild der Lage, was die Basis für ein skalierbares Geschäftsmodell legt. Wertvolles Potenzial sieht Tschumi weiterhin in Produktion und Logistik, wo KUMAVISION und Sievers die Weiterentwicklung vorantreiben. „Die Zusammenarbeit zwischen Eric Schweizer, KUMAVISION und Sievers hat stets auf Augenhöhe stattgefunden. Gegenseitiges Vertrauen und die direkte Ansprache von Problemen waren wichtige Faktoren für den Projekterfolg“, zieht Tschumi ein Fazit. ■



Wie der Medizintechnikhersteller TOMEY mit digitaler Transparenz neue Maßstäbe setzt

Klarheit im Fokus

TOMEY ist ein auf Augendiagnostik spezialisiertes Medizintechnikunternehmen mit europäischem Hauptsitz in Nürnberg. Als Teil der japanischen TOMEY Corporation entwickelt und vertreibt das Unternehmen seit 1991 diagnostische Präzisionsinstrumente für Augenärzte, Optiker und Optometristen. Das Portfolio umfasst unter anderem Lösungen für Katarakt- und Hornhautdiagnostik, Glaukom- und Retina-Anwendungen, Refraktion sowie passende Untersuchungseinheiten und Möbel. Von Deutschland aus koordiniert TOMEY Vertrieb, Service und Partnergeschäft in zahlreichen Ländern der EMEA-Region und steht für hohe Qualität, Innovation und praxisnahe Kundenbetreuung.

Weltweit setzen Augenärzte und Optiker auf die hochpräzisen Diagnostikgeräte des japanischen Herstellers TOMEY. Die deutsche TOMEY GmbH dient als Hub für die gesamte EMEA-Region: Von Nürnberg aus koordiniert das Team den Vertrieb und Service in über 80 Ländern. Doch während die Produkte technologisch zur Weltspitze gehören, stieß die fragmentierte Softwarelandschaft zunehmend an ihre Grenzen. Gemeinsam mit KUMAVISION vollzog TOMEY den Schritt in die Cloud und schuf damit die Basis für durchgehende Transparenz und effizientes Wachstum.

Die TOMEY GmbH ist weit mehr als ein Distributor. Sie bietet zusätzlich spezialisierten technischen Support und Schulungen für die hochpräzisen Diagnosegeräte des Mutterkonzerns an. Das Unternehmen fungiert dabei als Bindeglied zwischen dem japanischen Hersteller und den regulatorischen sowie spezifischen Anforderungen des europäischen Marktes.

„Unser altes System stieß technologisch längst an seine Grenzen. Es war höchste Zeit für einen modernen Neustart, der unsere Prozesse nicht nur abbildet, sondern wirklich integriert“, beschreibt Melanie Haas, die Projektverantwortliche bei TOMEY, die Ausgangslage. Ein besonderer Schmerzpunkt war der Service: Reparaturprozesse liefen ohne direkte Lageranbindung, was die Auskunftsfähigkeit und Planung massiv erschwerte.

Nachdem die ersten Kontakte mit einem anderen ERP-Anbieter wegen fehlender Branchenkenntnisse nicht weiter vertieft werden konnten, entschied sich TOMEY für die Zusammenarbeit mit KUMAVISION: „Wir haben sofort gemerkt, dass KUMAVISION die Sprache der Branche spricht, und haben uns von Anfang an gut aufgehoben gefühlt. Wir haben einen ERP-Partner gesucht und gefunden, der umfassende Branchenerfahrung in der Medizintechnik mitbringt und uns bei der Cloud-Migration zielorientiert beraten und begleiten kann“, erklärt Haas.



Standard vor Individualisierung

TOMEY entschied sich für die ERP-Branchenlösung KUMAVISION medtec365 auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central, die mit zahlreichen Referenzprozessen die branchenspezifischen Anforderungen der Medizintechnik bereits im Standard abbildet. „Wir haben uns schon in der Vertriebsphase mit unseren Kernprozessen im Referenzmodell wiedergefunden. Das gab uns die Sicherheit, dass wir ohne teure und riskante Individualprogrammierungen ans Ziel kommen", so das Fazit von Haas. Dank des SmartStart-Konzepts, eines vorkonfigurierten Systems mit bewährten Vorlagen und Best-Practice-Prozessen, konnte das Projekt in beeindruckender Geschwindigkeit umgesetzt werden. In nur neun Monaten gelang der erfolgreiche Go-Live. Eine frühzeitige Bereinigung der Stammdaten auf Kundenseite garantierte eine reibungslose Datenübernahme in das neue ERP-System. TOMEY war vom ersten Tag an mit der neuen Lösung voll handlungsfähig. ▶

TOMEY

Der Projekterfolg in 30 Sekunden

Reparaturprozesse ohne Lageranbindung, Auskünfte nur mit Verzögerung: TOMEY spürte die Grenzen der alten Softwarelandschaft im Tagesgeschäft. Mit KUMAVISION medtec365 in der Cloud laufen Service, Seriennummernverfolgung und Compliance heute lückenlos in einem System zusammen – das steigert spürbar die Prozesssicherheit und schafft ein zukunftssicheres Fundament. Die IT hat administrativ kaum noch Aufwand, Monats- und Jahresabschlüsse entstehen deutlich schneller. Aus fragmentierten Abläufen ist ein End-to-End-Prozess geworden, der mitdenkt.

> **Der Service in der Medizintechnik ist komplex. Wir sind in der Lage, mit KUMAVISION den gesamten Prozess lückenlos in einem einzigen System abzubilden. Dadurch steigt nicht nur die Prozesssicherheit, sondern auch die Auskunftsfähigkeit gegenüber Kunden und unserem Mutterkonzern.**
>
> **Melanie Haas, Projektverantwortliche bei TOMEY**

Präzision im Service

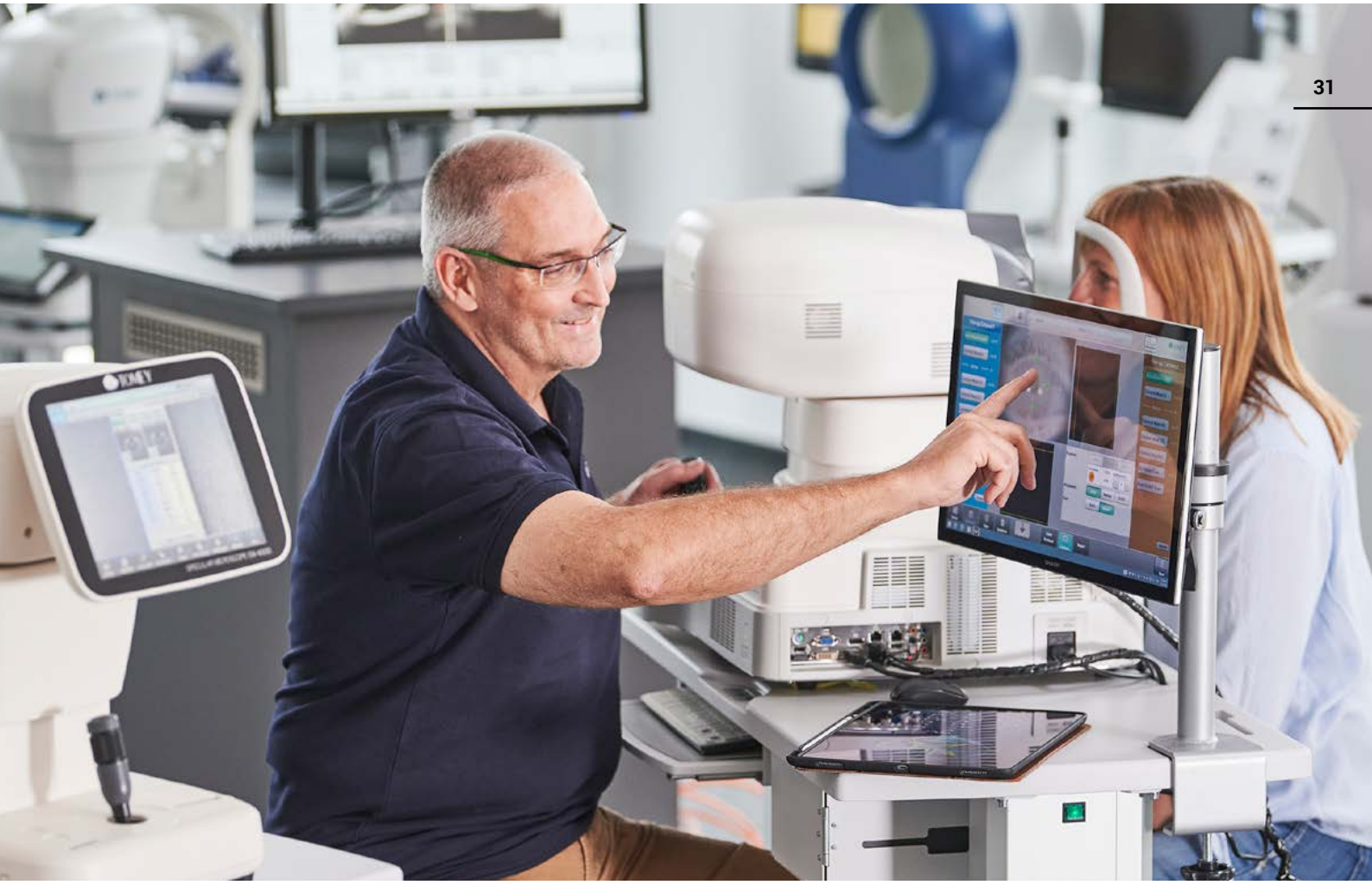
Im Mittelpunkt der neuen ERP-Software steht ein integriertes Servicemanagement, das weit über die reine Reparaturabwicklung hinausgeht. Ob Inhouse-Reparaturen, Kostenvoranschläge, Leihgeräte oder Garantieaustausche, alles wird direkt in der KUMAVISION-Lösung gesteuert. „Der Service in der Medizintechnik ist komplex. Wir sind in der Lage, mit KUMAVISION den gesamten Prozess lückenlos in einem einzigen System abzubilden. Dadurch steigt nicht nur die Prozesssicherheit, sondern auch die Auskunftsfähigkeit gegenüber Kunden und unserem Mutterkonzern“, kommentiert Haas. Gleichzeitig stellt das ERP-System eine durchgehende End-to-End-Seriennummernverfolgung vom japanischen Hersteller über den Import bis zum europäischen Distributor sicher. Jede Komponente mit Seriennummer, die im Service getauscht wird, wird mit neuer Seriennummer in der digitalen Geräteakte dokumentiert. Damit sind auch Upgrades der Diagnosegeräte jederzeit im System bekannt.

Globaler Weitblick und Mehrmarkenstrategie

Die neue Flexibilität ermöglicht heute die smarte Abbildung einer Mehrmarkenstrategie im ERP-System. Das Unternehmen verwaltet zwei Marken, TOMEY und Rodenstock, in einem einzigen Mandanten. Eine intelligente Briefpapiersteuerung sorgt dafür, dass je nach Auftrag und Artikel automatisch das richtige Branding und die korrekten länderspezifischen Daten verwendet werden. Auch die internationale Zusammenarbeit mit der Konzernmutter in Japan wurde gestärkt. Über spezielle „Team Member“-Lizenzen hat die japanische Zentrale einen direkten Lesezugriff auf das deutsche ERP-System, um Controlling-Zahlen in Echtzeit auszuwerten.

Durchgehende Compliance mit revisionssicherer Ablage

Die ERP-Branchensoftware KUMAVISION medtec365 bringt zahlreiche Funktionalitäten mit, die Unternehmen bei der Einhaltung der regulatorischen Vorschriften (MDR, ISO 13485, FDA etc.) unterstützen. Neben der bereits erwähnten Rückverfolgbarkeit zählt die revisionssichere Archivierung von Belegen zu den zentralen Anforderungen. Die Integration der DMS-Lösung ELO in die ERP-Software ermöglicht bei TOMEY die automatische und revisionssichere Ablage aller relevanten Belege im DMS. „Die Anwender können direkt aus der ERP-Software auf die Belege zugreifen, was die Einführung des papierlosen Büros vereinfacht hat. Auch das ortsunabhängige Arbeiten ist dank DMS heute kein Problem mehr“, berichtet Haas.



IT ohne Aufwand

Das strategische Ziel, die internen Ressourcen durch einen Wechsel in die Cloud (SaaS) massiv zu entlasten, wurde aus Sicht von Haas voll erreicht. KUMAVISION übernimmt für TOMEY den kompletten Betrieb der ERP-Software in den europäischen Microsoft-Rechenzentren, inklusive Backups, monatlicher Updates sowie regelmäßiger Performance-Checks. Ein integriertes Validierungstool mit automatisierten Softwaretests stellt dabei sicher, dass die Kernprozesse auch nach einem Update reibungslos funktionieren. „Seit wir in der Cloud sind, hat unsere IT mit dem ERP-System administrativ praktisch keine Arbeit mehr“, sagt Haas. Ein weiterer Vorteil: Die gebuchten Service- und Supportpakete enthalten eine Flatrate für Supportanfragen.

Schneller, sicherer, transparenter

Die neu gewonnene Transparenz zieht sich durch das gesamte Unternehmen. TOMEY konnte etwa die bisher sehr zeitintensive Erstellung von Monats- und Jahresabschlüssen deutlich beschleunigen. „Separate Excel-Listen oder manuelle Nacharbeiten sind nicht mehr erforderlich, wir können heute die Daten aus dem ERP-System direkt an den Wirtschaftsprüfer übergeben“, resümiert Haas.

Abteilungsübergreifend profitieren die Mitarbeitenden von einer erhöhten Auskunftsfähigkeit: Auftrags- und Reparaturstatus sowie Lagerbestand sind komfortabel abrufbar. Zu dieser Klarheit in den Prozessen tragen auch die nahtlose DMS-Anbindung sowie die Integration in das Microsoft-Ökosystem bei. „Die Zusammenarbeit auf Augenhöhe zwischen unseren Key-Usern und den Consultants von KUMAVISION war für uns ein entscheidender Erfolgsfaktor“, ergänzt Haas.

TOMEY verfügt heute über ein zukunftssicheres Fundament, das nicht nur die Compliance-Anforderungen erfüllt, sondern echtes Business-Wachstum durch skalierbare Prozesse ermöglicht. ■

Safety System Products führt mit KUMAVISION eine integrierte Gesamtlösung ein

Platin statt Patch-work

SSP Safety System Products hat sich auf Herstellung und Handel von Sicherheitslösungen für industrielle Anwendungen spezialisiert. Dienstleistungen zur Risikobewertung ergänzen das Portfolio. Mit der Branchenlösung factory365 von KUMAVISION legt der Sicherheitsspezialist die Basis für eine durchgängige Prozesslandschaft und löst die digitale Wachstumsbremse am Standort Spaichingen. ▶







SSP
Safety System Products

Der Projekterfolg in 30 Sekunden

In zehn Jahren wuchs SSP von der Schlosserei zum Sicherheitsspezialisten mit 80 Mitarbeitenden – die alte ERP-Software blieb auf dem Stand kleiner Handwerksbetriebe stehen, Datensilos bremsten jeden Handgriff. Mit KUMAVISION factory365 hat sich SSP konsequent an Branchenstandards statt an Einzellösungen ausgerichtet und Transparenz über Betriebsdatenerfassung in Produktion und Logistik geschaffen. Stücklisten fließen direkt aus dem CAD-System, Seriennummern laufen automatisiert mit. Komplexität ist einer Skalierbarkeit gewichen, die mit dem Unternehmen mitwächst.

> **Wenn man zwei so große Aufgaben gleichzeitig verantwortet, braucht man einen Partner, dem man blind vertrauen kann. Wir wussten: KUMAVISION beherrscht das Gesamtpaket, von der ERP-Software über die Anbindung der Handscanner im Lager bis zur CRM-Integration im Vertrieb.**
>
> Michael Rohloff, ERP-Projektleiter bei SSP



Was verbindet ein CNC-Bearbeitungszentrum, eine 9.000-Tonnen-Transferpresse und einen Löwenkäfig? Auf den ersten Blick kaum etwas, bis man erkennt, dass überall absolute Sicherheit und kontrollierter Zugang über Leben und Tod entscheiden. Genau hier kommt SSP Safety System Products ins Spiel: Mit Schutzzäunen, Sicherheitsschaltern und intelligenten Steuerungen sorgt das Unternehmen dafür, dass sich Türen erst dann öffnen, wenn Maschinen und Anlagen stillstehen, oder der Löwe im Zoo sich sicher in einem abgesperrten Schiebergehege aufhält.

Die „Platin"-Vision: Alles aus einer Hand

Wenn Michael Rohloff, ERP-Projektleiter bei SSP, über den digitalen Wandel in seinem Unternehmen spricht, fällt schnell ein Begriff: das „Platin-Paket". Es ist keine offizielle Produktbezeichnung, sondern das interne Wording für eine klare strategische Entscheidung. „Platin" steht bei SSP für das Ende der Kompromisse, für ein „Rundum-Sorglos-Paket", das die gesamte Business-Logik von der Konstruktion und Produktion über den Vertrieb bis hin zur Lagerlogistik in einer einzigen, nahtlosen Plattform vereint.

Die Ausgangslage in Spaichingen war typisch für erfolgreiche Mittelständler: Innerhalb von nur zehn Jahren transformierte sich SSP von einer spezialisierten Schlosserei zu einem international agierenden Hightech-Unternehmen. Die Belegschaft verfünffachte sich in kürzester Zeit auf 80 Mitarbeitende. Doch das technologische Fundament blieb in der Gründungsphase stecken. „Unsere ERP-Lösung war ursprünglich für kleinere Handwerksbetriebe gedacht und hat unsere Mitarbeitenden immer mehr ausgebremst", erinnert sich Rohloff. Datensilos, Medienbrüche, manuelle Synchronisationen zwischen verschiedenen Software-Inseln und lange Ladezeiten bei großen Datenmengen bremsten die Dynamik. Für die Entscheider bei SSP war klar: Wer kunden- und auftragsspezifische Sicherheitslösungen in kurzer Zeit liefern will, kann sich keine digitalen Warteschleifen leisten.

Weniger Komplexität, mehr Klarheit

Besonders komplex ist bei SSP die Fertigung der Schutzzäune. Auch wenn SSP mit Standardfeldern arbeitet, ist jeder Zaunverlauf ein Unikat. Ausschnitte für Motoren, spezifische Bodenfreiheiten oder individuelle Füllungen führen zu Stücklisten, die schnell über 100 Positionen umfassen. In der alten Welt waren die Erfassung und Bearbeitung dieser Daten ein administrativer Kraftakt. „Wir haben viel Zeit damit verbracht, Informationen mühsam zu synchronisieren, anstatt sie für wertschöpfende Prozesse zu nutzen", so Rohloff. Die Entscheidung für KUMAVISION und die Branchensoftware KUMAVISION factory365 war daher ein Befreiungsschlag. Die Strategie war so simpel wie effektiv: Komplexität reduzieren durch Integration. Statt mit fünf verschiedenen Anbietern für ERP, CRM, DMS, PDM und Logistik-Hardware zu verhandeln, setzte SSP auf KUMAVISION als zentralen Partner für den gesamten Microsoft-Stack.

Diese Entscheidung war besonders für Michael Rohloff wichtig. Er leistete bei SSP eine echte Herkulesaufgabe: Er leitete das ERP-Projekt parallel zu seiner Fulltime-Rolle als Projektleiter für Schutzzäune. Ein Spagat, der nur funktionierte, weil er weite Teile der technischen Einrichtung und Prozessdefinition an die Experten der KUMAVISION auslagern konnte. „Wenn man zwei so große Aufgaben gleichzeitig verantwortet, braucht man einen Partner, dem man blind vertrauen kann. Wir wussten: KUMAVISION beherrscht das Gesamtpaket, von der ERP-Software über die Anbindung der Handscanner im Lager bis zur CRM-Integration im Vertrieb", erklärt Rohloff.







Standard vor Sonderweg

Ein wesentlicher Baustein des Erfolgs war die konsequente Orientierung am Branchenstandard. SSP widerstand der Versuchung, das neue System mit unzähligen Eigenprogrammierungen an alte Gewohnheiten anzupassen. „Wir haben unsere Prozesse konsequent an den Best Practices von KUMAVISION factory365 ausgerichtet. Individuelle Anpassungen gibt es nur dort, wo sie für unser Geschäftsmodell wirklich erforderlich waren“, berichtet Rohloff. Die Ergebnisse dieser „Platin“-Strategie sind heute in jeder Abteilung greifbar. In der Produktion und Logistik sorgen Handscanner und eine integrierte Betriebsdatenerfassung (BDE) für Transparenz. Wo früher Papierstapel den Materialfluss begleiteten, herrscht heute digitale Präzision. Stücklisten fließen direkt aus dem CAD-System in das ERP, Zuschnitte werden exakt erfasst und die Seriennummernverwaltung für elektronische Komponenten läuft automatisiert im Hintergrund mit. Besonders das Handelsgeschäft – SSP ist exklusiver Vertriebspartner verschiedener Hersteller für Deutschland – profitiert von der neuen Agilität. Direktlieferungen vom Hersteller zum Kunden werden heute ebenso effizient abgewickelt wie die sogenannten „Rampendreher“, die das Lager in Spaichingen in Rekordzeit verlassen. Alles geschieht innerhalb eines Systems, ohne dass Daten händisch von A nach B geschoben werden müssen. Immer mehr an Bedeutung gewinnt das dritte Standbein des Unternehmens, das Herstellung und Handel ergänzt: Dienstleistungen zur Risikobeurteilung. Zertifizierte Sicherheitsfachkräfte übernehmen für Kunden die Risikobewertung inklusive Dokumentation. Neben eigenen Mitarbeitenden kommen dabei auch externe Partner zum Einsatz. Auch diese Ressourcen werden über die ERP-Software gesteuert und möglichst effizient eingeplant.

Vernetztes Arbeiten

Ein weiteres Highlight des Gesamtpakets ist die tiefe Integration in den Microsoft-Stack. Die 15 Außendienstmitarbeiter von SSP arbeiten heute mit Microsoft Dynamics 365 CRM, das voll mit dem ERP synchronisiert ist. Angebote und Kundeninformationen fließen nahtlos, was die Beratung bei den oft erklärungsbedürftigen Produkten massiv erleichtert. Da das gesamte Team bereits intensiv mit Microsoft Teams und Outlook arbeitete, sorgt die Verzahnung mit Business Central für eine völlig neue Arbeitsqualität. Aufgaben können direkt aus der gewohnten Office-Umgebung heraus erledigt werden, was die Hürden für die Systemnutzung senkt und die Datenqualität erhöht. „Es ist richtig smart, wenn man keine Programme mehr wechseln muss, um einen Prozess anzustoßen“, sagt Rohloff.

Sichere Skalierbarkeit

Mit der neuen Plattform hat SSP die technologischen Schulden der Vergangenheit abgelegt. Die „Platin“-Vision hat sich ausgezahlt: Durch die Reduktion von Komplexität und die Wahl eines Partners, der alle Anforderungen aus einer Hand abdeckt, ist das Unternehmen digital zukunftssicher aufgestellt. Die Skalierbarkeit ist nun keine Theorie mehr, sondern gelebte Realität. Ob SSP neue Mitarbeiter einstellt, das Produktportfolio erweitert oder die Fertigungstiefe erhöht: Das System wächst ohne Reibungsverluste mit. Michael Rohloff und sein Team haben bewiesen, dass ein konsequenter Fokus auf Integration und Standardisierung der sicherste Weg in die Zukunft ist. „Bei KUMAVISION überzeugt uns nicht nur der Ansatz, Herstellung, Handel und Dienstleistungen mit einer Plattform abzubilden, sondern auch das tiefe Verständnis für die Anforderungen eines mittelständischen Unternehmens“, schließt Rohloff. ■

Der Großhändler Farben Sigel wechselt mit KUMAVISION in die SaaS-Welt

Abschied vom Serverraum

Abschiede fallen oft schwer und sind manchmal auch tränenreich. Doch dieser Abschied gehört in eine völlig andere Kategorie: Farben Sigel, ein traditionsreicher Großhändler für Farben und Lacke, verabschiedete sich von einer lokalen ERP-Installation im eigenen Serverraum und wechselte auf die moderne SaaS-Lösung KUMAVISION trade365 auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central. Für das traditionsreiche Familienunternehmen kein bloßer Technologiewechsel, sondern ein strategischer Befreiungsschlag.

„Wir sind ein kleineres Unternehmen und können weder eine eigene IT-Abteilung vorhalten noch alle paar Jahre große finanzielle und personelle Ressourcen in Update-Projekte investieren, um technologisch nicht den Anschluss zu verlieren“, beschreibt Geschäftsführer Fabian Sigel die strategischen Gründe, die eine Migration in die Cloud alternativlos machten. Das junge Führungsteam von Farben Sigel verfolgte damit das Ziel, die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens zu stärken und Risiken im laufenden Betrieb konsequent zu minimieren.

Die Zukunftssicherheit der SaaS-Lösung zeigte sich bereits nach kurzer Zeit: Die ERP-Software erhielt über die automatischen Updates alle erforderlichen Funktionen zum Umgang mit E-Rechnungen – ohne dass dafür wie in der Vergangenheit ein separates IT-Projekt erforderlich gewesen wäre. „Es ist einfach ein gutes Gefühl zu wissen, dass gesetzliche Änderungen von Microsoft und KUMAVISION direkt umgesetzt werden und wir so immer mit einer aktuellen und rechtssicheren Lösung arbeiten“, ergänzt Sigel. Die Verantwortung für den Betrieb der ERP-Software sowie der Schutz vor Cyberangriffen liegen heute beim Technologiepartner Microsoft, der mit verteilten Rechenzentren, einer 24/7-Überwachung und tausenden IT-Security-Experten die Ausfallsicherheit gewährleistet.

Best Practice für den Großhandel

„Wir sind ein Familienbetrieb und blicken auf eine Prozesslandschaft mit einer 130-jährigen Geschichte zurück“, erklärt Sigel mit einem Augenzwinkern. Das Unternehmen arbeitete bereits



mit der On-Premises-Version der KUMAVISION-Branchensoftware und fand sich sehr gut in den Referenzprozessen der ERP-Lösung für den Großhandel wieder. Die Orientierung am Standard machte aufwendige Anpassungen überflüssig. Dennoch nutzte das Unternehmen die Cloud-Migration als Chance, um die eigenen Prozesse nochmals kritisch zu betrachten. „Business Central bietet vielfach unterschiedliche Herangehensweisen. KUMAVISION hat uns sehr gut beraten und uns die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Szenarien im ERP erklärt“, ergänzt Sigel. So konnte beispielsweise die Kommissionierung im Lager strukturierter und damit zeitsparender und weniger fehleranfällig abgebildet werden.

Anpassungen ja, Programmierung nein

Trotz der konsequenten Orientierung am Standard der ERP-Branchensoftware galt es, die branchenspezifischen Besonderheiten des Handels mit Farben und Lacken abzubilden. Eine besondere Herausforderung ist dabei der Umgang mit Einheiten. Farben und Lacke werden in Dosen oder Eimern verkauft, deren Fassungsvermögen in Litern oder Kilogramm angegeben wird. Die Preise werden aber nach Gewicht in Kilogramm kalkuliert. KUMAVISION implementierte eine Logik, die zusätzlich Preise pro Liter oder Kilogramm ausweist. ▶

Sigel
Farben, Lacke, Tapeten

Der Projekterfolg in 30 Sekunden

Als kleiner Familienbetrieb ohne eigene IT-Abteilung konnte sich Farben Sigel keine kostspieligen Update-Projekte mehr leisten. Mit dem Wechsel vom eigenen Server auf KUMAVISION trade365 in der Cloud übernehmen automatische Updates heute selbst gesetzliche Pflichten wie die E-Rechnung – rechtssicher und ohne separates IT-Projekt. Auch die Belegablage läuft über SharePoint vollautomatisch, der B2B-Webshop ist direkt ans ERP angebunden. Der Familienbetrieb hat sich damit Zeit zurückerobert und ein zukunftssicheres Fundament für die nächste Generation geschaffen.



„Wir müssen uns keine Sorgen mehr um unsere IT und Updates machen, da wir immer mit einem aktuellen System arbeiten. Dafür haben wir mehr Zeit für unsere Kunden gewonnen.“

Fabian Sigel, Geschäftsführer

Ebenfalls typisch für die Branche: individuell gemischte Farben und Lacke. Diese werden in der ERP-Software über Montageaufträge abgebildet. Da die für das Mischen verwendeten Pigmente unterschiedliche Preise im Einkauf haben, steht der exakte Preis oft erst nach dem Mischprozess fest. Die ERP-Software musste diese Flexibilität in der Preiskalkulation und Stücklistenführung mitbringen. „Mich hat beeindruckt, dass KUMAVISION alle Anpassungen über Parameter in der ERP-Branchensoftware vornehmen konnte. Da keine individuelle Programmierung erforderlich war, bewegen wir uns weiter im Standard und bleiben jederzeit updatesicher“, kommentiert Sigel. Das gilt auch für den Umgang mit unterschiedlichen Kundengruppen. Die Bandbreite reicht vom Thekenverkauf an private Kunden über Handwerker mit Sammelrechnungen für jede Baustelle bis zu Industriekunden mit besonderen Anforderungen. Branchenüblich sind auch Zahlungsziele, die berücksichtigen, dass Handwerker das Material erst nach Abschluss eines Kundenauftrags weiterberechnen können.

Digitales Ökosystem aus der Cloud

Parallel zur ERP-Migration führte Farben Sigel auch ein neues Dokumenten-Management-System (DMS) ein. Statt Papierarchiven oder manueller Ablage nutzt das Unternehmen nun Microsoft SharePoint als DMS, das über einen Konnektor nahtlos in Business Central integriert ist. Belege aus dem ERP werden automatisch rechtssicher archiviert, was den manuellen Aufwand für Drucken bzw. Scannen sowie die Ablage komplett eliminiert. „Die DMS-Lösung von KUMAVISION passt perfekt zu unserer Unternehmensgröße und fügt sich nahtlos in unser Microsoft-Ökosystem ein. Wir konnten die DMS-Lösung ohne eine einzige Anpassung sofort nutzen, was Zeit und Kosten gespart hat“, so Sigel. Auch der B2B-Webshop ist über Dynamic Commerce direkt an das ERP angebunden. Bestellungen werden automatisch als Aufträge im ERP übernommen. Artikel und Preise werden zentral im ERP gepflegt und zusammen mit weiteren Informationen wie Lagerbeständen automatisch an den Webshop übermittelt.







Kurze Wege zum Projekterfolg

Die Zusammenarbeit zwischen Farben Sigel und KUMAVISION verlief äußerst effizient. Innerhalb von nur vier Monaten wurde die Cloud-Migration erfolgreich umgesetzt. Auf beiden Seiten waren junge Teams im Einsatz, die schnell zu einer gemeinsamen Sprache fanden. „Wir waren von Anfang an auf derselben Wellenlänge unterwegs. Die Kommunikation über Microsoft Teams war unkompliziert und ermöglichte kurze Entscheidungswege, wir haben immer schnell Antworten auf unsere Fragen erhalten“, blickt Sigel zurück. Für Sigel war es das erste ERP-Projekt. Umso wichtiger war für ihn eine qualifizierte Beratung und persönliche Begleitung über die gesamte Projektlaufzeit. „KUMAVISION hat ein tiefes Verständnis für unsere Branche und unsere Prozesslandschaft gezeigt, ein echter Austausch auf Augenhöhe.“ Da das Unternehmen erst vier Jahre zuvor auf Microsoft Dynamics 365 Business Central gewechselt war, empfahl sich eine Übernahme der vorhandenen Daten. Dazu kam die von KUMAVISION entwickelte Lösung SmartMig zum Einsatz, mit der alle Bestandsdaten sowie Anpassungen übernommen wurden.

Innovation statt Wartungsstau

Mit dem reibungslos verlaufenen Wechsel in die SaaS-Welt hat Farben Sigel die strategischen Weichen für die Zukunft gestellt. „Wir müssen uns keine Sorgen mehr um unsere IT und Updates machen, da wir immer mit einem aktuellen System arbeiten. Dafür haben wir mehr Zeit für unsere Kunden gewonnen“, bringt Sigel die Ergebnisse des Projekts auf den Punkt. Der Abschied vom eigenen Serverraum ist für den Geschäftsführer viel mehr als eine technologische Entscheidung: „Dass modernste Software und höchste Sicherheitsstandards heute auch für kleine Familienunternehmen zugänglich sind, reduziert IT-Risiken enorm und sichert die Wettbewerbsfähigkeit für die nächsten Generationen.“ Gerade im Bereich Künstliche Intelligenz verspricht sich Sigel viel von den kontinuierlichen Innovationsimpulsen, die die automatischen Updates im Hintergrund liefern. Erste Erfahrungen mit dem Microsoft Copilot zeigen bereits das Potenzial für eine Entlastung im Tagesgeschäft. ■

Microsoft-Experte Ralf Wigand über NIS-2, unterschätzte Risiken und digitale Souveränität

„Niemand bekommt einen Brief“



Seit Dezember 2025 gilt in Deutschland das NIS-2-Umsetzungsgesetz. Es betrifft deutlich mehr Mittelständler als viele ahnen. Auf dem KUMAVISION Kundenforum mit über 220 Kunden hat Ralf Wigand, National Security & IT-Compliance Officer bei Microsoft Deutschland, gezeigt, worauf es bei NIS-2 ankommt und wie Unternehmen das Thema angehen können. Im Interview spricht er über die Pflichten der Geschäftsleitung, Risiken am Rand der Matrix und Souveränität in der Cloud.

KUMAlive: Herr Wigand, NIS-2 klingt nach Paragrafen. Warum sollte ein Mittelständler weiterlesen?

Ralf Wigand: Weil er möglicherweise längst betroffen ist, ohne es zu wissen. Das NIS-2-Umsetzungsgesetz gilt seit Dezember 2025, ohne Übergangsfrist. Rund 34.000 Unternehmen in Deutschland stehen damit unter der Aufsicht des BSI. Niemand bekommt einen Brief, in dem steht: Sie sind dabei. Ob das Gesetz greift, muss jedes Unternehmen selbst prüfen. Betroffene müssen sich beim BSI registrieren, erhebliche Sicherheitsvorfälle melden und ein wirksames Risikomanagement betreiben.

KUMAlive: Ist das nicht ein Thema für Konzerne?

Ralf Wigand: Keineswegs. Entscheidend sind Branche und Größe. Reguliert sind neben Energie, Gesundheit oder Verkehr auch große Teile des verarbeitenden Gewerbes, etwa Maschinen- und Fahrzeugbau, Elektrotechnik und Medizinprodukte. Betroffen ist man dort schon ab 50 Beschäftigten. Größere Unternehmen in besonders kritischen Sektoren gelten als besonders wichtige Einrichtungen. Bei ihnen kontrolliert das BSI auch ohne konkreten Anlass, und die Bußgelder sind höher. Wer eine kritische Anlage betreibt, ist sogar unabhängig von seiner Größe dabei, etwa ein kleines regionales Stromnetz. Und Zulieferer spüren das Gesetz indirekt, wenn ihre Kunden Sicherheitsnachweise anfordern. Das gilt analog auch für Unternehmen aus der Schweiz.

KUMAlive: Wer trägt die Verantwortung? Die IT-Abteilung?

Ralf Wigand: Die Geschäftsleitung. Nach Paragraf 38 BSIG muss sie die Risikomanagementmaßnahmen umsetzen und überwachen, sie haftet für schuldhaft verursachte Schäden und muss sich regelmäßig schulen lassen. Cybersicherheit ist damit Chefsache per Gesetz. Trotzdem rate ich, Compliance nicht als Bremsklotz zu sehen. Wer das Thema ernst nimmt, zeigt seinen Kunden, wie wichtig ihm ihre Sicherheit und die Verfügbarkeit seiner Leistungen sind. Und das Gesetz verlangt verhältnismäßige Maßnahmen, nicht alles auf einmal.

Zur Person

Ralf Wigand ist National Security & IT-Compliance Officer von Microsoft Deutschland und Österreich. Er verantwortet unter anderem die Zusammenarbeit mit Behörden bei Cybersicherheit und regulatorischen Anforderungen wie NIS-2. Sein Fokus liegt auf Resilienz, Vertrauen und digitaler Souveränität. Komplexe technische Zusammenhänge übersetzt er gern in verständliche Sprache.



Schnellcheck: Fällt mein Unternehmen unter NIS-2?

Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik bietet online einen **interaktiven Schnellcheck** an.
Kurzlink **www.kumavision.com/nis2** (externe Website)

KUMAlive: Wo fängt man an?

Ralf Wigand: Bei den Szenarien, nicht beim Werkzeug. Was kann uns passieren? Ransomware, ein Brand, der Ausfall eines Dienstleisters. Für jedes Szenario werden Wahrscheinlichkeit und Auswirkung eingeschätzt, beispielsweise jeweils von 1 bis 5. Bei den Auswirkungen geht es um Geschäftsbetrieb, Finanzen, Reputation, Mitarbeitende und auch um ethische Fragen. Ich empfehle, dafür verschiedene Rollen im Unternehmen zu befragen. Die Experten für die eigenen Risiken sitzen im eigenen Haus. Wahrscheinlichkeit mal Auswirkung ergibt die Höhe des Risikos, danach wird priorisiert.

KUMAlive: Wo lauert die Falle?

Ralf Wigand: Bei den Randrisiken. Ein Szenario mit Wahrscheinlichkeit 1 und Auswirkung 5 bekommt denselben Wert wie eines mit 5 und 1. Beide landen weit unten in der Liste. Doch das eine kann ein Unternehmen existenziell treffen, das andere ist ein häufiges, aber überschaubares Ärgernis. Solche Fälle muss man gesondert anschauen. Danach folgen technische, vertragliche und personelle Maßnahmen. Manchmal muss auch die IT-Architektur angepasst werden. Dann wird neu bewertet. Risikomanagement ist kein Projekt mit Enddatum, sondern ein Kreislauf.

KUMAlive: Was kann ein Cloud-Anbieter wie Microsoft dabei abnehmen?

Ralf Wigand: Eine ganze Menge, denn Microsoft ist selbst eine besonders wichtige Einrichtung. Physische und personelle Sicherheit, Vorfallerkennung, Notfallplanung und geografisch getrennte Rechenzentren liegen beim Anbieter. Sie müssen also nicht prüfen, ob Notstromaggregate anspringen oder Brandschutzkonzepte greifen. Unsere Prüfberichte und Zertifikate, etwa für C5 oder TISAX, stehen im Service Trust Portal bereit und lassen sich in die eigene NIS-2-Dokumentation übernehmen.

KUMAlive: Ist die Verantwortung damit ausgelagert?

Ralf Wigand: Nein. Ich vergleiche das gern mit einem Auto. Es ist verkehrssicher, auch bei 130 km/h. Fahren Sie so durch eine Ortschaft, verstoßen Sie trotzdem gegen die Regeln. Wir liefern eine sichere Plattform. Wer darauf welche Rechte hat und wie sie konfiguriert ist, entscheidet das Unternehmen.

KUMAlive: Microsoft ist ein US-Konzern. Wie souverän kann man damit sein?

Ralf Wigand: Die Frage ist berechtigt. Daten europäischer Kunden werden in der EU gespeichert und verarbeitet, inzwischen auch bei Copilot. Zugriffe von Microsoft-Technikern auf diese Systeme genehmigt und überwacht Personal in Europa, und jeder Zugriff wird manipulationssicher protokolliert. Behördliche Datenanfragen fechten wir an, wo es dafür eine rechtliche Grundlage gibt. Gegenüber europäischen Regierungen und der EU-Kommission hat sich Microsoft außerdem vertraglich verpflichtet, jede Anordnung, Cloud-Dienste in Europa abzuschalten, vor Gericht anzufechten. Für den Krisenfall gibt es Partnerschaften mit europäischen Anbietern wie Delos Cloud.

KUMAlive: Lernt die KI mit meinen Daten?

Ralf Wigand: Bei unseren Enterprise-KI-Diensten werden Kundendaten nicht zum Training der Basismodelle verwendet. Wichtiger ist eine andere Frage: Wer darf was sehen? Wer KI einsetzt, braucht saubere Zugriffsrechte und Rollenkonzepte im ganzen Unternehmen. Wer bereits auf eine Microsoft-Infrastruktur setzt, hat hier schon automatisch die Grundlagen gelegt.

KUMAlive: Welche Rolle spielt KI bei Angriffen?

Ralf Wigand: KI kann einerseits ein großartiges Werkzeug, andererseits in den falschen Händen auch eine gefährliche Waffe sein. Angreifer nutzen sie, um Ziele auszukundschaften, Mitarbeitende zu täuschen und Schadsoftware zu entwickeln. Umgekehrt hilft KI bei der Abwehr, gerade bei Datenmengen, die kein Mensch mehr überblickt. Wir müssen unsere Abwehr verstärken, und KI ist dabei ein zentraler Baustein. Das menschliche Urteil ersetzt sie aber nicht.

KUMAlive: Ihr wichtigster Rat an Geschäftsführer?

Ralf Wigand: Fangen Sie mit Ihren eigenen Szenarien an. Die Methode ist einfach, und sie verändert den Blick auf das eigene Unternehmen. Und sorgen Sie dafür, dass Ihre Sicherheitswerkzeuge zusammenarbeiten statt gegeneinander. ■

Neuigkeiten von der Atlassian-Konferenz in Amsterdam



ATLASSIAN

Moderne Zusammenarbeit endet nicht an den Grenzen des ERP-Systems. Als Atlassian Gold Solution Partner integriert KUMAVISION die Atlassian-Lösungen Jira, Confluence und die Service Collection in Microsoft Dynamics 365. Daneben setzt KUMAVISION Atlassian-Projekte auch unabhängig vom ERP um. Auf der Team '26 Europe vom 6. bis 8. Oktober 2026 in Amsterdam stellte Atlassian eine These in den Mittelpunkt: Über den Erfolg von KI entscheidet nicht das Modell, sondern der Kontext.



Mike Cannon-Brookes (CEO, Atlassian) und Carsten Severin (Leiter PMO, KUMAVISION)





Vom Einzelspieler zum Team

Bislang ist KI in vielen Unternehmen ein Einzelspiel: Eine Person arbeitet allein mit einem Chatfenster. Das macht Einzelne schneller, bringt aber das Team kaum voran. Mit dem System of Work beschreibt Atlassian seinen Ansatz, Teams, Ziele und Werkzeuge auf einer Plattform zu verbinden. In Amsterdam wurde deutlich: Zu diesen Teams gehören künftig auch KI-Agenten. Dafür brauchen Agenten mehr als ein leistungsfähiges Modell. „Die Modelle werden sich immer wieder gegenseitig überholen. Dieses Rennen hat keine Ziellinie. Der dauerhafte Vorteil ist der Kontext", sagt Atlassian-CEO Mike Cannon-Brookes. Gemeint ist das Wissen darüber, wie ein Unternehmen tatsächlich arbeitet – festgehalten in Jira-Vorgängen, Confluence-Seiten und Loom-Videos.

Der Teamwork Graph als Gedächtnis

Im Zentrum der Atlassian-Plattform steht der Teamwork Graph, eine Art Landkarte der Arbeit im Unternehmen. Er erfasst nicht nur einzelne Inhalte, sondern vor allem die Beziehungen dazwischen: welcher Vorgang zu welchem Projekt gehört, wer verantwortlich ist und wo eine Entscheidung dokumentiert wurde. Laut Atlassian umfasst der Graph mehr als 250 Milliarden Objekte und Verbindungen. Über Konnektoren fließen Inhalte aus Anwendungen wie Microsoft Teams, Outlook, SharePoint und OneDrive ein, über eigene Konnektoren auch aus internen oder branchenspezifischen Systemen. Diesen Kontext nutzt Rovo, die KI von Atlassian. Zudem hat Atlassian den Teamwork Graph für KI-Werkzeuge anderer Anbieter wie Claude, ChatGPT oder Cursor geöffnet. Nach internen Messungen von Atlassian liefern KI-Agenten mit diesem vernetzten Kontext 44 Prozent genauere Antworten und arbeiten deutlich effizienter.

Agenten arbeiten im Team mit

Wie Menschen und Agenten zusammenarbeiten, regelt das neue Agentic Multiplayer Protocol (AMP), das Atlassian seit der Konferenz schrittweise einführt. Agenten arbeiten direkt in Jira, Confluence und Loom mit, etwa per @-Erwähnung in einem Kommentar. So greifen sie auf denselben Kontext zu wie ihre menschlichen Kollegen. Mit „Record for Agent" (offene Beta) lässt sich ein Agent auch per Loom-Video briefen: Was man am Bildschirm erklärt und zeigt, wird zum strukturierten Arbeitsauftrag. Jeder Agent hat einen klar benannten Verantwortlichen, ein eigenes Profil und genau definierte Berechtigungen. Alle Aktionen werden protokolliert. Atlassians Leitlinie dabei: Agenten ersetzen keine Menschen, sie ergänzen das Team. Für komplexe Aufgaben gibt es zudem Rovo Work: Rovo schlägt einen Plan vor, den Mitarbeitende prüfen, und setzt ihn dann über Jira, Confluence und angebundene Tools um.

Artifacts: Ergebnisse, die bleiben

Bisher verschwanden KI-Ergebnisse oft im Chatverlauf oder im Download-Ordner. Die neue Artifacts-App, derzeit in der Beta, gibt ihnen ein dauerhaftes Zuhause. Inhalte aus Rovo oder anderen KI-Tools lassen sich dort speichern, über Berechtigungen steuern und in Confluence oder Jira einbetten. Geteilte Inhalte fließen zurück in den Teamwork Graph und erweitern so den Kontext für die nächste Aufgabe.

Mehr Kontrolle für Europa

Für europäische Unternehmen besonders relevant: Wer sensible Daten mit KI bearbeiten möchte, kann die Verarbeitung künftig auf KI-Modelle beschränken, die in der EU betrieben werden. Zudem soll Rovo die Anforderungen des EU AI Act und der KI-Norm ISO 42001 erfüllen.

Unser Fazit

Die Team '26 Europe hat gezeigt: Bei Atlassian wird Zusammenarbeit zur Wissensgrundlage für KI – und KI selbst zum Teil der Zusammenarbeit. Für Unternehmen heißt das: Je besser Aufgaben, Zuständigkeiten und Entscheidungen dokumentiert und vernetzt sind, desto mehr Kontext kann die KI nutzen und damit ihre Leistungsfähigkeit steigern. Genau hier setzen wir an: Durch die Integration von Atlassian in Microsoft Dynamics 365 verbinden wir Projekte, Service und Wissen mit den Prozessen im ERP. Die Impulse aus Amsterdam tragen wir jetzt in unsere Kundenprojekte. ■



Wandel gestalten. Menschlich bleiben.

KUMAVISION Kundenforum 2026

KI-Agenten, die eigenständig Angebote vorbereiten, Kundenanfragen bearbeiten oder Engpässe erkennen, sind längst keine Zukunftsvision mehr. Wie weit die digitalen Kollegen im Tagesgeschäft bereits mitarbeiten können, erlebten über 220 Kunden aus der gesamten D-A-CH-Region Mitte Juni beim KUMAVISION Kundenforum 2026 in Stuttgart. Unter dem Motto „Wandel gestalten. Menschlich bleiben." ging es um die nächste Entwicklungsstufe der Business-Software: KI, die vom Werkzeug zum produktiven Teammitglied wird.

Im Mittelpunkt standen dabei nicht die großen Versprechen der KI, sondern konkrete Anwendungen und die Frage, was davon im Mittelstand tatsächlich funktioniert. Denn wer wissen will, ob KI im eigenen Unternehmen Nutzen bringt, muss sie ausprobieren, mitreden und mitgestalten. Daher setzte das Kundenforum bewusst auf Praxis statt PowerPoint. In der Erlebniswelt „KUMAVISION Coworking Studio" waren KI-Agenten an interaktiven Stationen live im Einsatz zu sehen und auszuprobieren. Die Teilnehmenden erlebten, wie digitale Kollegen Aufgaben in Vertrieb, Disposition, Logistik, Finanzbuchhaltung und Service übernehmen und dabei auch Prozesse über Systemgrenzen hinweg steuern.

Einen Schritt weiter gingen die neuen Formate Idea Space und Deep-Dive Lab. Hier ging es nicht ums Zuschauen, sondern ums Mitarbeiten. Gemeinsam mit den Expertinnen und Experten von KUMAVISION testeten die Teilnehmenden KI-Agenten aus verschiedenen Unternehmensbereichen. Sie diskutierten, welche Aufgaben sich für KI-Agenten eignen, wo Potenziale und Grenzen liegen und wie sich die neuen Möglichkeiten sinnvoll in bestehende Prozesse einbinden lassen. Einige hatten dafür sogar vorab Anforderungen aus ihrem eigenen Unternehmen eingereicht. Ihre Erfahrungen und Ideen fließen direkt in die Weiterentwicklung ein, und genau das ist gewollt. Wie schon bei seinen Branchenlösungen entwickelt KUMAVISION auch die KI-Agenten im Dialog mit den Kunden. Die Agenten sollen nicht nur auf dem Papier überzeugen, sondern zu den Prozessen, Anforderungen und Rahmenbedingungen mittelständischer Unternehmen passen und im Alltag echten Mehrwert bringen.

Die zahlreichen persönlichen Gespräche und die intensiven Diskussionen machten dabei vor allem eines deutlich: Die Frage, wie Wandel gelingt, ohne zu verlieren, was Zusammenarbeit im Kern ausmacht, beschäftigt den Mittelstand gerade erst richtig.

Am Ende der zwei Tage stand eine spürbare Aufbruchsstimmung: Beim Thema KI will der Mittelstand nicht abwarten, sondern handeln. Und er will die Lösungen mitgestalten, mit denen er künftig arbeitet. KUMAVISION schafft dafür den Raum – und bringt als Trusted Advisor Technologie, Branchenwissen und Praxiserfahrung zusammen. So wird aus KI Schritt für Schritt ein echter Baustein moderner Geschäftsprozesse. ■









SAVE THE DATE!

Kundenforum 2027 | 8. + 9. Juni | Stuttgart

Das Kundenforum 2026 in Zahlen und Fakten:

- 220+ Kunden
- 2 Tage
- 7 Usergroups
- 30+ Impulse und Sessions
- 6 interaktive Erlebniswelt-Stationen
- Praxisnahe KI-Anwendungen zum Erleben und Mitgestalten
- Neu: Idea Spaces & Deep-Dive Labs

Video-Rückblick Kundenforum

KUMAVISION im Inner Circle

Nächster Schritt mit Microsoft



Microsoft hat KUMAVISION in den Inner Circle für AI Business Solutions 2026–2027 aufgenommen.

Der exklusive Kreis ist den weltweit erfolgreichsten Microsoft-Partnern vorbehalten – eine Bewerbung ist nicht möglich, Auswahl und Aufnahme obliegen ausschließlich Microsoft. Ausschlaggebend waren die Innovationskraft sowie die Vertriebsleistungen von KUMAVISION, die das Unternehmen in die Spitzengruppe des globalen Partnernetzwerks für KI-gestützte Business-Lösungen stellen. Die Mitgliedschaft umfasst den Inner Circle Summit im Frühjahr 2027 sowie virtuelle Treffen mit Microsoft-Führungskräften zu Strategie, Produktplanung und Roadmaps. Davon profitieren auch die Kunden: KUMAVISION erhält frühzeitig Einblick in die Zukunftspläne von Microsoft und bringt die Anforderungen des Mittelstands direkt dort ein, wo über die nächste Generation von Business-Software entschieden wird. „Zwischen dem, was heute global an KI-Technologie entsteht, und dem, was ein Unternehmen morgen einsetzen kann, liegt eine Lücke. Diese Lücke zu schließen, ist unsere Aufgabe“, erklärt Kay von Wilcken, Vorstandsvorsitzender der KUMAVISION AG. Dafür hat KUMAVISION in den vergangenen Jahren gezielt in Künstliche Intelligenz investiert und ein KI-Kompetenznetzwerk im Unternehmen aufgebaut. Neben eigenen KI-Agenten wie dem Disposition Agent und dem Cross-Selling Agent, die Aufgaben im Tagesgeschäft übernehmen, entwickelt KUMAVISION mit AI Assist derzeit KI-Funktionen, welche die Arbeit direkt in der Branchensoftware weiter vereinfachen. Ergänzend setzt das Unternehmen individuelle KI-Projekte vom Konzept über Prototypen bis zum produktiven Einsatz um.

LESER-UMFRAGE



Liebe Leserin, lieber Leser,

KUMAlive soll Ihnen etwas bringen – Anregungen, Praxiswissen, Orientierung. Damit das Heft noch besser zu Ihrem Arbeitsalltag passt, möchten wir wissen: Was wünschen Sie sich künftig? Welche Themen, welche Formate, welcher Umfang? Die Umfrage dauert etwa sieben Minuten. Ihre Antworten werten wir anonym aus. Als Dankeschön verlosen wir unter allen Teilnehmenden drei hochwertige Bluetooth-Kopfhörer von beyerdynamic. Damit lässt sich auch gut in unseren KUMAVISION Podcast „Immer wieder freitags“ reinhören. Ihre Kontaktdaten für die Verlosung können Sie am Ende der Umfrage separat angeben. Einfach QR-Code scannen und bis 31.01.2027 mitmachen.

Herzlichen Dank für Ihre Zeit!

Ihr KUMAlive-Redaktionsteam

www.kumavision.com/umfrage

(Umfrage, Teilnahmebedingungen und Datenschutzhinweise)

Doppelter Erfolg im Atlassian-Umfeld

Gold-Status und Innovationspreis für KUMAVISION

KUMAVISION beherrscht Plattformthemen auch jenseits der Microsoft-Welt. Wie souverän, das zeigt der neu gewonnene Status als Atlassian Gold Solution Partner. Der Status bestätigt das Know-how des zertifizierten Teams, das Atlassian-Produkte wie Jira und Confluence erfolgreich in eigenen und Kundenprojekten einsetzt. Unternehmen gewinnen damit einen Partner, der sie als Trusted Advisor auf dem Weg zu einer vernetzten Plattform begleitet. Wie innovativ KUMAVISION die Lösungen von Atlassian in der Praxis nutzt, würdigt auch der Softwarehersteller K15t, der Erweiterungen für Jira und Confluence entwickelt: Im Vorfeld der Atlassian-Konferenz Team '26 im kalifornischen Anaheim vergab er erstmals seine Top Partner Awards – weltweit an nur drei Unternehmen und KUMAVISION gehört dazu. In der Kategorie „Innovation | Master of the Sync-ing & Scroll-ing Arts" wurde das Unternehmen für den kreativen und wirkungsvollen Praxiseinsatz der K15t-Lösungen Backbone Work Sync und Scroll Apps prämiert, mit denen das Team von KUMAVISION Jira-Projekte mit Kunden abgleicht und Dokumentationen aus Confluence veröffentlicht.



Cybersicherheit

30 Minuten bei Microsoft

Einmal im Jahr wertet Microsoft im Digital Defense Report die weltweite Bedrohungslage aus. Die Ausgabe 2026 zeigt, in welcher Größenordnung Microsoft seine Kunden schützt. In der halben Stunde, die Sie mit dieser KUMAlive verbringen, werden bei Microsoft rechnerisch

3,4 Billionen Sicherheitssignale verarbeitet,

108 Millionen E-Mails auf Schadsoftware und Phishing geprüft,

650.000 Identitätsrisiken analysiert,

98.000 neue Schadsoftware-Dateien blockiert.

Dahinter stehen rund 35.000 Sicherheitsingenieure und mehr als 15.000 Partner im Security-Ökosystem. Der Report zeigt aber auch: Das häufigste Einfallstor bleiben Menschen und Identitäten. Den wirksamsten Schutz bieten laut Microsoft deshalb phishingresistente Anmeldeverfahren und eine konsequente Rechtevergabe.

Der vollständige Report (englischsprachig) steht zum Download bereit:
kumavision.com/mddr



Sie haben eine Idee, wie die Lösungen von KUMAVISION Ihren Arbeitsalltag noch besser unterstützen könnten?

Im KUMAVISION Ideas Portal können Sie diese jetzt selbst einreichen. Nach Testphase mit ausgewählten Nutzern steht das Portal nun allen Kunden, Interessenten und Partnern offen. Ihr Vorteil: Sie gestalten aktiv mit, wie sich die Software weiterentwickelt. Über eine Schnittstelle zu Jira gelangen die Ideen dann direkt zu den Entwicklungsteams von KUMAVISION, automatische Benachrichtigungen informieren Sie über jeden Fortschritt. So einfach geht's: Sobald Sie den Titel Ihrer Idee eingeben, zeigt das Portal ähnliche Vorschläge an. Gibt es Ihre Idee schon, können Sie diese mit Ihrer Stimme oder einem Kommentar unterstützen. Dafür ist eine kurze Registrierung nötig. Ist Ihre Idee neu, beschreiben Sie sie anhand von drei Fragen: Welches Problem besteht? Welche Lösung schlagen Sie vor? Und welchen Vorteil bringt sie? Zum Absenden genügt Ihre E-Mail-Adresse, ein Konto brauchen Sie dafür nicht.

Starke Partner an Bord

KUMAVISION baut sein Partnernetzwerk weiter aus. Für die Branchenlösung project365 konnten gleich zwei neue Vertriebspartner gewonnen werden. Die affinis solutions GmbH vermarktet project365 künftig eigenständig und ergänzt das Angebot für die Immobilienwirtschaft: Mit Immo Central für Property- und Mietmanagement bietet affinis eine Lösung, welche die Branchensoftware von KUMAVISION sinnvoll erweitert. „Zusammen mit unserer Lösung können wir jetzt ein umfassendes, ganzheitliches Immobilienmanagement anbieten, das alle Aspekte vom Projekt bis zum Betrieb einer Immobilie abdeckt", sagt Lars Schneider, Vorstand der affinis solutions GmbH. Ebenfalls neu dabei ist Ahlert+Siemers+Brinkmann (automate365). Der seit Langem im Umfeld von Microsoft Dynamics 365 Business Central tätige Microsoft-Partner verfügt über einen etablierten Kundenstamm im Bereich IT- und Ingenieurdienstleistungen und setzt jetzt auf project365 als spezialisierte Lösung für projektorientierte Unternehmen. Im Bereich Healthcare arbeitet KUMAVISION zukünftig mit der AMIG GmbH zusammen, um die Branchenlösung healthcare365 erfolgreich zu implementieren und weiterzuentwickeln. KUMAVISION bringt dafür die technologische Basis mit, AMIG das operative Branchenwissen aus dem Alltag von Sanitätshäusern, Homecare, Reha- und Medizintechnik – von der Abrechnung über Genehmigungen bis zu Krankenkassenvorgaben. „Wir wissen, wie Gesundheitsunternehmen wirklich arbeiten, welche Prozesse entscheidend sind und wo echte Entlastung entsteht. Genau dieses Branchenwissen machen wir gemeinsam mit KUMAVISION nutzbar", so Tanja Port, Geschäftsführerin der AMIG GmbH. Mit der H27 Consulting Service GmbH rundet ein weiterer Partner das Portfolio für den Gesundheitsmarkt ab. „Die Partnerschaft mit KUMAVISION eröffnet uns neue Perspektiven im Markt und schafft die ideale Basis, um Healthcare-Kunden mit modernen, Microsoft-basierten Lösungen erfolgreich in die Cloud zu begleiten", erklärt Geschäftsführer Leonhard Gerlach.

automate365 All-in-One ERP für den Mittelstand

AMIG GmbH Abrechnungsmanagement im Gesundheitswesen

affinis

H27 CONSULTING SERVICE

5 FRAGEN ZU

Shareflex: Warum intelligente Prozesse beim Dokument beginnen



Rechnungen, Verträge, Lieferscheine, Prüfprotokolle: In Dokumenten steckt viel Unternehmenswissen. Intelligente Prozesse entstehen erst, wenn es geordnet und im richtigen Kontext verfügbar ist. Sascha Bippus, Sales Division Manager der KUMAVISION DMS GmbH, erklärt, was die SharePoint-basierte Lösung Shareflex dazu beiträgt.

1. WAS IST SHAREFLEX?

Shareflex ist eine Lösung der Hamburger Portal Systems AG für dokumentenzentrierte Geschäftsprozesse. Sie baut auf Microsoft SharePoint auf und erweitert Microsoft 365 zu einer Plattform für cloudbasiertes Enterprise Content Management. Dazu gehören fertige Anwendungen für Dokumentenmanagement, Vertragsmanagement, Dokumentenlenkung im Qualitätsmanagement und Eingangsrechnungsverarbeitung. Als Partner von Portal Systems übernehmen wir Beratung und Implementierung.

2. WIE SPIELEN SHAREFLEX UND BUSINESS CENTRAL ZUSAMMEN?

Mit Shareflex Documents, dem DMS- und ECM-Interface, und den dazugehörigen Business-Aktivierungen für jede KUMAVISION-Branchenlösung ist Business Central optimal integriert. Business Central-Anwender legen Dokumente direkt aus der gewohnten Oberfläche ab und arbeiten innerhalb von BC mit den Dokumenten. Mitarbeitende ohne BC-Lizenz können über die Shareflex-Maske arbeiten. Ein- und ausgehende Dokumente samt E-Mails landen beim jeweiligen Vorgang. Outlook und Teams können eingebunden werden. Benutzer und Rechte werden über Business Central und Microsoft Entra ID verwaltet.

3. VOM DIGITALEN ZUM INTELLIGENTEN UNTERNEHMEN: WELCHE ROLLE SPIELT DAS DMS DABEI?

Eine zentrale. Ein PDF auf einem Laufwerk ist digital, aber noch nicht intelligent nutzbar. Entscheidend ist der Kontext: Zu welchem Auftrag gehört das Dokument? Welche Version ist aktuell? Wer hat es freigegeben? Shareflex beantwortet das mit Versionierung und Änderungshistorie, mit Volltext- und Metadatensuche und mit Workflows, die jeden Prozessschritt protokollieren. Was für Stammdaten im ERP gilt, gilt auch für Dokumente: Nur auf einer sauberen Basis funktioniert Automatisierung verlässlich.

4. UND WO KOMMT KÜNSTLICHE INTELLIGENZ INS SPIEL?

Hier zahlt sich die Microsoft-Basis aus. Neue Microsoft 365-Funktionen stehen Shareflex-Anwendern sofort zur Verfügung, und Microsoft 365 Copilot wird unterstützt. Die Dokumente liegen strukturiert, mit Metadaten und klaren Berechtigungen im eigenen Tenant. Das ist eine gute Grundlage für KI. Ich sehe das DMS deshalb nicht als KI-Versprechen, sondern als Voraussetzung: Erst wenn Dokumente geordnet sind, kann KI sinnvoll mit ihnen arbeiten.

5. WIE SICHER IST DAS – UND WIE AUFWENDIG IST DER EINSTIEG?

Shareflex ist eine reine SaaS-Lösung ohne zusätzliche Infrastruktur. Alle Daten und Dokumente liegen im Microsoft 365-Tenant des Unternehmens, Shareflex speichert nur die Konfiguration der Anwendungen. Portal Systems und die Shareflex-SaaS-Lösungen sind nach ISO/IEC 27001 zertifiziert, und die Archivierung erfolgt revisionssicher. Zum Start wird die Shareflex-App in der eigenen Microsoft 365-Umgebung registriert. Dazu bietet unser Dienstleistungspaket zur GoBD-konformen Archivierung die Möglichkeit, Speicherort und Aufbewahrung direkt in SharePoint Online festzulegen und eine Dokumentation der Schnittstelle zu erhalten. Unsere Empfehlung: mit einem klar umrissenen Prozess wie der Rechnungsverarbeitung beginnen und dann Schritt für Schritt erweitern.

Mehr Informationen zu **Shareflex**

kumavision.com/shareflex

ÜBER KUMAVISION

Wer wir sind. Was wir machen.
Wie wir Sie weiterbringen.



www.kumavision.com/fakten



WEBINARE

Informieren Sie sich über unsere Branchenlösungen, über clevere Workflows und bewährte Best-Practice-Prozesse.

Keine PowerPoint-Folienschlachten, sondern praxisorientierte Live-Demos mit echten Mehrwerten für Ihr Business: kompakt, verständlich, praxisnah.

Unser Webinar-Angebot ist exakt abgestimmt auf Ihre Branche. Die Teilnahme ist für Sie selbstverständlich kostenlos.

Aktuelle Themen und Termine finden Sie online unter

kumavision.com/webinar

TERMINE

Aktuelle Veranstaltungen und Termine finden Sie online unter **kumavision.com/events**

www.kumavision.com



Microsoft Solutions Partner
Business Applications

Microsoft Solutions Partner
Modern Work

26 | 27
Inner Circle
for AI Business Solutions

KUMA VISION
ERP
CRM
DMS
CLOUD