



HanseCom nutzt
Cloud-Angebot KUMA365

Fahrtrichtung Bitte alle einsteigen!

Die HanseCom Public Transport Ticketing Solutions GmbH legt mit integrierten IT-Lösungen die Basis für innovative Verkehrskonzepte im öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV). Zum Portfolio des Hamburger Unternehmens gehören HandyTicket Deutschland, die überregionale Mobilitätsplattform und Ticket-App für den ÖPNV, sowie das Kundenmanagementsystem PT für die effiziente Steuerung aller Vertriebsprozesse in Verkehrsunternehmen. Auch bei der ERP-Software ist HanseCom innovativ unterwegs: Die KUMAVISION-Branchensoftware für Projektdienstleister auf Basis von Microsoft Dynamics NAV wird aus der Cloud bezogen.

Wenn Tochterunternehmen internationaler Konzerne den Besitzer wechseln, verbleibt die IT meist vollständig bei der Muttergesellschaft. So auch bei HanseCom, die nach ihrer Übernahme durch die INIT AG bei Hard- und Software auf der grünen Wiese startete. Die Unternehmensleitung nahm diese Ausgangssituation zum Anlass, die herkömmlichen IT-Modelle komplett zu hinterfragen: „Wir haben von Anfang an auf die Cloud gesetzt, da wir keine eigene IT-Infrastruktur aufbauen und in jeder Hinsicht flexibel bleiben wollten“, erklärt Geschäftsführer Mathias Engel.

Branchensoftware aus der Cloud

Gefragt war also eine ERP-Software, die einerseits das für HanseCom typische Projektgeschäft in der Softwareentwicklung abbilden konnte und andererseits als Cloud-Lösung zur Verfügung stand. „Wir haben uns für KUMAVISION und das Cloud-Angebot KUMA365 entschieden. Die Branchensoftware deckt alle unsere Anforderungen bereits im Standard ab. Die Basis Microsoft Dynamics NAV passt ideal für ein Unternehmen unserer Größe und bietet Platz für Wachstum“, betont Engel.



Cloud

Cloud als Service

Für HanseCom umfasst das Prinzip Cloud mehr als das reine Bereitstellen von Software in einem Rechenzentrum. „Wir verstehen darunter eine Vielzahl von Servicedienstleistungen, die wir bei einem professionellen Dienstleister einkaufen, um sie nicht selbst erbringen zu müssen“, so Engel. So übernimmt KUMAVISION die Wartung des ERP-Systems, erstellt Backups, spielt Updates ein, optimiert den SQL-Server und leistet Support. „Alleine für diese Aufgaben hätten wir zwei eigene Mitarbeiter in der IT benötigt“, illustriert Engel das Potenzial. Auch die Daten sieht Engel in guten Händen: „Die hohen Standards, die ein großes Rechenzentrum bei Datensicherheit und Datenschutz bietet, kann ein Unternehmen lokal selbst nur schwer abbilden.“

Live in nur einem Quartal

Die schnelle Verfügbarkeit von Cloud-Lösungen war für HanseCom ein entscheidendes Argument: „Wir mussten ja bei null starten und haben daher eine Lösung benötigt, mit der wir schnell produktiv arbeiten konnten.“ Innerhalb weniger Wochen wurde die Branchensoftware eingeführt, angepasst und mit Echtdateien bestückt. Gleichzeitig wurden die Key User geschult. Wie die Cloud die ERP-Einführung beschleunigt, zeigt der Zeithorizont des Projekts: Von der Entscheidung für KUMA365 bis zum Live-Betrieb aller Unternehmensbereiche vergingen weniger als drei Monate. „Für den Erfolg war die souveräne Projektleitung von Herrn Engel aufseiten von HanseCom und das Engagement der Mitarbeiter mitentscheidend“, erklärt Holger Schüler, Bereichsleiter Cloud + Services bei KUMAVISION. Bereits vor dem Einstieg in das Cloud-Business hatte KUMAVISION die eigen-

nen Methoden zur Projekteinführung auf den Prüfstand gestellt und an die neuen Bedingungen angepasst. „Im Gegensatz zu einer klassischen Herangehensweise mit detailliertem Lastenheft und Pflichtenheft und langen Projektlaufzeiten sind wir viel agiler unterwegs – ohne aber Abstriche an der Qualitätssicherung zu machen. So haben wir beispielsweise sehr früh mit Echtdateien gearbeitet, da der Einsatz von Testdateien nicht zwingend alle etwaigen Stolperstellen ans Tageslicht bringt“, ergänzt Schüler.

Eine Lösung für alle Aufgaben

HanseCom bietet seinen Kunden einen 360-Grad-Service: Beratung, Entwicklung, Einführung, Betreuung und Integration von Softwarelösungen für den öffentlichen Nahverkehr. Entsprechend vielfältig sind die Anforderungen aus dem Projektgeschäft an die Branchensoftware. „Wir decken alle Aufgaben, die bei uns anfallen, mit der ERP-Software von KUMAVISION ab. Dadurch sehen wir keine Notwendigkeit für zusätzliche Lösungen“, gibt Engel einen Einblick in die Praxis. Von der automatischen Bewertung von Projekten nach HGB und IFRS über die Abbildung von Wartungs- und Supportumsätzen bis hin zu Ressourcenverwaltung und Projektmanagement findet HanseCom die branchenspezifischen Prozesse in der ERP-Software wieder. Dass die Abläufe passen, zeigt auch die Tatsache, dass die Mitarbeiter ohne Dynamics NAV-Erfahrung bereits nach kurzen Schulungen produktiv mit der Software arbeiten.

Immer und überall

Ob Büro, Homeoffice, im Hotel oder vor Ort beim Kunden, ob PC, Laptop, Smartphone oder Tablet: Dank der Cloud greifen die Mitarbeiter von HanseCom von jedem Ort und mit jedem Device auf die ERP-Software zu. „Das ist für uns eine richtig smarte Lösung. Unsere Mitarbeiter können beispielsweise die Zeiterfassung und Reisekostenabrechnung zeitnah erledigen, sodass wir in der Projektsteuerung und Projektabrechnung jederzeit mit aktuellen Daten arbeiten“, berichtet Engel.

Gutes Zusammenspiel

Der Gang in die Cloud war für HanseCom rückblickend die absolut richtige Entscheidung: „Als Software-Anbieter verstehen wir uns als technologischen Vorreiter. Das Cloud-Angebot KUMA365 überzeugt uns auf der ganzen Linie. Unsere Mitarbeiter schätzen die kurzen Antwortzeiten und die außerordentlich hohe Verfügbarkeit des ERP-Systems“, so Engel. Zum positiven Gesamtbild trägt auch das reibungslose Zusammenspiel mit dem ebenfalls Cloud-basierten Office 365 bei. Trotz Cloud möchte HanseCom den persönlichen Kontakt zum ERP-Partner nicht missen: „KUMAVISION ist schnell ansprechbar und unterstützt uns zielführend. Gerade in der heißen Phase der Projekteinführung war dies entscheidend.“ ■

KUMALive facts

Eingesetzte Lösung

KUMA365 – Cloud ERP für Softwarehäuser auf Basis von Microsoft Dynamics NAV

Herausforderung

Projekteinführung innerhalb dreier Monate

Besondere Effizienz

Branchenspezifische Prozesse, umfangreiche Cloud-Services

Sie nennen es
mehr Erfolg.

Wir nennen
es den
**KUMA-
Effekt!**



Erfolg mit ERP- und CRM-Software kann es nie genug geben. Profitieren auch Sie von unserem Erfolgsrezept: Kontinuität mit über 20 Jahren ERP- und CRM-Erfahrung, Best Practice aus über 1.000 Projekten, Kompetenz und Kundennähe dank 350 Mitarbeitern an 16 Standorten und Zukunftssicherheit als mehrfacher Microsoft Gold-Partner. Kurz: Sie benötigen nicht nur eine Business-Software auf Basis von Microsoft Dynamics. Sie benötigen eine Branchenlösung mit dem KUMA-Effekt.

www.kumavision.com

Microsoft
Partner

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

 **KUMA**
VISION | ERP
CRM
BI
CLOUD