

Abschied vom Serverraum

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



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.

Erfahren Sie in diesem Bericht, wie Farben Sigel mit KUMAVISION:

- Das ERP-System als Taktgeber einer eingespielten Software-Landschaft auf den neuesten Stand bringt
- Einen Großteil der Funktionalitäten ohne individuelle Anpassungen abdeckt
- Die Performance des Webshops deutlich erhöhte
- Workflows ohne aufwändige Programmierung selbst designt
- Dem Außendienst über den WebClient direkten Zugriff auf die ERP-Software verschafft
- Die Kunden nach und nach über EDI anbindet und so einen elektronischen Beleg austausch ermöglicht

„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 liegt 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. Ebenfalls typisch für die Branche: Individuell gemischte Farben und Lacke. Diese werden in der ERP-Software über Montageaufträge abgebildet. Da die für das Mischen verwendete 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

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 ihn war es das erste ERP-Projekt. Umso wichtiger war für ihn eine qualifizierte Beratung und persönliche Begleitung über die gesamte Projektlaufzeit. „KUMAVISION hat

„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, Farben Sigel



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.“ 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.

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 Sicherheitsstandard 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.

Die Vorteile auf einen Blick:

- ✓ Releasefähigkeit dank geringer individueller Anpassungen
- ✓ Außendienst per Web Client oder App angebunden
- ✓ Deutlich gestiegene Performance im Webshop
- ✓ Workflow-Design ohne Programmierung
- ✓ Saubere Einbettung in die bestehende Softwarelandschaft