

# Strategische Partnerschaft für nachhaltiges Wachstum

HTP Maximum setzt mit Microsoft Dynamics auf Standards, Synergien und Skalierbarkeit



**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?**

Erfahren Sie in diesem Bericht, wie HTP Maximum mit KUMAVISION:

- Durch mehr Transparenz eine zentrale Sicht auf alle Landesgesellschaften hat
- Im Controlling Kennzahlen ohne manuellen Aufwand in Echtzeit vergleichen kann
- Bessere Entscheidungen treffen kann durch interaktive Visualisierungen und frühzeitige Trenderkennung
- Schnellere Auswertungen vornehmen kann und dadurch eine höhere Investitionssicherheit hat
- Eine strategische Weichenstellung für die Zukunft gelegt hat

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 die zur KUMAVISION-Gruppe gehörende EOS Solutions. 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.

## 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.

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. Zwei Beispiele: 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

„Die Souveränität, mit der KUMAVISION unsere Anforderungen im Standard abgebildet hat, die internationale Projektpertise und das Verständnis für die strategischen Ziele der Holding haben uns durchgehend überzeugt.“

Christiane Siekhans, ERP-Projektleiterin, HTP Maximum GmbH & Co.KG

## 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 Produktkonfigurator erlaubt es, die daraus resultierende Artikelvielfalt komfortabel und prozesssicher in der ERP-Software zu handeln. Eine besondere Herausforderung war der Umgang mit Zahnstangen, die als Standardware mit 400 cm Länge gekauft und dann auftragspezifisch zugeschnitten werden. KUMAVISION factory365 führt diese nicht nur als Rohmaterial in mm, 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

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 Projektpertise 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.

### Die Vorteile auf einen Blick:

- ✓ Sofort spürbare Performance-Gewinne
- ✓ Konsistente Daten durch zentrale Stammdatenpflege

- ✓ Beschleunigte Lieferketten dank automatisierter Intercompany-Prozesse
- ✓ Skalierbares Rollout-Modell für internationale Expansion