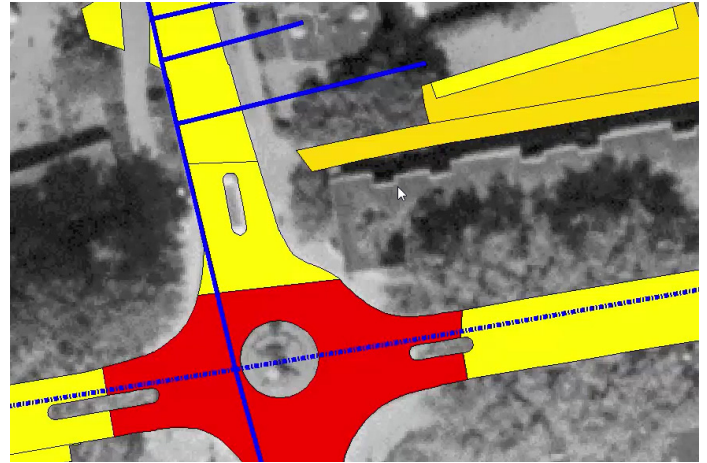


# KUMAVISION für Projektdienstleister

bei der GIS Consult GmbH



**Perfekt vermaßt! Grundstücke, Luftbilder, Bauleitpläne, Straßen, Entwässerungsnetz, Bäume und Oberflächenmodelle sowie Höhenlinien oder Denkmäler sind nur einige Daten, die Städte, Kommunen und Länder zu verwalten haben. Hier kommen die Geo-Informationssysteme der**

**GIS Consult GmbH zum Einsatz. In enger Zusammenarbeit entwickelt der Projektdienstleister mit seinen Kunden effiziente Softwaresysteme für Öffentliche Verwaltung, Straßen und Liegenschaften wie auch für Industrie und Energieversorgung. Die innovativen Produkte im Bereich Geo-Datenmanagement dienen als zentrale Drehscheibe für die technischen Informationen rund um die Infrastruktur. Wenn es um Daten aus dem eigenem Unternehmen geht, setzt GIS Consult auf die KUMAVISION Branchenlösung für Projektdienstleister.**

## Firmenprofil

- Unabhängiges Software-Unternehmen – Entwicklung von Lösungen für Geo-Informationssysteme der Industrie, der öffentlichen Hand und Netzbetreiber
- > 50 Mitarbeiter
- Hauptsitz: Haltern am See, Niederlassung: Erfurt

## Aufgabenstellung

- Eine integrierte ERP-Lösung für alle Geschäftsprozesse
- Ablösung der Excel-Lösungen für die Angebots- und Projektverwaltung
- Abbildung einer umfangreichen Projektbewertung und -auswertung

## Entscheidungskriterien

- Kompetenz der KUMAVISION-Mitarbeiter
- Projektvorgehensweise der KUMAVISION
- Unternehmensgröße und Zukunftssicherheit der KUMAVISION
- Eine integrierte Branchenlösung

## Eingesetzte Software

KUMAVISION für Projektdienstleister auf Basis Microsoft Dynamics 365 mit 15 Anwendern und Zugang aller Mitarbeiter für Zeiterfassung und Reisekostenabrechnung.

## Kunden im Fokus

Die GIS Consult GmbH punktet bei seinen Kunden mit ihrem langjährigen Erfahrungsschatz im Bereich der Software-Entwicklung für Geo-Informationssysteme. Dabei legt das Unternehmen viel Wert darauf, stets die Kundenanforderungen in den Mittelpunkt zu stellen. Dies hat sich für den Dienstleister bezahlt gemacht und schlägt sich in Wachstum und Kundenzufriedenheit nieder. Damit dies für die Zukunft so bleibt, entschied man sich für die Einführung eines neuen ERP-Systems. Die neue Lösung soll dabei unterstützen, sich gegenüber einem starken Wettbewerb durchzusetzen und für künftige Anforderungen gerüstet zu sein. „Unser Ziel ist ein profitables Wachstum im Bereich geografischer Systeme. Ebenso ist uns eine sehr gute Kundenbindung durch eine faire und verlässliche Partnerschaft und die Wahrnehmung als attraktiver Arbeitgeber wichtig“, berichtet Rainer Baltersee, Geschäftsführer von GIS Consult GmbH.

## Zukunftsfähige Lösung

„Unsere ausgereifte aber doch sehr komplexe Excel-Lösung ist an ihre Grenzen gestoßen. Die Informationen, die es zu verarbeiten galt, nahmen einen immer größeren Umfang an und Projektverwaltung und -bewertung werden immer umfassender. Die Fehleranfälligkeit von Excel

## Weitere Informationen:

KUMAVISION AG, Oberfischbach 3, 88677 Markdorf  
Telefon (07544) 966-300, [project@kumavision.com](mailto:project@kumavision.com), [www.kumavision.com](http://www.kumavision.com)

## „Bei KUMAVISION wird uns immer schnell geholfen. Die Mitarbeiter sind sowohl fachlich als auch technisch immer perfekt gerüstet.“

Oliver Löken, Prokurist, GIS Consult GmbH

hat uns zu sehr belastet. Ebenso war die Doppelerfassung im Bereich der Finanzbuchhaltung (Fibu) durch eine separate Anwendung ein weiteres Thema, das beseitigt werden sollte. All diese Punkte haben uns motiviert, uns nach einer geeigneten ERP-Branchenlösung umzusehen“, sagt Baltersee. „Weiterhin sollte eine einheitliche Prozessdurchgängigkeit und -vernetzung stattfinden, nur so können wir zukunftsorientiert arbeiten und wachsen“, ergänzt Oliver Löken, Prokurist bei GIS Consult. Es wurde explizit nach einer Branchenlösung gesucht, mit der Projekte transparent verwaltet und bewertet werden können. Fündig wurde man bei KUMAVISION. Löken: „In KUMAVISION haben wir einen Partner gefunden, der von Anfang an verstanden hat, was wir wollen.“

### Exakte Projektbewertung

Die Projektbewertung spielt bei GIS Consult eine zentrale Rolle. Zu jedem Zeitpunkt zu wissen, wie ein Projekt steht, zu erkennen, ob Gegenmaßnahmen erforderlich sind, weil es Abweichungen vom Budget gibt, sind für jeden Projektdienstleister das A und O. Die Projektbewertung wurde gemeinsam mit KUMAVISION so angepasst, dass sie heute die Bedürfnisse von GIS Consult exakt abdeckt. Entsprechend den Regeln (HGB) werden Bestände aufgebaut und ggf. Rückstellungen für noch zu erwartende eigene oder fremde Leistungen oder Projektverluste gebildet. Die Projektbewertung wird periodisch in die Fibu übernommen, so dass die Betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) jeden Monat ein realistisches Bild des Betriebsergebnisses zeigen.

### Service und Rechnungen

Als Softwareunternehmen bietet GIS Consult seinen Kunden Supportverträge mit unterschiedlichen Zahlungsmodellen an. Das Servicemodul in KUMAVISION ermöglicht eine einfache Verwaltung der Serviceverträge und stellt die korrekten Abrechnungsdaten bereit. Rechnungen lassen sich problemlos zeitlich abgrenzen und automatisch z.B. zum Quartalsbeginn anstoßen. Gleiches gilt für Service-Einkaufsrechnungen. GIS Consult erwirbt Service-Leistungen beim Hersteller von Basis-Lizenzen für bestimmte Zeiträume (meist für ein Quartal), die ebenfalls auf die einzelnen Monate abgegrenzt werden. Gegenüber dem Altsystem wurde der Arbeitsaufwand wesentlich reduziert und vereinfacht.

### Immer verknüpft

„Mittlerweile werden viele Prozesse, die vorher getrennt abliefen, mit der Branchenlösung abgedeckt, sei es der Zahlungsverkehr oder auch die Reisekostenabrechnung. Löken: „Was wir bisher nicht kannten, ist die durchgängige Integration, wie wir sie jetzt in Microsoft Dynamics NAV haben. Eines der tollsten Features: Ich kann überall hinspringen und alles ist miteinander verbunden. Ich komme jetzt jederzeit vom Projekt aus direkt in die Eingangs- oder Ausgangsrechnung, ohne in ein separates System zu wechseln. Und ich kann runter bis auf die Sachkontoebene gehen, dies ist schon eine tolle Sache. Wenn ich mal eine besondere Datenanalyse benötige kann ich die Daten darüber hinaus jederzeit problemlos nach Excel exportieren und dort beliebig auswerten. Baltersee bestätigt: „Ich bin so begeistert davon, dass man durch die vollständige Integration jederzeit in die Tiefe gehen kann und alles nachvollziehbar ist. Das ist eine fantastische Lösung.“

### Kein Selbstläufer

Als mittelständisches Unternehmen hatte GIS Consult keine spezielle Abteilung für das ERP-Projekt zur Verfügung. Oliver Löken erläutert: „Die ganze Einführung bei laufendem Tagesgeschäft war schon eine Herausforderung. Dass wir die KUMAVISION immer als kompetenten Partner an der Seite hatten, hat uns schon sehr geholfen. Wenn man hier alleine gelassen wird, hat man verloren. Bei der Auswahl des richtigen Partners ist dies entscheidend. Die Branchenlösung unterstützt uns mittlerweile umfassend. Viele Dinge, die uns früher Wochen, wirklich Wochen, gekostet haben, laufen heute automatisiert und ersparen uns entsprechend Zeit. Wir fühlen uns mit KUMAVISION für die Alltagsaufgaben einfach gut gerüstet“. Und der Geschäftsführer ergänzt: „Wir hatten einige Baustellen zu bewältigen. Hier war die Unterstützung seitens KUMAVISION exzellent und auch die Servicehotline ist wirklich lobenswert“.



# KUMAVISION für Projektdienstleister

## Interview mit der GIS Consult GmbH



### Ein neues ERP-System - Welches darf es denn sein?

Genau das ist die Frage, die sich nicht nur Großunternehmen, sondern auch kleine und mittelständische Unternehmen stellen, wenn es um die Einführung einer ERP-Lösung geht. Dass es gerade hier wichtig ist sich nicht nur für die richtige Software, sondern auch für den richtigen Partner zu entscheiden, diese Erfahrung hat Rainer Baltersee, Geschäftsführer von GIS Consult GmbH bei der Einführung der KUMAVISION Branchenlösung für Projektdienstleister gemacht.

### Herr Baltersee, was sollten Unternehmen ohne ERP-Erfahrung bei der Auswahl eines ERP-Systems beachten?

#### Baltersee:

„Bei der Auswahl des Systems sollte man darauf achten, dass nicht nur der branchenbezogene Teil passt, sondern ebenso die kaufmännische Seite abgedeckt wird. Neben der Auswahl für das richtige System ist nicht außer Acht zu lassen, dass man für die Einführung auch einen kompetenten und menschlich passenden Partner benötigt. Der Partner sollte nicht nur etwas von der Software verstehen, sondern auch die genauen Prozessabläufe aus der Branche kennen. Nur dann ist gewährleistet, dass ein Projekt erfolgreich durchgeführt werden kann. Ebenso sollte man einplanen, dass auch später noch Unterstützung von Nöten ist. Eine ERP-Einführung ist kein Selbstläufer, vor allem wenn man keinen eigenen NAV-Experten an Bord hat.“

### Gibt es etwas, das Sie bei der ERP-Einführung nicht bedacht hatten?

#### Baltersee:

„Bei uns wurde keine ERP-Lösung abgelöst, sondern ein komplett neues System eingeführt. Wir hatten anfangs einen eingeschränkten Fokus. Bei der Auswahl haben wir uns hauptsächlich um die Projektseite gekümmert. Die Finanzbuchhaltung wurde bisher außer Haus erledigt. Durch die integrierte Lösung wurde diese nun bei uns an-

gesiedelt. Die Komplexität des Fibu-Bereiches hat uns komplett überrollt. Hier sollte man wirklich bedenken, dass qualifizierte Ressourcen für den Fibu-Bereich zur Verfügung stehen. Diese mussten wir erst aufbauen, was uns an unsere Grenzen gebracht hat. Da kommt dann auch der richtige Partner wieder ins Spiel, der hier die passende Unterstützung leisten kann.“

### Welche Erfahrung können Sie aus dem Projekt mitnehmen?

#### Baltersee:

„Es war schwieriger als wir zunächst gedacht hatten. Vermutlich ist so ein Projekt einfacher, wenn man bereits mit einer ERP-Lösung gearbeitet hat. Wenn man jedoch aus einer Buchungswelt mit selbstgeschriebenen Tabellen und Listen kommt, weiß man am Anfang nicht, auf was man sich wirklich einlässt. Für uns war das ein großes Projekt. Dies haben wir am Anfang etwas unterschätzt. Auch das Verständnis für die Prozesseinführung hat uns gefordert. Dies ist aber nicht negativ, sondern im positiven Sinn gemeint. Wir haben viel gelernt in dieser Zeit. Ebenso muss man sich bewusst sein, dass man nie eine Eins-zu-Eins-Lösung zum Vorgänger bekommt. Wir haben anfangs Funktionen nachgeweint, die in Excel vorhanden waren. Heute sehen wir, dass uns die neue ERP-Lösung andere vielfältige Möglichkeiten bietet.“

#### Weitere Informationen:

KUMAVISION AG, Oberfischbach 3, 88677 Markdorf  
Telefon (07544) 966-300, [project@kumavision.com](mailto:project@kumavision.com), [www.kumavision.com](http://www.kumavision.com)