

The Big Picture

Transparente Unternehmenssteuerung mit KUMAVISION bei der Tiba-Gruppe



Die Tiba Transformation Group steht weltweit agierenden Unternehmen mit umfangreichen Transformationsdienstleistungen zur Seite. Durch den Einsatz von maßgeschneiderten Lösungen und einem weitreichenden Partnernetzwerk deckt die Gruppe alle essenziellen Aspekte einer erfolgreichen Transformation ab. Seit der Gründung der Tiba Managementberatung, des Kernunternehmens der Gruppe, vor über 35 Jahren wurden mehr als 950 Unternehmen betreut und ca. 69.000 Personen trainiert. Die Gruppe hat mehrere Standorte in Deutschland und daneben Niederlassungen in Spanien, der Schweiz und den USA. Weitere Informationen unter www.tiba.de

Erfahren Sie in diesem Bericht, wie Tiba mit KUMAVISION:

- Die ERP-Umgebung in der gesamten Tiba-Gruppe zukunftssicher aufstellt
- Durchgehende Transparenz über Kunden-Projekte schafft
- Komfortabel Projekte unter verschiedenen Perspektiven plant, steuert und auswertet – inklusive Zeit- und Reisekostenerfassung
- Mehrfache Datenerfassung durch eine automatische Synchronisierung zwischen ERP und CRM vermeidet
- Die Updatefähigkeit durch das Betreibermodell Software-as-Service (SaaS) sichert

Bei der Erneuerung der ERP-Landschaft hatte Tiba klare Vorstellungen: Eine zukunftssichere ERP-Lösung, die es ermöglicht, das weitere Wachstum transparent zu steuern. Das Konzept Software-as-a-Service (SaaS) war dabei gesetzt: „Wir wollten die Beschränkungen von lokalen Betreibermodellen überwinden und jederzeit update-fähig bleiben“, berichtet Britta Tscherner, Leiterin Business Operations bei der Tiba Projektservice GmbH.

Nach den positiven Erfahrungen bei der Einführung einer CRM-Software für Vertrieb und Marketing entschied sich Tiba, auch bei der ERP-Software mit KUMAVISION zusammenzuarbeiten und Microsoft Dynamics 365 Business Central einzuführen. Für Tscherner waren dabei zwei Gründe ausschlaggebend: „KUMAVISION hat nicht nur eine ERP-Branchenlösung für Projektdienstleister im Portfolio, die unsere Anforderungen sehr gut abbildet. Der Microsoft-Partner bringt durch seine Größe auch das erforderliche Verständnis für die Zusammenhänge zwischen Projektgeschäft und Controlling mit.“

Viele Projekte, eine Plattform

Die Tiba Managementberatung GmbH mit Sitz in München ist eine der Gesellschaften der Tiba-Gruppe mit insgesamt sieben Tochterunternehmen sowie Geschäftsstellen in der Schweiz und in den USA. Die ERP-Branchenlösung KUMAVISION project365 versetzt Tiba in die Lage, komplexe Projekte transparent abzubilden, mit einem flexiblen Projektstrukturplan sinnvoll zu gliedern und mit den entsprechenden Ressourcen zu verbinden. Vorlagen für wiederkehrende Arbeitspakete und Leistungen wie etwa Trainings sparen nicht nur Zeit, sondern schaffen auch eine einheitliche Struktur, was das Controlling und die Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe erleichtert. „Die Verknüpfung von Projektmanagement auf der einen Seite sowie Controlling auf der anderen Seite verschafft uns einen ganzheitlichen Blick auf die Gesellschaften, die bereits mit der ERP Software arbeiten. Neben diesem Big Picture, das für die Unternehmenssteuerung unverzichtbar ist, legen wir parallel die Grundlage, um möglichst viele Prozessschritte im Hintergrund zu automatisieren“, kommentiert Tscherner.

Integrierte Reisekostenerfassung

Reisekosten sind ein gleichermaßen wichtiges wie komplexes Thema für Beratungsunternehmen wie Tiba. Umfangreiche Projekte bringen dabei einige Herausforderungen mit sich. Normalerweise erfolgt in der ERP-Software eine Zuordnung von Fremdkosten auf Projektebene, was für Tiba nicht ausreicht. „Wir wollen genau auswerten, wie hoch der Deckungsbeitrag jedes einzelnen Trainings ist, wozu zwingend auch die tatsächlich angefallenen Reisekosten zählen“, gibt Tscharnier Einblicke in die Praxis. Die Mitarbeitenden erfassen ihre Arbeitszeiten und Reisekosten direkt in der ERP-Software, so dass diese Daten sofort für Auswertungen

schaffen, warum wir welche Daten erfassen und wie sich ein vermeintlicher Mehraufwand dabei am Ende auszahlt“,

Automatisierter Datenaustausch

Eine automatisierte Synchronisierung der Stammdaten innerhalb der gesamten Tiba-Gruppe stellt die nicht nur im Controlling erforderliche Datenqualität sicher. Diese Aufgabe übernimmt das in die ERP-Lösung integrierte Modul Master Data Intercompany (MDI), das für einheitliche Daten und Datenstrukturen sorgt. Dabei wird auch das Zusammenspiel zwischen ERP-Lösungen und CRM-Software berücksichtigt. Kontakte werden zentral im CRM verwaltet. Wird ein Inter-

„KUMAVISION hat nicht nur eine ERP-Branchenlösung für Projektdienstleister im Portfolio, die unsere Anforderungen sehr gut abbildet. Der Microsoft-Partner bringt durch seine Größe auch das erforderliche Verständnis für die Zusammenhänge zwischen Projektgeschäft und Controlling mit.“

Britta Tscharnier, Leiterin Business Operations, Tiba Projektservice GmbH



zur Verfügung stehen. „Jetzt geht es darum, die Erfassung noch einfacher und benutzerfreundlicher zu gestalten“, ergänzt Tscharnier.

Durchgehende Transparenz

Die Einführung eines ganzheitlichen Controllings war eine zentrale Anforderung der Tiba-Geschäftsleitung an das ERP-Projekt. Das erklärte Ziel: Betriebswirtschaftliche Auswertungen über die gesamte Tiba-Gruppe, einzelne Tochterunternehmen, Kunden, Produkte und Mitarbeitende schnell und einfach bereitzustellen, um operative wie strategische Entscheidungen auf Basis belastbarer Daten treffen zu können. Tiba setzt hier auf die Business-Intelligence-Lösung Microsoft Power BI, die zusätzliche Möglichkeiten zur Auswertung eröffnet. Power BI greift im Hintergrund auf die Daten des ERP-Systems zurück und arbeitet damit jederzeit mit aktuellen Daten. Die Anwender schätzen dabei besonders die intuitive Bedienung sowie die Möglichkeit neben übergreifenden Auswertungen auch detaillierte Fragestellungen zu analysieren. „Damit wir Kosten, Umsatz und Rendite unter verschiedenen Perspektiven automatisch auswerten werden können, ist eine ausgezeichnete Datenqualität unverzichtbar. Die ERP-Branchensoftware inklusive Zeit- und Reisekostenerfassung liefert dazu eine wichtige Grundlage. Genauso wichtig ist es, bei den Mitarbeitenden das Verständnis zu

essen zu einem Kunden, wird automatisch im ERP-System ein entsprechender Debitor angelegt. Über eine Schnittstelle werden in der ERP-Software erstellte Angebote wieder im CRM bereitgestellt. Da das CRM mandantenübergreifend ausgelegt ist, erhalten die Key Account Manager bei Tiba einen ganzheitlichen Blick auf sämtliche Aktivitäten und Anfragen der Kunden.

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Ein Kunde, dessen Fokus auf Transformationsprojekten liegt, ist der Traum jedes ERP-Partners. Das umfassende Know-how des Tiba-Projektteams zu Datenstrukturen, Prozessen und Methoden, vereinfachte die Zusammenarbeit an vielen Stellen. Dennoch sorgten ungeplante personelle Veränderungen auf Seiten des ERP-Partners zu Projektbeginn für einige Stolperstellen. Insgesamt reflektiert Tscharnier die Zusammenarbeit jedoch als wertschätzend, konstruktiv und professionell.

Besonders schätzt die Projektleiterin dabei das außerordentliche Engagement rund um den Go-live der ERP-Software. „KUMAVISION hat uns tatkräftig begleitet und unterstützt. Selbst außerhalb der üblichen Arbeitszeiten haben wir kurzfristig Antworten auf unsere Fragen erhalten.“

Die Vorteile auf einen Blick:

- ✓ Ganzheitlicher Blick auf die Gesellschaften, die mit dem ERP-System arbeiten
- ✓ Integrierte Reisekostenerfassung
- ✓ Betriebswirtschaftliche Auswertungen werden schnell und einfach bereitgestellt
- ✓ Automatisierte Synchronisation der Stammdaten