



IT-Matchmaker

.guide –

Ausgabe 06 | Deutschland, Österreich 30,00 Euro

www.it-matchmaker.com

MICROSOFT DYNAMICS 2024



**MICROSOFT DYNAMICS:
DER WECHSEL IN
DIE CLOUD**

**SOFTWARE-PORTFOLIO:
DIE MICROSOFT
DYNAMICS WELT**

**PARTNERLANDSCHAFT:
DEN BESTEN
PARTNER FINDEN**

Lösungsanbieter stellen sich vor

Auf den folgenden Seiten präsentieren ausgewählte Microsoft-Dynamics-Anbieter ihre Produkte und Services im Kurzprofil und stellen erfolgreiche Projekte bei ihren Kunden vor.



UNTERNEHMEN	SEITE
ANAXCO GmbH	17
Allgeier Inovar GmbH	18–19
Ambit Group AG	20–21
Avanade Deutschland GmbH	22
DiFFerence GmbH & Co. KG	23
BE-terna GmbH	24–25
COSMO CONSULT Gruppe	26–27
d.velop AG	28–29
EC Consulting GmbH	30
GOB Software & Systeme GmbH & Co. KG	31–33
GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH	34–35
KUMAVISION AG	36–37
MODUS Consult GmbH	38–39
ORDAT GmbH & Co. KG	40
prisma informatik GmbH	41
Rödl Dynamics GmbH	42
SYCOR GmbH	43



ANAXCO

Orchestrieren Sie die Zeitreise Ihrer Digitalisierung!

Ganz ohne Flux-Kompensator bringt ANAXCO Ihr Unternehmen in die Zukunft.

Denn als **Microsoft Lösungspartner** sehen wir uns als Enabler für Ihren Digitalisierungserfolg. Wir unterstützen Sie in nahezu allen IT-Belangen. So vernetzen wir Sie als **Cloud Service Provider** mit der Microsoft Azure-Cloud effizienter mit Kunden sowie Mitarbeitern und sorgen für eine zuverlässige Cybersecurity.

Dank **Power BI**, Microsofts Business Intelligence-Lösung, erhalten Sie einen Echtzeit-Überblick über Ihr Business. Das sorgt für belastbare und valide Informationen, damit Sie für Ihre unternehmerischen Entscheidungen an den richtigen Stellschrauben drehen. Wenn Sie den Blick in die Zukunft wagen wollen, erlaubt Ihnen Predictive Analytics sogar realistische Prognosen.

Mehr als Zukunftsmusik bieten wir zudem mit unseren **KI-Lösungen**: Mit der Microsoft Azure AI entwickeln wir unter anderem ein interaktives Handbuch, das Nutzer

mit konkreten Fragen zu unserer CargoSuite löchern können – RTFM war gestern. Mit Antworten auf „Wie erfasse ich einen Transportauftrag?“ oder „Wie definiere ich ein Dispogebiet?“ führt unser Large Language Model Benutzer durch das **Transport Management System (TMS)**. Apropos TMS: Da bieten wir alle Vorzüge der Dynamics365-Umgebung in einer eigenen ISV-Lösung – sowohl für Logistik als auch für Industrie, Handel und verladende Wirtschaft.

ANAXCO – der Digitalisierungspartner für mittelständische Unternehmen. Wir bereiten Sie auf die stetigen Veränderungen vor – nicht nur in der Logistik.

Power-Plattform	✓ in Anwendung
Cyber-Security	✓ save
Azure AI	✓ ready
Transport Management	✓ established
KI-gestützte Tourenoptimierung	✓ optional
Prozessautomatisierung	✓ Standard
Power BI	✓ on board
Predictive Analytics	✓ trained



ANAXCO GmbH
kontakt@anaxco.de
WWW.ANAXCO.DE



Ihr Partner für eine erfolgreiche digitale Zukunft

Prozesse effizienter gestalten, manuelle Tätigkeiten reduzieren, mobiles Arbeiten ermöglichen – zusammengefasst: mit innovativen Lösungen die digitale Transformation auf ein neues Level heben. Dafür steht Allgeier inovar. Mit leistungsfähigen Lösungen rund um Enterprise Resource Planning (ERP) ermöglicht Allgeier seinen Kunden, die Vorteile der Digitalisierung einfach und gewinnbringend für sich zu nutzen – heute und in Zukunft: Allgeier bietet innovative IT-Anwendungen, die die Anforderungen für eine erfolgreiche digitale Transformation von morgen erfüllen.

Digitale Transformation gestalten – mit den Allgeier Branchenlösungen

Im Kontext der digitalen Transformation können Geschäftsanwendungen nicht mehr als eigenständige oder gar abteilungsspezifische Applikationen betrachtet werden. Vielmehr steht der integrative Gedanke im Vordergrund: die Zusammenarbeit der Menschen und der transparente Datenaustausch zwischen Anwendungen, Abteilungen sowie ganzer Wertschöpfungsketten. Intelligente Microsoft Business Plattformen sind Träger und Treiber der Digitalisierung von Unternehmen – und hier setzt Allgeier mit seinen Business Solutions, basierend auf Microsoft Dynamics 365 Business Central, an.

Allgeier itrade ist eine ERP-Branchenerweiterung, mit der Unternehmen aus Groß- und Rohstoffhandel, Fertigung und Vermietung ihre Geschäftsabläufe und Prozesse ohne Medienbrüche abbilden können. Speziell auf die Anforderungen dieser Branchen ausgerichtet, ermöglicht Allgeier itrade eine einfache betriebswirtschaftliche Unternehmenssteuerung sowie übergreifende Beschleunigung aller Prozessketten. Kunden profitieren insbesondere von den mehr als 45 Jahren Erfahrung, über die Allgeier verfügt.

Die Allgeier-Lösungen vereinen umfassende Funktionalitäten für klassische ERP-Prozesse. Hierzu gehören Waren- und Lagerwirtschaft, Produktionsplanung, Vertrieb, Finanzbuch-

Microsoft und Allgeier-Lösungen: das perfekte Match!

 <p>Allgeier itrade ERP-Lösungen für die Branchen Handel, Fertigung und Produktion.</p> <p>itrade</p>	 <p>syntona® logic Zukunftsorientierte ERP-Lösung für die Holz- und Baustoffbranche.</p> <p>syntona®logic</p>	 <p>AURELO Energiepark Manager Die führende ERP-Software für Unternehmen der Branche Erneuerbaren Energien.</p> <p>AURELO ENERGIEPARKMANAGER</p>
 <p>Microsoft Dynamics 365 Business Central Die bewährte und gleichzeitig moderne, ganzheitliche ERP-Lösung.</p> <p> Microsoft</p>	 <p>Allgeier Commerce Performante und moderne E-Commerce-Software.</p>	 <p>metasonic® Intelligentes Informations- und Dokumentenmanagement mit digitalen Geschäftsprozessen.</p> <p>metasonic</p>

haltung, CRM wie auch Lieferung/Versand. Erweitert werden diese Kernlösungen um spezifische Module wie Workflows, automatische Rechnungserkennung und -verarbeitung, digitale Personalakten, reversionssichere Archivierung und vieles mehr.

Unsere Erfahrungen für Ihren Erfolg

Seit mehr als zehn Jahren ist Allgeier Microsoft Partner. Aufgrund der langjährigen Erfahrung in der Zusammenarbeit versteht Allgeier die Funktionen von Microsoft Dynamics 365 Business Central wie kaum ein anderes Unternehmen und bietet maßgeschneiderte Beratung in sämtlichen Fragen zum Thema Microsoft Business Solutions. Mehrere hundert Unternehmen der verschiedensten Branchen sind von Allgeier überzeugt und vertrauen der technologischen Exzellenz sowie den Top-Services des Unternehmens.

Erneuerbare Energien: Fit for digital Future

Insbesondere auch in der boomenden Branche der Erneuerbaren Energien setzt Allgeier Maßstäbe in Sachen ERP-Software. Der AURELO Energiepark Manager ist die modulare ERP-Lösung für den unternehmensweiten Einsatz bei Planern, Projektentwicklern und kaufmännischen Betriebsführern. Auch hier bildet Microsoft Dynamics 365 Business Central die Plattform für die umfassende All-In-One Lösung für Unternehmen der Windkraft- und Photovoltaik-Branche. Egal ob CRM, Projektierung, Finanzmanagement oder Controlling – statt zahlreicher Software-Inseln bringt der Energiepark Manager die unterschiedlichsten Anwendungen in nur einer Lösung zusammen.

Handel auf neuem (digitalen) Level

Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung seiner ERP-Branchenlösungen, sei es für den Großhandel, Rohstoffhandel oder die Baustoffbranche, sowie die fortlaufende Erweiterung ergänzender Produkte wie der ECM-Lösung metasonic® oder des E-Commerce-Portfolios, ist Allgeier hervorragend aufgestellt, um die digitale Transformation relevanter Branchen auch zukünftig maßgeblich zu prägen. Ein zentrales Ziel ist

es, den Epochenbruch im Handel aktiv zu gestalten. Denn hier reicht es nicht, bestehende Strukturen einfach in digitale Formate umzuwandeln. Es geht stattdessen um die Entwicklung neuer, digitaler Geschäftsmodelle – die Grundlage für die Zukunft des Handels. Die kontinuierliche Neuorchestrierung von Ressourcen, der Aufbau von Wertschöpfungsnetzwerken, strategische Datenanalysen sowie eine infrastrukturelle Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Kunden werden entscheidend sein, um im Zeitalter des digitalen Handels erfolgreich zu sein. Hierfür wird Allgeier seinen Kunden auch zukünftig optimale digitale Lösungen bieten.

„Allgeier bietet das ideale Paket für vollständiges und integriertes Arbeiten in allen Unternehmensprozessen. Die auf Basis der ERP-Software Microsoft Dynamics 365 Business Central entwickelten Lösungen ermöglichen es Unternehmen verschiedener Branchen, die digitale Transformation auf ein neues Level zu heben.“

**ULRICH ZAHNER, GESCHÄFTSFÜHRUNG
ALLGEIER INOVAR GMBH**

Langfristige Partnerschaft mit Service und Kundennähe

Neben den passenden, innovativen Produkten überzeugt Allgeier auch mit Kundennähe und Top-Services – und ist damit der optimale Partner für langfristige Strategien und Ihr nachhaltiges Geschäftswachstum. Ein verlässlicher Service im laufenden Betrieb ist ebenso fester Bestandteil – auf Wunsch kombiniert mit kontinuierlicher Begleitung bei der Weiterentwicklung.

Highlights

- Portfolio aus branchenfokussierten ERP-Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central
- Langjähriger Microsoft Partner mit umfangreichem Know-how im Thema Microsoft Business Solutions
- Hohe Kundennähe und Top-Services in allen Phasen der Zusammenarbeit



Kontakt

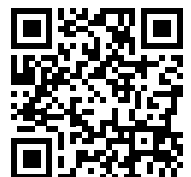
Allgeier Inovar GmbH

Hans-Bredow-Str. 60
D-28307 Bremen

T: +49 (0) 421 43841-0

E: info@allgeier-inovar.de

W: www.allgeier-inovar.de





von links: Beat Sengstag (CEO, Bereich ERP)
Thierry Walt (CEO, Bereich CRM)

Proud to be Swiss Partner of the Year

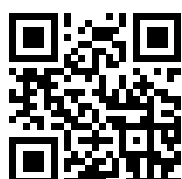


Kontakt

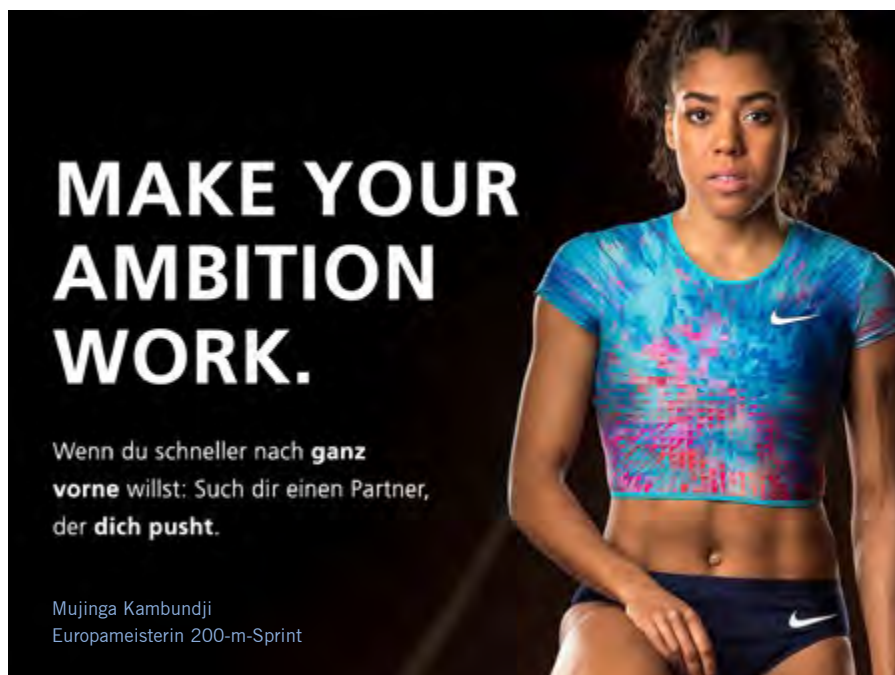
Ambit Group AG
Motorenstrasse 35
8620 Wetzikon
Schweiz

T.: +41 44 931 50 80
E.: info@ambit-group.com
W: ambit-group.com

Standorte:
Deutschland | Österreich | Schweiz |
Rumänien | Singapur



[@Ambit Group AG](#)
[@AmbitGroup365](#)
[@Ambit Group](#)
[@Ambit Group AG](#)



Your ambition – our mission.

Wir als Partner des Mittelstands begleiten Sie bei Ihrer digitalen Transformation. Dabei stellen wir Ihre Vision und Ihre Ambition in den Mittelpunkt. In einem Change-Prozess gehen wir an Prozess-Optimierungen, -Standardisierungen und zentrale Stammdaten als Basis automatisierter Abläufe. Dank langjähriger, internationaler Erfahrungen in unseren Kernbranchen Industrie (Einzel-, Serien- und Prozessfertigung), technischer Grosshandel und Non-Profit-Organisationen begleiten wir Sie in das digitale Zeitalter.

We make your ambition work.

Microsoft Dynamics 365 bietet mittelständischen Unternehmen im Cloud-Betrieb eine höhere Ausfallsicherheit in ihren Ressourcen (Maschinen, Werkzeuge, etc.). Mit den automatischen, regelmäßigen Updates sind Sie jederzeit auch bei Sicherheitspaketen auf dem neuesten Stand. So bringen wir Sie an den Start für künftige Herausforderungen. Denn nur der richtige Partner hilft Ihnen dabei, Ihr Unternehmen digital und visionär nach vorne zu bringen und so zukunftssicher aufzustellen. Leis-

tungsstarke und zukunftssichere Technologien rund um die Microsoft-Plattform passen wir dank entsprechender Branchenkompetenz nah am Standard oder individuell an Ihre Geschäftsprozesse an. Das Herzstück dabei: die ERP- und CRM-Kompetenzen von Microsoft.

Das grosse PLUS für Sie?

Dank digital automatisierter Standardprozesse und regelmässigen, fehlerfreien Updates sind Sie immer auf dem neuesten Stand und können sich auf den Kern Ihres Unternehmens konzentrieren: zukunftssichere Produktentwicklung, Eingehen auf Kundenwünsche und das Abliefern höchster Qualität.

Durch gute Vorbereitung zur Spitzenleistung:

Gemeinsam. Auf Dauer. Mit Ausdauer.

Sind Sie startklar für den ersten Schritt?

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.



© 2023, weytec.com

WEY Group nutzt die Plattform Dynamics 365 - Von Inselsystemen zur Plattform Dynamics 365

Die WEY Group AG hat erfolgreich die Microsoft Dynamics 365 Plattform eingeführt und damit drei Inselsysteme abgelöst – klare Mehrwerte dabei: eine effizientere Zusammenarbeit, die Skalierbarkeit der Prozesse sowie transparentere Führungskennzahlen. Microsoft Dynamics 365 ist eine integrierte Unternehmenssoftware, die mit Dynamics 365 SCM – Finance sowohl ein ERP beinhaltet, als auch mit Dynamics 365 CE (Customer Engagement) ein CRM bietet, unter anderem mit Marketing- und Service-Funktionalitäten (Customer- und Field Service). Die Verbindung von ERP und CE in Dynamics ermöglicht der WEY Group, ihre Geschäftsprozesse end-to-end abzubilden. Durch Integration und Verknüpfung ihrer Finanz- und Kundendaten können sie dadurch ihre Prozesse kontinuierlich optimieren.

Die Implementierung der Dynamics 365 Plattform liefert eine verbesserte Prozesseffizienz, bessere interne Geschäftsprozess-Analysemöglichkeiten sowie eine höhere Kundenzufriedenheit in der Betreuung. Die erfolgreiche Einführung ist ein Meilenstein und ermöglicht der WEY Group, ihre IT-Landschaft künftig sukzessive auf der Plattform auszubauen und die Vorteile der kontinuierlichen Weiterentwicklung zu nutzen.

Die WEY Group AG hat bei Umstellung auf Dynamics 365 ihre Organisation in zwei Geschäftsbereiche umgestellt: eine Produktionsgesellschaft und eine Vertriebsgesellschaft. So können sie ihre jeweiligen Geschäftsprozesse besser abbilden und optimieren.

„Mit Dynamics365 SCM-Finance in der Cloud betrieben, haben wir eine zukunfts- und prozessorientierte ERP-Lösung, welche die Verkaufs-, Einkaufs- und Logistikprozesse wie auch die Finanzprozesse sehr gut unterstützt. Ambit Group hat uns während dem herausfordernden Projekt sehr gut begleitet und die Lösung bestmöglich und flexibel auf unsere Bedürfnisse errichtet.“

Pascal Kreienbühl, Chief Financial Officer, WEY Group AG

Eine schematische Darstellung des Projektumfeldes finden Sie unter folgendem QR-Code



Schwerpunkte der Projektumsetzung

- Das skalierbare System von Dynamics 365 bietet die Möglichkeit, das Geschäft der WEY Group auf internationaler Ebene auszubauen.
- Projekte können nun dank Einführung von Dynamics 365 SCM – Finance besser gemanagt werden. Im Projektmanagement können sie jetzt unter anderem auf die Einführung einer projektbezogenen DB-Betrachtung, Präsenz- und Projektzeiterfassung sowie auf den Import von Projekten aus bestehender Berechnungsgrundlage zurückgreifen.
- Der Produktionsprozess wurde mithilfe von Dynamics 365 SCM – Finance optimiert. Dazu gehörte unter anderem der Ersatz von WEYParts (Produktdatenbank) und die Ressourcenplanung. Durch die saubere Vor- und Nachkalkulation anhand von Stücklisten und Arbeitsplänen kann so effizienter gearbeitet werden.
- Die Integration von Dynamics 365 Customer und Dynamics 365 Field Service ermöglicht eine nahtlose Abwicklung von Installations- und Service-Tätigkeiten. Darüber hinaus bietet es die Möglichkeit, Aufwände aus dem Service direkt auf das jeweilige Projekt zurückzumelden.
- Die Schnittstelle zwischen dem ERP und dem heutigen CAD-System garantiert den Austausch von Daten und sorgt für eine reibungslose Zusammenarbeit.
- Arbeitszeiten sollen künftig von internen Terminals bis hin zur Dynamics 365 Field Service App erfasst werden und bieten damit umfassende Möglichkeiten für die Erfassung und Steuerung von Arbeitszeiten.

Komplexität muss nicht kompliziert sein

Avanade hat die NORMA Group dabei unterstützt, ihre weltweiten Geschäftsprozesse zu verschlanken und zu harmonisieren. Mit dem neuen ERP-System auf Basis von Microsoft Dynamics 365 gehören aufwendige Abläufe in Logistik, Produktion und Rechnungswesen endlich der Vergangenheit an.

Herausforderung

Die NORMA Group ist der weltweit führende Anbieter von Verbindungstechnik. Die Schellen, Rohre, Stützen und sonstigen Verbindungselemente des Konzerns werden in nahezu allen namhaften Autos und Industrieunternehmen verbaut. Rund 9.000 Mitarbeitende an 27 Produktionsstandorten kümmern sich um rund 10.000 Kunden in 100 Ländern. In den letzten Jahren hat sich die NORMA Group stark vergrößert: durch organisches Wachstum und gezielte Akquisitionen. Dies führte zu einer enorm heterogenen Prozesslandschaft mit etwa zwei Dutzend verschiedenen ERP-Systemen innerhalb der Gruppe.

Kontakt

Avanade

Headquarter Deutschland Kronberg im Taunus
T.: +49 6173 9463 800
E.: benjamin.huber@avanade.com

Headquarter Österreich Wien
T.: +43 676 844 111 0
E.: christoph.gauss@avanade.com

Headquarter Schweiz Wallisellen
T.: +41 43 430 43 43
E.: frank.pospisil@avanade.com



W: www.avanade.com



Lösung

Avanade hat die NORMA Group dabei begleitet Microsoft Dynamics 365 F&O als neue ERP-Lösung einzuführen. Dazu wurde im ersten Schritt ein Template entwickelt, das alle spezifischen Anforderungen der verschiedenen Branchen und Regionen abbildet. Im zweiten Schritt wurden die künftigen User über ein Business-Process-Management-Team in den Rollout einbezogen. So konnten Anforderungen und Feedback berücksichtigt werden und gleichzeitig die Mitarbeitenden frühzeitig zu einer optimalen Nutzung des neuen Systems befähigt werden.

„Avanade arbeitet sehr eng mit uns zusammen und teilt seine Erfahrungen aus vergangenen Projekten mit uns. Diese können wir mit unseren eigenen Erkenntnissen kombinieren und so das optimale Ergebnis für die NORMA Group erzielen.“

Maureen Horn
Senior ERP Project Managerin bei der NORMA Group

Ergebnis

Der Wechsel zu Dynamics 365 hat sich für die NORMA Group ausgezahlt. Das Management

kann die Auftragslage, Logistik und Produktionsabläufe jetzt deutlich besser überwachen. Und auch die Mitarbeitenden können viel reibungsloser mit Zulieferunternehmen interagieren, Fertigungsprozesse steuern und Daten in Echtzeit abrufen. In nur 20 Monaten hat die NORMA Group 19 Altsysteme erneuert – und wird auch die restlichen ERP-Systeme der NORMA Group in die Welt von Dynamics 365 migrieren.

Mehr über dieses Projekt erfahren Sie auf unserer Website:



Ein ausgezeichneter Partner

Avanade gehört zu den führenden Systemintegratoren für Microsoft Dynamics mit rund 65.000 Mitarbeiter:innen weltweit. Als Joint Venture von Microsoft und Accenture verbinden wir exzellente Beratung mit einer tiefen Kenntnis des Microsoft-Ökosystems. Unsere Kompetenz ist vielfach ausgezeichnet. 2023 wurden wir als Microsoft Alliance Partner of the Year gewürdigt – bereits zum 18. Mal. Und auch die beiden Analysten Forrester und IDC bewerten uns als Marktführer für Dynamics 365 und Microsoft Implementation Services. Wir freuen uns darauf, mit dieser Expertise auch Ihr ERP-System fit für die Zukunft zu machen.

Von Null auf Digital: Dein Weg zur Zukunft.

#be DiFFerent

Mutig denken, kreativ handeln und die Chancen der Digitalisierung nutzen.

Sei ein Vorreiter, nicht nur ein Nachahmer. Deine Einzigartigkeit formt die Zukunft.

Wir sind das DiFFerence Team, ein junges Unternehmen, das sich der Digitalisierung verschrieben hat. Unser Fokus liegt auf der Umsetzung von Projekten im Microsoft Dynamics 365 Business Central Umfeld sowie der gemeinsamen Erarbeitung innovativer Lösungen, die die traditionellen Grenzen überschreiten.

- Kompakte Unternehmenslösung
- flexibel in der Cloud
- automatisierte Abläufe
- smarte Einblicke
- starke Unterstützung
- anpassbar
- Microsoft-Zuverlässigkeit

Galaktische Skills

Wir sind Experten in der Leitung, Durchführung und dem Management von Projekten. Unser Schwerpunkt liegt auf ERP-Consulting und -Beratung, insbesondere in den Bereichen Microsoft Dynamics 365 Business Central, Dynamics NAV, Navision und NAV mit C/AL und AL. Unser Kernfokus und unsere Expertise liegen im Bereich der Produktion, Fertigung und Handel.

Darüber hinaus verfügen wir über umfassendes Know-how in der Softwareentwicklung mit C#.Net, Reporting und Belegdesign.

Unsere Expertise erstreckt sich auch auf Cloud-Lösungen, Prozessanalyse und die Konzeptionierung sowie Implementierung individueller Module innerhalb und außerhalb von Dynamics 365 Business Central. Für reibungslose Übergänge führen wir ERP-Datenmigration und Upgrades für Microsoft Dynamics 365 Business Central, Dynamics NAV, Navision und NAV durch.



Unsere Fähigkeiten der Macht

Unsere Dienstleistungen umfassen ehrliche und kompetente Beratung, maßgeschneiderte Anpassungen und Entwicklungen im Dynamics-ERP, sowie Schulungen im Bereich Microsoft Dynamics 365 Business Central, Dynamics NAV, Navision und NAV. Wir verfügen über starke Verbindungen in der Microsoft-Community, um optimale Lösungen zu bieten. Unsere Projekte sind klar strukturiert und agil. Vom Start bis zur digitalen Transformation deines Unternehmens sind wir an deiner Seite. Wir lotsen euch sicher durch das Dynamics 365 Universum!



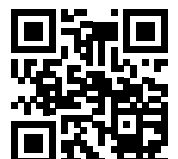
Dynamic DiFFerence - Jung, dynamisch, agil und vor allem anders als alle anderen. #bedifferent

Kontakt

DiFFerence GmbH & Co. KG

Raiffeisenstraße 11
46459 Rees

T: +49 (0) 2851 97989 70
E: coffeecontact@difference.team
W: www.difference.team
[superbernd.space](https://www.instagram.com/superbernd.space)



BE-TERNA – IHR DIGITALISIERUNGSPARTNER

Wir begleiten Sie sicher in eine **hypervernetzte Welt**



Seit über 20 Jahren ist es unsere Mission, die Implementierung von Business Software für globale Konzerne und mittelständische Unternehmen zu vereinfachen. Unsere Lösungen und Beratungsleistungen sind maßgeschneidert auf die Bedürfnisse der Fertigungsindustrie, des Handels, der Energieversorgung, der Prozessindustrie und dem Dienstleistungsbereich.

Chancen und Herausforderungen einer hypervernetzten Geschäftswelt

Dank technologischer Fortschritte leben wir in einer Ära grenzenloser Konnektivität, in der alles miteinander verbunden ist. Diese hypervernetzte Welt bietet Unternehmen unzählige Möglichkeiten, um Abläufe zu optimieren, vermehrt zusammenzuarbeiten, Services zu verbessern und neue Kunden-

potenziale zu erschließen. Doch sie birgt auch neue Herausforderungen in Bereichen wie Cyber Security und Datenschutz.

Digitale Transformation: Unsere maßgeschneiderten Lösungen für Unternehmen

Unsere Aufgabe ist es, Ihnen dabei zu helfen, sich in dieser hypervernetzten Welt zurechtzufinden und die damit verbundenen Chancen zu nutzen sowie die Risiken zu managen. Wir unterstützen Sie bei der Einführung digitaler Lösungen, um Ihre Geschäftsprozesse zu optimieren, Daten und moderne Analysen effektiv zu nutzen und Ihre IT-Systeme sicher zu halten.

Ihr verlässlicher Partner für erfolgreiche Unternehmensentwicklung

Durch strategische Wachstumsinitiativen hat sich BE-terna erfolgreich als ein führender Akteur in der Branche positioniert. Heute sind wir in 10 Ländern in Europa mit mehr als 1.100 engagierten Technologie- und Beratungsexpertinnen und -experten sowie unserem eigenen globalen Partnernetz vertreten. Wir sind multikulturell, vielfältig und dezentral. Wir legen großen Wert auf persönliche Beziehungen und einen vernetzten Ansatz in der Beratung.

Bewährte Partnerschaften

Als Teil der Telefónica Tech Familie können wir unsere jahrzehntelange Erfahrung im Bereich Business-Software, mit Connectivity und Cyber Security kombinieren. Durch die langjährigen Partnerschaften mit Microsoft, Infor, Qlik und UiPath bietet BE-terna seinen Kundinnen und Kunden die Stabilität und Nachhaltigkeit, die sie sich für ihre Digitalisierungs- und Automatisierungsprojekte wünschen. Gemeinsam mit unseren Partnern sind wir daher perfekt aufgestellt, um unsere Kundinnen und Kunden in diese neue Welt zu führen – vereint durch grundlegende Werte wie Respekt und Empathie füreinander, sowie Mut und Engagement, die Bedürfnisse der Menschen stets an erste Stelle zu setzen.

Unsere Referenzen

MORE & MORE
Jako AG
Borer Chemie AG
OLYMP Bezner KG
Elero GmbH

Kontakt

BE-terna GmbH

Grabenweg 3a
6020 Innsbruck

T: +43 512 362060 0
E: sales@be-terna.com
W: www.be-terna.com/de



MORE & MORE: Innovatives Wachstum mit Microsoft Dynamics 365 und BE-terna Fashion

MORE & MORE, ein renommierter Damenbekleidungshersteller, setzt mit der einem neuen ERP-System auf innovatives Wachstum. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Schorn bei Starnberg und betreibt deutschlandweit 60 Stores, mit einem internationalen Großhandel in der DACH-Region und BENELUX sowie einer starken Präsenz im E-Commerce.

Im Jahr 2019 entschied sich MORE & MORE, verschiedene Insellösungen mit der BE-terna Fashion-Lösung auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central zu ersetzen. Damit soll eine solide IT-Basis für zukünftiges Wachstum geschaffen werden. Das beinhaltete auch die Umstellung der Inhouse-Systeme auf eine skalierbare Azure Cloud Infrastruktur.

Neben dem ERP-System wurde auch eine flexible BI- und Reporting-Lösung eingeführt. Außerdem wurde mit BE-POS eine skalierbare und absolut benutzerfreundliche Kassenslösung in den Stores implementiert, die vollständig im ERP-System integriert ist.

Remote Work führt zu erfolgreicher Projektarbeit

Das Projekt begann Ende 2019, mit der Einführungsphase im September 2020. Während MORE & MORE die Projektarbeit neben dem Tagesgeschäft durchführte, arbeitete das BE-terna-Team fast ausschließlich remote. Nicht nur für die notwendigen Tests und Schulungen, sondern auch für team-übergreifende Kommunikation wurde auf verschiedene Online-Kanäle sowie auf Videokonferenzen zurückgegriffen. Die gemeinsame Projektarbeit wurde zudem in Azure DevOps durchgeführt.

Der Go-Live des Großhandels erfolgte im Mai 2021, gefolgt vom Einzelhandel im September desselben Jahres. Die Realisierung verlief zeit- und budgetgerecht. Besonders beachtlich war



die kurze Einführungszeit von drei Monaten für die neue Kassenslösung BE-POS und vier Monate für die Anpassung der Retail-Prozesse.

Basis für Wachstum und Weiterentwicklung

Von Anfang an wurde eine standardnahe Vorgehensweise entlang des BE-terna Fashion Standards gewählt. Die Kundenprozesse wurden neu gedacht und dann im BE-terna Fashion Standard realisiert. Diese standardnahen Implementierungen benötigten nur minimale Anpassungen.

Diese Herangehensweise führt dazu, dass bei MORE & MORE nun ein vollintegriertes System im Einsatz ist, welches nahezu alle Unternehmensprozesse abdeckt – von der Buchhaltung über die Beschaffung und die Lagerlogistik bis hin zum Großhandel, Retail und Reporting.

Gute Zusammenarbeit zwischen den Teams ist das A und O

Die enge Zusammenarbeit zwischen den Teams von BE-terna und MORE & MORE war entscheidend für den Erfolg. Falk Denecke, Projektleiter auf Seiten der BE-terna GmbH, betont vor allem die Zusammenarbeit mit

dem Projektteam von MORE & MORE, die „stets auf Augenhöhe und in freundlich kollegialer Atmosphäre“ stattfand. „Auf diesem Weg haben wir es geschafft, trotz der pandemischen Lage in den Jahren 2020 und 2021 den ambitionierten Zeitplan einzuhalten, den wir uns gesetzt haben. Dies war uns nur möglich, dank gezielter Kommunikation und strukturierter Prozesse in der Umsetzung“, führt er letztlich weiter aus.

„Sehr beeindruckt hat mich, wie das Projektteam der BE-terna mit ihrer großer Fashionerfahrung auf die individuellen Anforderungen unserer Mitarbeiter eingegangen ist und Lösungen für diverse Fragestellungen anbieten konnte, ohne die Zielrichtung, nahe am Standard zu bleiben, zu verlassen. Dies und die souveräne Projektumsetzung hat zu einer sehr hohen Akzeptanz der Lösung im Unternehmen geführt.“

Stephan Kadlec,
Head of IT bei MORE & MORE



Kontakt

COSMO CONSULT Gruppe
Schöneberger Str. 15
10963 Berlin

T: +49/(0) 30/34 38 15-0
F: +49/(0) 30/34 38 15-111
E: info@cosmoconsult.com
W: www.cosmoconsult.com

Standorte:

Berlin | Bielefeld | Bremen | Dresden |
Frankfurt am Main | Hamburg | Köln |
Leipzig | Magdeburg | Mannheim | Münster |
München | Neumarkt in der Oberpfalz |
Nürnberg | Stuttgart | Würzburg
sowie
Frankreich | Österreich | Schweden | Schweiz |
Spanien | Rumänien | Ungarn | Chile |
Ecuador | Kolumbien | Mexiko | Panama |
Peru | Costa Rica | Hongkong | China



Mit mehr als 1.400 Mitarbeitern an 49 internationalen Standorten – davon 16 in Deutschland – gehört die 1996 gegründete COSMO CONSULT-Gruppe zu den weltweit führenden Anbietern Microsoft-basierter Branchen- und End-to-End-Businesslösungen. Ein umfangreiches Portfolio aus Produkten und Beratungsleistungen erlaubt dem Software- und Beratungsunternehmen, komplexe Geschäftsprozesse gleich welcher Branche lückenlos abzubilden. Basis dieser Lösungen ist der Microsoft Technology Stack, der unter anderem Plattformen zu Enterprise Resource Planning (ERP), Customer Relationship Management (CRM), Data & Analytics oder Modern Workplace umfasst. Auf Basis dieser einheitlichen Technologie und einer gemeinsamen Datenhaltung entstehen individuelle Gesamtlösungen, die unterschiedliche Apps, Abteilungen, Standorte und Lieferketten vernetzen.

Geht es um digitale Geschäftsmodelle, neue Produkte oder effizientere Prozesse, spielen intelligente Technologien wie Internet of Things (IoT), Künstliche Intelligenz (KI) oder Mixed Reality eine immer wichtigere Rolle. COSMO CONSULT begleitet Unternehmen durch die Digitale Transformation und entwickelt gemeinsam mit namhaften Industriepartnern zukunftsweisende Industrie 4.0-Lösungen.

Digitalisierung ist allerdings kein Selbstzweck. Der Erfolg der Projekte hängt vor allem von den Menschen ab. Sie sind es, die mit den neuen Technologien arbeiten und denen

das moderne, digitale Umfeld Chancen eröffnet. Business Consulting gehört daher zu den am stärksten wachsenden Geschäftsfeldern der COSMO CONSULT-Gruppe. Business Designer und Business Consultants sorgen dafür, dass Digitalisierungsprojekte erfolgreich umgesetzt werden und die Menschen im Unternehmen die Veränderungen verstehen, ihre Denkweise anpassen und Digitalisierung nachhaltig leben.

Mit den Lösungen von COSMO CONSULT arbeiten klassische Mittelständler ebenso wie internationale Großkonzerne oder innovative Start-ups aus dem E-Commerce-Umfeld.

Passgenaue Lösungen für Unternehmen

Seit rd. 30 Jahren modernisiert COSMO CONSULT mit neuen Businesslösungen die Geschäftsprozesse und IT-Strukturen in Unternehmen und Organisationen. Die praktischen Erfahrungen und die Expertise spiegeln sich in zahlreichen Branchenlösungen wider, etwa für Fertigungsindustrie, Dienstleistungsbetriebe, Bauwirtschaft oder Handel. Sie basieren auf aktuellen Best Practices, sind technologisch zukunftssicher und ganzheitlich ausgerichtet. Die Branchen- und Speziallösungen gibt es etwa für Microsofts ERP-Systeme, für die CRM-Lösungen der Microsoft Dynamics 365-Produktfamilie, Microsoft Power BI oder QlikView.

Um eine effiziente, lückenlos digitalisierte Prozesslandschaft zu etablieren, werden in Projekten oft viele moderne Technologien kombiniert. Dabei kommt stets die Software zum Zuge, die zu den jeweiligen Projektanforderungen am besten passt. Basis hierfür ist Microsofts flexible Technologieplattform, die neben ERP- und CRM-Systemen auch Lösungen aus Bereichen wie Data & Analytics, Künstliche Intelligenz (KI), Collaboration oder Industrie 4.0 umfasst. Diese lassen sich wahlweise in der Cloud oder traditionell im eigenen Rechenzentrum betreiben. Sie stehen im Büro und mobil auf Smartphones oder Tablets bereit.



Die Entfesselung der Kreativität

Moderne Unternehmenslösungen sind anders als die „Klassiker“. Was das bedeutet und warum man davor keine Angst haben muss.

Es ist kaum zu glauben, aber Business-Lösungen gibt es inzwischen schon über ein halbes Jahrhundert. Die ersten Systeme, die vor allem in der Produktionsplanung großer Unternehmen eingesetzt wurden, gingen in den 1960er Jahren in den Betrieb. Seitdem hat sich vieles verändert. Vor allem hat sich in der Zwischenzeit eine technologische Revolution ereignet, die eine komplett neue Ära eingeläutet hat: das digitale Zeitalter. Die Weiterentwicklung von Unternehmenslösungen ist eng mit dieser technologischen Revolution verbunden. Und zwar in zweifacher Hinsicht: Erstens wuchsen die Datenverarbeitungskapazitäten rasant, was bald dazu führte, dass die Daten selbst zu Produktionsmitteln wurden. Und zweitens hat sich die Welt, in der Unternehmen agieren, radikal verändert. Noch vor 20 Jahren war das heutige Niveau von Automatisierung, Mobilität, Kommunikation und Information pure Science-Fiction.

Technologie dient den Menschen – und nicht umgekehrt

Mit der Welt hat sich natürlich auch die Arbeitswelt verändert. Neue Arbeitskonzepte haben Einzug in die Unternehmen gehalten.

Kreativität, Agilität und Selbstverwirklichung sind heute die bestimmenden Faktoren unserer Arbeit. Wenn wir von Unternehmenslösungen sprechen, müssen wir also nicht nur – wie es bisher Standard war – die Implementierung von Funktionalitäten oder Technologien berücksichtigen. Der Wandel, der mit der digitalen Revolution einhergeht, hat enorme Auswirkungen auf die gesamte Organisation und die Unternehmenskultur. Big Data, künstliche Intelligenz, das Internet der Dinge – all dies eröffnet Unternehmen vollkommen neue Möglichkeiten. Zugleich kommen damit aber auch Veränderungen ins Spiel, die tief in die Substanz gehen. Hierarchien werden aufgebrochen, Altbekanntes wird über den Haufen geworfen. Es zeigt sich, dass man Unternehmenslösungen und Unternehmenskulturen zusammen denken muss.

Das ist ein vollkommen neuer Ansatz. Moderne digitale Business-Lösungen wie die Microsoft Dynamics-Plattformen sind mehr als nur technologische Upgrades. Sie geben uns Freiheiten, die wir bislang nicht hatten. Sie sind flexibel, mobil und spiegeln die individuelle Arbeitsweise und die Persönlichkeit jeder Mitarbeiterin und jedes Mitarbeiters wider. Mit einem Wort: Die Technologie dient den Menschen, die sie einsetzen – und nicht umgekehrt. Man sollte sich immer vor Augen halten, dass es die Menschen in den Unternehmen sind, die den digitalen Wandel vollziehen. Ihre Kreativität, ihre Leidenschaft ist

dasjenige, was digitale Werkzeuge stark macht. Und damit ist klar, dass der technologische Wandel Teil eines größeren Zusammenhanges ist. Technologie und neue Business-Modelle können nur funktionieren, wenn man sich der kulturellen Erschütterung bewusst wird, die damit verbunden ist.

Auch Beratung muss neu gedacht werden

Damit stoßen auch die klassischen Consulting-Ansätze, die sich auf die Implementierung von Technologien und die Schulung der Anwender konzentrieren, an ihre Grenzen. Eine zeitgemäße IT-Dienstleistung muss den Unternehmen dabei helfen, sich selbst neu zu entdecken. Die digitale Transformation der Unternehmen erfordert ein ganzheitliches „Customer Strategy Management“, in dem Technologie, die Weiterentwicklung der eigenen Geschäftsmodelle und der kulturelle Wandel ineinandergreifen. Dabei verändert sich die Rolle der Berater fundamental: Ihre Aufgabe besteht nicht primär darin, technologische oder organisatorische Veränderungen zu implementieren. Consultants müssen Wege aufzeigen, wie man die Veränderung selbst zu einem integralen Bestandteil der Unternehmenskultur macht.

Das klingt nach einer großen Herausforderung – und das ist es auch. Letzten Endes geht es darum, die Menschen in den Unternehmen zu inspirieren und zu begeistern. Angst davor muss man aber nicht haben, denn Menschen sind von Natur aus neugierig und haben das persönliche Bedürfnis, sich an einer wichtigen und zukunftsweisenden Sache zu beteiligen. Digitale Werkzeuge schaffen das Arbeitsumfeld, in dem Kreativität und Selbstverwirklichung gefördert werden. Es kommt dann nur noch darauf an, dass man die technologischen Möglichkeiten mit Leben füllt. Moderne Unternehmenslösungen sind ein Angebot an die beteiligten Menschen, ihre besonderen Begabungen zur Entfaltung zu bringen. Unternehmen, die dieses Angebot annehmen und ernst nehmen, werden überrascht sein, wie viel kreative Energie sie damit freisetzen.

Highlights

- Innovation durch KI und Large Language Modelle – „d.velop pilot“ für die Zukunft in der Arbeitswelt
- Datentransfer zwischen Organisationen einfach sicher, digital und vertrauensvoll mit „d.velop trust spaces“
- Branchenexpertise in den Bereichen: Retail, Finanzwesen, Gesundheit & Pflege, Hochschulen & Universitäten, Industrie, Public Sektor, Krankenversicherungen, Logistik
- Langjährige Microsoft Dynamics Projekterfahrung
- Eigene D365 Entwicklungs- und Consultingressourcen
- ISO 27001 zertifiziert und im MS App Source gelistet
- Partnerschaft mit den führenden ERP-Integrationspartnern
- mehr als 13.500 Kunden mit über 3,25 Millionen Usern arbeiten täglich mit d.velop-Lösungen
- Ein starkes, international agierendes Netzwerk macht d.velop Produkte weltweit verfügbar

Kontakt

d.velop AG
Schildarpstraße 6-8
48712 Gescher
Deutschland



Ihr Ansprechpartner D365

André Schnibbe

T: +49 2542 9307- 4252

E: Andre.Schnibbe@d-velop.de

W: <https://www.d-velop.de/software/dynamics-365>

Unternehmensprofil

Die d.velop-Gruppe mit Hauptsitz in Gescher entwickelt und vermarktet Software zur durchgängigen Digitalisierung von Geschäftsprozessen und branchenspezifischen Fachverfahren und berät Unternehmen gemeinsam mit einem Netzwerk aus rund 400 Partnern in allen Fragen der Digitalisierung. Rund 1.000 Mitarbeitende sind für die d.velop tätig.

Lösungen

Mit der stetigen Zunahme von Businessapplikationen und Kommunikationstools wird der „Single Point of Truth“ immer wichtiger, um der steigenden Informationsflut Herr zu werden. Viele IT-User und Mitarbeiter:innen wünschen sich einen zentralen Ort, an dem alle relevanten Informationen zu finden sind.

Mit der innovativen „d.velop platform“ ermöglichen wir diesen zentralen Ansatz und machen Apps und Fachlösungen individuell kombinierbar auf Knopfdruck in der Cloud verfügbar.

Produkte

d.velop erweitert und ergänzt als langjähriger Microsoft Partner den Standard von Microsoft Dynamics 365 durch zertifizierte Apps. Durch eigene Softwareentwicklungsressourcen und langjährige Zusammenarbeit mit etablierten Technologiepartnern steigern wir die digitale Wertschöpfung bei unseren Kunden.

Je nach IT-Strategie des Kunden wird der Microsoft-Stack mit M365 (SharePoint), Office 365 und MS Power Platform unterstützt oder mit kundenspezifischen Applikationen der „d.velop platform“ ergänzt.

Produkte für Microsoft Dynamics

- Eingangsrechnungs-verarbeitung (ERV)
- Dokumentenmanagement
- Belegablage / Archivierung
- Vertragsmanagement
- Elektronische Signatur

D365 Integrationen „out of the box“

- Dynamics Business Central / BC
- Dynamics Sales / CE / CRM
- Dynamics Finance / F&O / SCM

Warum d.velop?

d.velop stellt digitale Dienste bereit, die Menschen miteinander verbinden, sowie Abläufe und Vorgänge umfassend vereinfachen und neugestalten.

Mit der Ausweitung des etablierten Content Services / ECM-Portfolios rund um Dokumentenmanagement, digitale Archivierung und Collaboration bietet der Software-Hersteller die Software in allen Bereitstellungsformen als SaaS, On-Premises und Hybrid an.

Dabei werden die Rechtssicherheit und die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben dank eines ausgereiften Compliance Managements optimal unterstützt. So hilft d.velop Unternehmen und Organisationen dabei, ihr ganzes Potenzial zu entfalten.

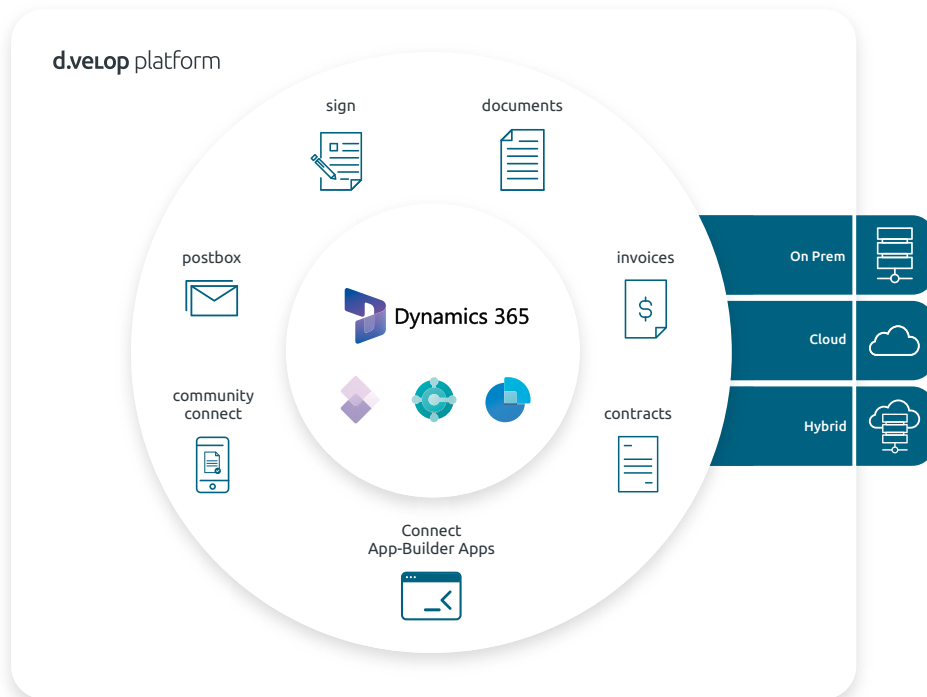
Input-Prozesse einfach gedacht

Täglich werden immer noch Papierbelege über die Dokumentenerfassung digitalisiert und wenn möglich automatisch per KI dem richtigen Geschäftsvorgang zugeordnet. Damit lassen sich Prozesse im Back-Office gut vereinfachen.

Wenn bereits digitale Dokumente per E-Mail eintreffen oder über ein Portal zur Verfügung gestellt werden, kann diese Zuordnung genauso erfolgen. Komplexer wird es, wenn Rechnungen über die Eingangsrechnungsverarbeitung (ERV) erkannt, mit Stammdaten abgeglichen und automatisiert kontiert werden sollen. Dann sind Prüfungs- und Freigabe-Workflows notwendig, um den bisherigen Rechnungsumlauf abzulösen.

Smarter gelingt dieser Schritt, wenn die eRechnungen bereits XML-Informationen enthält und der Bestellbezug über eine generische Schnittstelle mit Dynamics abgeglichen werden kann.

Digitalisieren Sie Ihre Geschäftsprozesse



Durch den generischen Ansatz von „d.velop invoices“ können sowohl „Sachliche Prüfer“ als auch Buchhalter in einem Web-Frontend den Workflow einfach erledigen. Abschließend werden die gebuchten Rechnungen an Dynamics übergeben – fertig!

GoBD konforme Ablage

Viele Dokumente zu einem Geschäftsvorgang unterliegen Anforderungen einer regulierten Archivierung. Dieser Prozess wird mit einer Verfahrensdokumentation dokumentiert.

Über unsere Integration lässt sich der gesamte Output über eine d.velop Belegablage archivieren.

Strukturierte Akten für den 360° Überblick

Archivierung OK – aber nur eine strukturierte Ablage schafft den ganzheitlichen Überblick. Egal ob vom Kunden, Lieferanten oder Partner der Dynamics-Anwender erhält

einen 360° Überblick über sämtliche Vorgänge und Dokumente. Diese Funktion ist in Dynamics integriert und ermöglicht die Nutzung weiterer Funktionen und Prozesse im d.velop ECM-System. Mit dem „d.velop pilot“ stellen wir unseren Kunden auch KI als Large Language Modelle zur Verfügung.

Businessprozesse aus Dynamics erweitern

Neben dem bekannten Consulting bietet die d.velop eine „Beratung zur Digitalisierung“, darin werden Ihre bisherigen und zukünftigen Geschäftsprozesse analysiert und bewertet.

Daraus abgeleitet können auch branchenspezifische Standards wie z.B. eine Produktakte, Bauakte, Maschinenakte, Vertragsakte oder Projektakte eingeführt werden. Diese Strukturen lassen sich mit Dynamics verbinden und ermöglichen somit den Anwendern Businessprozesse mit korrespondierenden Dokumenten automatisch zu verknüpfen. Diese Datenermittlung schafft die Grundlage für automatisierte Dokumentengenerierung

und Collaboration mit Kunden oder Lieferanten.

Digitale Unterschrift voll integriert

„d.velop sign“ gehört zum Standard in der d.velop platform. Somit ist diese Anforderungen bereits für Dynamics vorbereitet und kann einfach als Funktion hinzugebucht werden. Die unterschiedlichen Signatur-Typen orientieren sich an Ihren Geschäftsprozessen.

APP-BUILDER erweitern Portfolio

Weitere Lösungen und smarte Tools einfach integrieren?

In der d.velop platform gibt es viele Apps, die auch für das Dynamics-Ökosystem eine Rolle spielen.

Der Kunde im Mittelpunkt

Beratung, Teststellung in der Cloud und Projektmanagement sind die Stärken von d.velop im Kundenprojekt. Unsere erfahrenen Consultants begleiten die Implementierung beim Kunden bis zum Go-live.

Neben dem klassischen ECM-System d.velop documents (d.3) kann die Ablage in M365 (MS SharePoint) eine passende Alternative sein – wenn der Microsoft Stack im Fokus steht.

Die strategische Ausrichtung des Kunden entscheidet über die Bereitstellungsform – ob in der Cloud, On-Premises oder Hybrid.

Das d.velop „Managed Services“ Konzept schont die IT-Ressourcen des Kunden rundet das Service-Portfolio ab.

Referenzen

Tupperware Deutschland, eisemann Tiefkühl-Heimservice GmbH, Parker Hannifin, Nobilia, Schmitz Cargobull, FingerHaus GmbH, die Stadt Wuppertal, die DAK-Gesundheit, DZ Bank AG, das Universitätsklinikum des Saarlands oder die Diakonische Einrichtungen in Hessen und Nassau GmbH



Geschäftsführer: Dirk Elkouby

Kontakt

EC Consulting GmbH

Meerbuscher Straße 64–78
Alte Seilerei, Haus Nr. 6
40670 Meerbusch

T: 02159 / 815 32 - 0
F: 02159 / 815 32 - 29

E: info@ecconsulting.biz
W: www.ecconsulting.biz

Hier geht es zu unserer Homepage



EC – echt clever!

Dass wir **echt clever** sind, ist nicht nur eine Phrase, sondern eine Einstellung, nach der wir handeln. Das stellen wir tagtäglich unter Beweis und können mit Stolz auf hunderte Projekte blicken, die passgenau auf die Wünsche unserer Kunden maßgeschneidert wurden. Besonders viel Erfahrung haben wir hier mit Kunden in der **Fertigung**, **NGOs/NPOs**, der **Lebensmittelindustrie** und dem **technischen Handel** sammeln dürfen.

Mit über 26 Jahren Erfahrung mit **Microsoft Dynamics** kennen wir das Produkt von Anfang an und wissen somit, wie wir das volle Potential aus der Anwendung ausschöpfen, um unsere Kunden zum Erfolg zu führen.

Um Ihr Unternehmen ganzheitlich IT-seitig bestens auszustatten, haben wir uns darüber hinaus im Bereich Dokumentenmanagementsysteme (**DMS**) spezialisiert, sodass Sie stets jegliche Dokumente griffbereit haben, ebenso wie im Bereich Business Intelligence (**BI**), damit Sie tiefgründige Analysen über Ihr eigenes Unternehmen durchführen können und immer wissen, wo Sie gerade stehen.

Dienstleister auf Augenhöhe

Ein Dienstleister auf Augenhöhe zu sein, bedeutet für uns, Sie nicht in eine Abhängigkeit von uns zu zwingen, weshalb Sie nicht benö-

tigt werden, ausschließlich Produkte der Hausmarke einzusetzen. Sie profitieren hierbei von unseren etlichen Kooperationen mit anderen Systemhäusern.

Wir wollen das Rad nicht neu erfinden, sondern für Sie das passende finden!

Wenn das passende Rad noch nicht existiert, setzen wir genau hier mit unseren **oneFIT**-Lösungen an. Dabei legen wir besonderen Wert auf Transparenz.

Wir stellen Ihnen die Sourcecodes bereit, sodass Sie Individualanpassungen sogar selbst umsetzen können!

So definieren wir echt kundenorientierte Arbeit!



Seien auch Sie echt clever, indem Sie uns für ein kostenloses Beratungsgespräch kontaktieren!



Firmenprofil

Wir, die GOB Software & Systeme aus Krefeld, sind ein mittelständisches inhabergeführtes IT-Unternehmen. Seit über 55 Jahren zählen wir zu den größten und erfolgreichsten Microsoft-Dynamics-Partnern weltweit. Dabei verstehen wir uns als ganzheitlicher Anbieter von IT-Lösungen. Das heißt: Wir bieten unseren Kunden neben Softwarelösungen auch ein fundiertes IT-Projektmanagement sowie umfassende Dienstleistungen im Bereich Software- as-a-Service (SaaS), Cloud und IT-Infrastruktur. Seit 1965 wachsen wir stetig weiter und können heute auf eine Expertise in den Bereichen Industrie, Handel, Altersversorgung und Non-Profit zurückgreifen. Unser Produkt unitop ist eine ganzheitliche Lösung, die wie keine Zweite die Abläufe in Ihrer Branche in Standardfunktionen abbildet. Bei uns trifft Digitalisierung auf Beratung – Ganzheitlichkeit auf Flexibilität.

Produkte & Services

Ganzheitlich bedeutet bei unitop: Branchen-Knowhow auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central und Integration von Microsoft Office 365 in den Gesamtprozess, zum Beispiel durch Teams, SharePoint, Exchange, etc. Wichtiger Bestandteil zur Zentralisierung der Daten ist die Microsoft Power Plattform mit Flow, Power Apps und Power BI. Mit unseren KI-Konzepten macht unitop den Weg frei für die digitale Transformation. unitop bedeutet für Sie kompetente Beratung durch qualifizierte Mitarbeiter. Die Dienstleistung rund um unitop umfasst dabei Prozessbera-

tung, Konzepterstellung, Implementierung, Schulung, Projekt-management und Infrastruktur. unitop steht Ihnen als on-premises Version, als Software-as-a-Service (SaaS) oder als hybride Lösung zur Verfügung. unitop versetzt Sie in die Lage, alle Aufgaben des Tagesgeschäftes aus einer Anwendung heraus zu bearbeiten. So können Sie und Ihre Mitarbeiter jederzeit auf alle relevanten Daten und Datenquellen Ihres Unternehmens oder Ihrer Organisation orts- und auch arbeitsplatzunabhängig und mit jedem Endgerät zugreifen. Die Anforderungen, die Sie mit der Einführung der neuen unitop Softwarelösung verbinden, besprechen wir gemeinsam in einer Referenzanalyse mit Ihnen und Ihren Key-Usern. Dabei gleichen wir die Kernprozesse der Software mit Ihren kaufmännischen und wertschöpfenden Prozessen ab und dokumentieren dies in unserem "unitop4sure" Projektportal. Das Ergebnis: weniger Schnittstellen, weniger Fehlerquellen, mehr Transparenz. Service wird bei uns großgeschrieben. Wir bieten Ihnen über unser Produkt unitop hinaus Dienstleistungen wie beispielsweise eine qualifizierte Organisationsberatung, ein spezielles Kundenportal und eine professionelle Fernwartung.

Referenzen

Jeder Kunde ist anders, jede Lösung ist individuell. Gemeinsam ist in den Projekten aber immer, dass wir die IT mit unternehmerischer Weitsicht gestalten: effizient, qualitäts- und kostenbewusst. Dieser Ansatz gibt uns Recht, findet sich doch unter unseren Kunden eine

Highlights

Über 55 Jahre Erfahrung – mehr als 1.500 erfolgreich realisierte Projekte. Mit unserer ERP-Lösung unitop, die alle kaufmännischen und wertschöpfenden Prozesse abbildet, können wir uns ganz speziell auf die Bedürfnisse unserer Kunden einstellen. unitop - das sind optimierte Prozesse, individuelle Lösungen und schnelle Ergebnisse. unitop veredelt Ihre Geschäftsprozesse und sorgt gleichzeitig für klare Zuständigkeiten, sodass eine einheitliche Struktur in Ihre unternehmerischen Abläufe gebracht wird. Insellösungen gehören fortan der Vergangenheit an. Mit unitop bieten wir Ihnen außerdem ein vollintegrierbares und zukunftsorientiertes ERP-System, welches alle Kernprozesse umfanglich und flexibel abbildet und Ihnen zusätzlich neue Funktionsmöglichkeiten aufzeigt. Starten Sie mit unitop erfolgreich in die digitale Welt.

vielfältige Liste an starken Marken. Zu unseren Kunden zählen unter anderem namhafte Unternehmen wie: ABUS KG, ACE-Wirtschaftsdienst GmbH, boesner Versandservice GmbH, Deutsche Lebens-Rettungs-Gesellschaft e.V., Lederer GmbH, missio Internationales Katholisches Missionswerk e.V. Aachen, Paul Hewitt GmbH, reuter onlineshop GmbH, Teba GmbH & Co. KG, UnionStahl GmbH. Wir von der GOB legen einen ganzheitlichen Fokus auf die Faktoren Mensch, Organisation und Technologie. Ein Ansatz, den wir auch zukünftig weiter vorantreiben werden.

Kontakt

GOB Software & Systeme GmbH & Co. KG
Europark Fichtenhain A 5
47807 Krefeld

T: 02151/349-3000

E: info@gob.de
W: www.gob.de





© Gebäude Menz & Könecke

Unsere Kundenlandschaft ist so vielfältig wie unser Beratungsangebot und unsere Branchenexpertise und dennoch vereint die Kunden stets ein übergeordnetes Ziel. Das Tagesgeschäft in seinen Prozessen noch effizienter, nachhaltiger und kostensparender zu gestalten. Einen Anspruch, den wir mithilfe unsere ganzheitlichen Branchenlösung unitop kundenindividuell umsetzen können. Im nachfolgenden Referenzbericht lesen Sie, wie wir die Prozesse unsere Kunden Menz+Könecke GmbH und Zu Jeddelloh Pflanzenhandels GmbH optimieren konnten, um beide Unternehmen zukunftssicher im Markt aufzustellen. Doch bevor wir in konkrete Lösungsansätze einsteigen wollen, lassen Sie uns gemeinsam schauen, wie die Kunden auf uns und unser Dienstleistungsportfolio aufmerksam wurden?

Mit der Menz+Könecke GmbH vereint die GOB Software & Systeme eine über 40-jährige Zusammenarbeit, die von großem Vertrauen zeugt und darauf fußt. Anders verhielt es sich bei Zu Jeddelloh, die im Zuge einer Internet-

recherche auf die GOB aufmerksam geworden ist. Es wurde nach einer Navision-Handelslösung gesucht, die bereits einen Großteil der Anforderungen abdecken konnte. Anlässlich der Recherche wurde ein Workshop mit einem anderen Anbieter durchgeführt, wobei sich die GOB mitsamt ihrer ERP-Branchenlösung unitop und der darin enthaltenen diversen Schnittstellenlösungen und integrierten Services sowie Lizenzen durchsetzen konnte. Diese erleichtert es Zu Jeddelloh zukünftig gezielter auf Kundenwünsche einzugehen und diese zu erfüllen.

Weshalb haben sich Menz+Könecke GmbH und Zu Jeddelloh für unitop entschieden? Welche weiteren Kriterien waren dabei entscheidend?

Die Beweggründe für unitop seitens Menz+Könecke, dem Spezialisten für Zubehör- und Ersatzteile waren neben der Flexibilität die Microsoft Business Central bietet, die Integration der Office Produkte und die Einführung von TARGIT, um das Reporting auf

ein neues Level zu heben. Gleiche Ansprüche an unitop stellte auch die Zu Jeddelloh Pflanzenhandels GmbH. Auch in diesem Fall stand die Flexibilität der Lösung im Fokus und war ein entscheidender Faktor pro GOB und unitop. Die ERP-Lösung führte dazu, dass die Arbeit im Tagesgeschäft effizienter gestaltet und insbesondere Prozesse im Bereich Logistik strukturiert werden konnten. Beispielhaft konnten sowohl der Versand als auch die Tourenplanung komplett im System abgebildet werden. Weiterhin konnten mithilfe der Integration von unitop Insellösungen abgeschafft und durch die Einführung von MDE gewährleistet werden, dass Aufträge direkt in Business Central erstellt werden können.

Welche konkreten unitop Tools und Schnittstellen-Lösungen trugen entscheidend zur Erleichterung des Tagesgeschäftes bei?

Während die Menz+Könecke GmbH inzwischen das gesamte Unternehmen in unitop abgebildet hat, sei es in der Auftragserfassung, Logistik, Kommissionierung, Umlagerung, Versand, Finanzbuchhaltung, etc., nutzt unser niedersächsische Kunde Zu Jeddelloh, der zu den größten und führenden Containerbauschulen Europas sowie den international anerkanntesten Koniferen-Züchtern und Sammlern gehört, im unitop Standard den Belegversand, MDE-Schnittstelle, Kontakt-Cockpit inklusive CRM, Stammdatenverwal-



© Jeddelloh Rosenhaus



© Jeddelloh Containerfläche 3

tung und die Webshop-Anbindung. Darüber hinaus bestand eine weitere Zielsetzung an unitop darin, zwei Produktions- und einen Handelsmandanten integriert mithilfe von Intercompany-Prozessen abzubilden. Hierfür entwickelte die GOB eine individuelle Intercompany Lösung, die speziell auf die Bedürfnisse angepasst wurde.

Was waren die Herausforderungen und Hürden bei der Implementierung und wie wurde dies unter anderem in Pandemiezeiten gelöst und umgesetzt?

Die Herausforderung während des Zu Jeddelloh Projektes bestand darin, alle Prozesse umzustrukturieren und gleichzeitig zu verbessern. Die Umsetzung in der Pandemie war dabei weniger ein Problem, als dass das ganze Projekt online und per Videokonferenz sehr gut funktionierte. „In Hinblick auf die Mitarbeitenden stellte sich heraus, dass es stellenweise nicht ganz einfach war, die gewohnten Wege zu verlassen und sich an etwas Neues zu gewöhnen. Andere hingegen haben sich von Anfang an sehr dafür interessiert und direkt die Vorteile erkannt. Abschließend lässt sich jedoch zusammenfassen, dass sich alle Mitarbeiter:innen bereits nach kurzer Zeit gut in dem System zurechtgefunden haben“, sagt Ivonne Solbrig, Leitung Marketing/PR bei der Zu Jeddelloh Pflanzenhandels GmbH.

Seitens Menz+Könecke bestand die größte Herausforderung darin, dass während der Projektphase zum einen das komplette Lager umgebaut, zum anderen das neue Programm implementiert wurde. Weiterhin bestand die Challenge

darin alle Kolleg:innen auf den gleichen Stand zu bringen beziehungsweise fit für „die neue Welt“ zu machen“, erklärt Eugene van der Linden, Logistikleiter a.D. bei Menz+Könecke.

Welche weiteren gemeinsame Projekte mit der GOB sind zukünftig geplant?

Sowohl die Menz+Könecke GmbH als auch die Zu Jeddelloh Pflanzenhandels GmbH haben das Ende der Fahnenstange noch nicht erreicht. Beispielhaft erhofft sich Zu Jeddelloh, die Produktion in Zukunft weiter zu integrieren, um auch dort Prozesse durch unitop zu unterstützen und miteinander zu verzahnen.

Wie wurde die Zusammenarbeit rückblickend wahrgenommen und was zeichnet diese aus?

„Wir haben alle Ziele erreicht und auch den Go-Live Termin einhalten können, was sicher nicht selbstverständlich ist, insbesondere in der Corona Hochphase bzw. dem Lockdown. Wir sind sehr zufrieden. Das resultiert aus der guten

und professionellen Zusammenarbeit, einer kompetenten Beratung und einem strukturierten Projektablauf. Daher würden wir diesen Schritt mit der GOB stets wieder so machen.“, sagt Jan zu Jeddelloh junior, Inhaber und Geschäftsführer der Zu Jeddelloh Pflanzenhandels GmbH.

„Die Testphase gemeinsam mit der GOB war beispielhaft. Die Zusammenarbeit zwischen der GOB und Menz+Könecke war sehr offen und lösungsorientiert. Dieser rote Faden zieht sich durch die 40-jährige Zusammenarbeit und beschreibt diese sehr gut.“, sagt Adrië van Eersel Geschäftsführer bei der Menz+Könecke GmbH.

Über die GOB:

Wir, die GOB Software & Systeme aus Krefeld, sind ein mittelständisches inhabergeführtes IT-Unternehmen. Seit über 55 Jahren zählen wir zu den größten und erfolgreichsten Microsoft-Dynamics-Partnern weltweit. Dabei verstehen wir uns als ganzheitlicher Anbieter von IT-Lösungen. Das heißt: Wir bieten unseren Kunden neben Softwarelösungen auch ein fundiertes IT-Projektmanagement sowie umfassende Dienstleistungen im Bereich Software-as-a-Service (SaaS), Cloud und IT-Infrastruktur. Seit 1965 wachsen wir stetig weiter und können heute auf eine Expertise in den Bereichen Industrie, Handel, Altersversorgung und Non-Profit zurückgreifen. Unser Produkt unitop ist eine ganzheitliche Lösung, die wie keine Zweite die Abläufe in Ihrer Branche in Standardfunktionen abbildet. Bei uns trifft Digitalisierung auf Beratung – Ganzheitlichkeit auf Flexibilität.



© Jeddelloh Containerfläche 5

Highlights

- Die GWS Unternehmensgruppe gehört seit mehr als 30 Jahren zu den Key-Playern im Bereich ERP & CRM-Branchenlösungen für verbundorientierte Handels- & Dienstleistungsunternehmen.
- Die GWS Unternehmensgruppe setzt sich aus der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH, den Tochterunternehmen DIACOM Systemhaus GmbH, faveo GmbH und connectiv! eSolutions GmbH sowie einer Mehrheitsbeteiligung an der OSG Neue Medien mbH zusammen.
- Über 1.600 Kunden setzen auf die IT-Lösungen der GWS – Tendenz steigend.
- Aktuell arbeiten über 670 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an den Standorten Münster, München, Nürnberg, Leonberg, Isernhagen, Oldenburg, Essen und Lingen für die Gruppe.



Firmenprofil

Die Münsteraner GWS Unternehmensgruppe ist einer der führenden Anbieter von IT-Lösungen für verbundorientierte Handels- & Dienstleistungsunternehmen in Deutschland und dem deutschsprachigen Europa. Als profunder Kenner der digitalen Transformation mit der Cloud als Schlüsseltechnologie unterstützt die GWS ihre Kunden gezielt bei der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit, nachhaltiger Effizienzsteigerung, Kostenreduktion sowie Wachstum im Rahmen einer zukunftsorientierten Digitalisierungsstrategie. Durch den Einsatz innovativer ERP- & CRM-Branchenlösungen auf Basis der marktführenden Plattformen von Microsoft Dynamics 365 optimiert die GWS Vertrieb und Marketing sowie die gesamte Lieferkette. Auch die Minimierung finanzieller Risiken und die Erfüllung gesetzlicher Anforderungen werden optimal unterstützt.

Produkte & Services

Die Kernprodukte der GWS sind gevis ERP BUSINESS und gevis ERP ENTERPRISE, speziell für den Handel entwickelte ERP-Systeme. Sie setzen auf Microsoft Dynamics 365 Business Central bzw. Microsoft Dynamics 365 Finance & Supply Chain Management auf und konzentrieren sich auf die Bereiche Einkauf, Vertrieb & Marketing, Lagerhaltung & Logistik sowie Finanzbuchhaltung und Controlling. Im Portfolio finden sich zudem vielfältige Internet-Branchenportale und -Shops sowie Partnerprogramme, zu denen besonders die Bereiche Lagerverwaltung, Dokumentenmanagement, Business Intelligence und CRM

zählen. Umfassende Beratungsleistungen und Schulungen runden das Angebot ab.

Enge Partnerschaft mit Microsoft

Die GWS Unternehmensgruppe lebt eine enge und langjährige Partnerschaft mit

Microsoft. Diese schließt die Zusammenarbeit im Vertrieb, in der Produktentwicklung sowie der Aus- und Weiterbildung, aber auch die Nutzung langfristiger Microsoft-Strategien ein. Wie erfolgreich diese Zusammenarbeit ist, belegt eine Vielzahl an Auszeichnungen und Signets. So ist die GWS nicht nur zertifizierter Microsoft Solutions Partner im Bereich Business Applications, sondern wurde in Laufe der Jahre immer wieder in den Inner Circle für Microsoft Business Applications berufen.

Referenzen

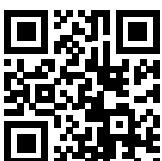
Zu den mehr als 1.600 Kunden der GWS Unternehmensgruppe zählen Unternehmen aus dem Baustoff-, Stahl-, Sanitär-, Malergroß-, Fahrzeugteile-, Technischen Handel sowie Lebensmittel-Großhandel. Im Portfolio finden sich zudem IT-Leistungen für Einkaufskooperationen, Verbundgruppen, Zentralregulierer, Sport und Event-Unternehmen sowie Hotelketten.

Raiffeisenwarengenossenschaften, bei denen eine Marktdurchdringung von mehr als 90 Prozent vorhanden ist, stellen eine weitere wichtige Klientel dar. Unternehmen, die von der GWS Unternehmensgruppe betreut werden, sind unter anderem AGRAVIS Raiffeisen AG, BÄKO Zentrale eG, Ebäcko, Fritz Frieling KG, G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH, Hilton International, K+K Klaas & Kock B.V. & Co. KG, PENTAGAST eG, Fassbender-Tenten GmbH & Co. KG, Bayer 04, Soennecken eG, Wilhelm Löchterfeld GmbH und Zentraleinkauf Baubedarf GmbH & Co. KG (ZEB).

Kontakt

GWS Gesellschaft für
Warenwirtschafts-Systeme mbH
Willy-Brandt-Weg 1
48155 Münster

T: +49 251 7000-02
F: +49 251 7000-3844
E: info@gws.ms
W: www.gws.ms



Dalhoff GmbH & Co. KG



Die Münsteraner GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH hat einen Folgeauftrag von der Dalhoff GmbH & Co. KG im ostdeutschen Fürstenwalde erhalten. Der Vertrag mit dem Baustoffgroßhändler sieht vor, dass die seit Januar 2020 genutzte ERP-Lösung gevis ERP sowie alle vorhandenen Office-Anwendungen aus der jetzigen Serverstruktur (OnPrem) herausgelöst und in die Microsoft Azure Cloud übertragen werden. Vereinbart ist zudem die Nutzung der Managed Services der GWS.

Dass man bei der Dalhoff GmbH & Co. KG nun auf die „Azure-Welt“ setzt, hat sowohl organisatorische als auch betriebswirtschaftliche Gründe. Anders als zuvor, als auf physische Server gesetzt wurde und die benötigte Leistung komplett von vagen Zukunftseinschätzungen abhängig gemacht werden musste, greift man jetzt auf Microsoft Azure zurück. Vorteil dieser virtuellen Server ist die flexible Steuerung von Kapazitäten und damit auch von Kosten. Ein weiteres Argument für die Cloud ist das vereinfachte Lizenzmodell.

Alle Endgeräte können genutzt werden

Einen weiteren wichtigen organisatorischen Vorteil stellt die maximal flexible Endgerätenutzung dar. Auf den Geräten muss keine VPN-Verbindung mehr eingerichtet werden. Der Microsoft-Login reicht aus, um eine gesicherte Verbindung zum virtuellen Arbeitsplatz aufzubauen. Notwendig ist dafür ausschließlich ein Internet-Zugang. Die Mitarbeitenden sind damit bezogen auf ihren Arbeitsplatz zeitlich und örtlich komplett unabhängig. Diese Flexi-

bilität und die Sicherheit durch die Zwei-Faktor-Authentifizierung von Microsoft, die eine blitzschnelle Umstellung auf Homeoffice möglich machen, spielt auch für die Rekrutierung neuer Mitarbeitender eine wichtige Rolle. Damit sie sich für einen Arbeitgeber entscheiden, ist das Arbeiten von zuhause aus heute ein wichtiges Argument.

Maximale Datensicherheit

Die deutlich erhöhte Sicherheit vor Viren und Hackern, die sehr einfache Update-Möglichkeit und der geringere Bedarf an eigenem IT-Fachpersonal sind weitere Argumente für die neue IT-Strategie. Unterstützt wird sie mit dem GWS-Service-Angebot Managed Services, in deren Rahmen sich der IT-Dienstleister auch um alle weiteren Aufgaben im Zusammenhang mit der IT-Infrastruktur kümmert. Dazu sagt Junior-Geschäftsführer Carl Dalhoff: „Die

Cloud und die Managed Services der GWS werden uns die Möglichkeit geben, uns ganz auf unser Kerngeschäft zu konzentrieren.“

Cloud-Readiness-Check

Um zu prüfen, ob neue und bestehende IT-Elemente problemlos und ausfallsicher in der Microsoft Azure Cloud genutzt werden können, führte die GWS ihren selbst entwickelten, speziellen Cloud-Readiness-Check durch. Dabei untersuchen die Fachleute der GWS alle Komponenten und Rahmenbedingungen, die für den effizienten Betrieb der ERP-Lösung und der Add-on-Anwendungen in der Cloud notwendig sind. Dazu gehört u.a. auch die Bandbreite der lokal vorhandenen Internet-Verbindung.

Umstellung erfolgt

Bei der Dalhoff GmbH & Co. KG standen nach Prüfung aller Voraussetzungen die Ampeln auf Grün. Die Umstellung auf die neue IT-Landschaft ist im Oktober 2022 erfolgt. Das neue virtuelle Umfeld erleichtert den Mitarbeitenden des Baustoffhändlers, seitdem die Arbeit und sorgt für bestmögliche IT-Sicherheit in Fürstenwalde. Erster Schritt der Umstellung war die Übertragung der Exchange-Server in die Cloud. Nach Abschluss der Implementierungsarbeiten arbeiten nun rund 30 Mitarbeitende in einer cloudbasierten Arbeitsumgebung.





KUMAVISION – der Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen

Stärken Sie mit Business-Software von KUMAVISION Ihre Wettbewerbsfähigkeit! Sichern Sie mit unseren Lösungen die Zukunft Ihres Unternehmens und reagieren Sie auf aktuelle Herausforderungen wie dynamische Märkte, starken Kostendruck, fragile Lieferketten, internationale Konkurrenz sowie den anhaltenden Fachkräftemangel.

Branchenlösungen bilden seit vielen Jahren die DNA der KUMAVISION. Wir fokussieren uns auf bestimmte Branchen. Wir machen nicht alles, aber was wir machen, machen wir

Kontakt

KUMAVISION AG
Oberfischbach 3
88677 Markdorf

T: +49 7544 966-200
E: kontakt@kumavision.com
W: www.kumavision.com



richtig. Als Kunde profitieren Sie direkt von unseren langjährigen Investitionen, da sie eine ausgereifte Lösung erhalten, die ihnen schnell Mehrwerte für ihr Business bietet.

Wir sind als ERP-Anbieter bekannt und groß geworden, haben aber in den letzten Jahren unser Portfolio stark ausgebaut. Heute zählen wir mit mehr als 900 Mitarbeitenden zu den wenigen Microsoft-Partnern, die die gesamte Microsoft-Technologieplattform Dynamics 365 von ERP und CRM für Vertrieb, Marketing und Service über Business Intelligence bis zu Workflow-Automatisierung, Teams sowie IoT und KI abdecken.

Nachhaltige Prozessverbesserung

Die KUMAVISION-Branchenlösungen verfolgen konsequent den Best-Practice-Ansatz. Jede Lösung bringt zahlreiche branchenspezifische Funktionen, Workflows und Auswertungen mit, so dass aufwendige Anpassungen entfallen. Sie bündeln das Beste aus über 2.500 Software-Projekten und haben sich in der Praxis erfolgreich bewährt. Ihr Nutzen: ebenso stabile wie effiziente Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Unsere SaaS-Lösungen gibt es für:

- Auftrags-, Serien- und Projektfertiger (factory365)
- Großhandel und Vermietung (trade365)
- Projektdienstleister, Architekten und Ingenieurbüros (project365)
- Medizintechnik (medtec365)
- Gesundheitsmarkt (healthcare365)
- Einzel- und Filialhandel (LS Central)

Schnelle Einführung mit SmartStart

Die SmartStart-Pakete von KUMAVISION vereinfachen und beschleunigen mit zahlreichen Templates und Vorlagen die Implementierung. Die Lösungen sind anwendergerecht vorkonfiguriert, Kunden können schnell produktiv arbeiten. Dienstleistungspakete mit einem klar definierten Leistungsumfang und transparenten Preisen machen die Projekteinführung sicher kalkulierbar. Da wir uns um den Betrieb, die Weiterentwicklung und die Wartung kümmern, profitieren SaaS-Kunden von einer nachhaltigen Entlastung der eigenen IT-Abteilung.

Einfache Skalierbarkeit

Die Kombination aus optimierten Prozessen und dem cloudbasierten Betreibermodell versetzt Kunden in die Lage, ihr Business schnell und einfach zu skalieren. Ohne aufwendige IT-Infrastruktur unterstützen wir das Wachstum, auch beim Aufbau neuer Standorte im In- und Ausland.

Hohe Agilität

Durch das SaaS-Betreibermodell und die damit verbundenen regelmäßigen automatischen Updates arbeiten Unternehmen jederzeit mit einer aktuellen Software und erhalten direkten Zugriff auf neueste Technologien. Die einheitliche Datenbasis der Microsoft-Technologieplattform ermöglicht eine schnittstellenfreie Einbindung weiterer Applikationen. Auch neue Geschäftsmodelle lassen sich so flexibel abbilden.

Warum KUMAVISION?

Wir sind Ansprechpartner, Innovationstreiber, Experte und Berater, wenn es um den Erfolg, die Wettbewerbsfähigkeit und die Zukunftssicherheit Ihres Unternehmens geht! Mit zahlreichen Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Italien sind wir auch in Ihrer Nähe.

Weltweit eine der größten Business Central SaaS-Installationen

Fichtner Gruppe geht mit KUMAVISION in die Cloud

Die Fichtner Gruppe zählt zu den führenden unabhängigen Ingenieur- und Beratungsunternehmen. Etwa 2.000 Mitarbeitende setzen weltweit anspruchsvolle Projekte im Bereich Energie und Infrastruktur um. Im Rahmen der digitalen Transformation des Unternehmens verlagert die Fichtner Gruppe auch die ERP-Software in die Cloud: Die ERP-Branchensoftware von KUMAVISION für Projektdienstleister wird nun als SaaS-Lösung bereitgestellt.

Der vollintegrierte, digitale Arbeitsplatz steht im Mittelpunkt der Digitalisierungsstrategie der Fichtner Gruppe. Das Unternehmen nutzt dabei die gesamte Microsoft-Technologieplattform und hat mit Microsoft Teams und SharePoint sowie der Microsoft Power Platform bereits zahlreiche Teilprojekte erfolgreich in Eigenregie umgesetzt. Im Bereich ERP ist die Branchensoftware project365 für Projektdienstleister von KUMAVISION auf Basis von Microsoft Dynamics 365 seit vielen Jahren strategisch gesetzt und kommt unternehmensweit zum Einsatz – bisher noch in Form einer lokalen Installation. „Die ERP-Software ist ein zentraler Baustein unseres digitalen Arbeitsplatzes, da wir damit den gesamten Projektlebenszyklus abbilden. Gemeinsam mit KUMAVISION realisieren wir die Migration auf ein SaaS-Modell und versetzen so 2.000 Ingenieure in die Lage, noch besser an komplexen Infrastruktur-Projekten im In- und Ausland vernetzt zu arbeiten“, erklärt Michael Wilfer, Managing Director IT/CDO bei Fichtner.

Weltweit im Einsatz

Das Software-as-a-Service-Projekt bei Fichtner zählt zu den weltweit größten internationalen Business Central-Installationen und erleichtert den mobilen Einsatz der ERP-Software im



Unternehmen, das in mehr als 50 Ländern Projekte realisiert. Das Unternehmen profitiert durch den Umstieg auf eine SaaS-Lösung von einer verbesserten Zusammenarbeit in der länderübergreifenden Projektabwicklung, etwa durch den vereinfachten Zugriff auf Daten durch die Projektteams sowie die Automatisierung von Prozessen durch Workflows.

Branchenspezifische Prozesse

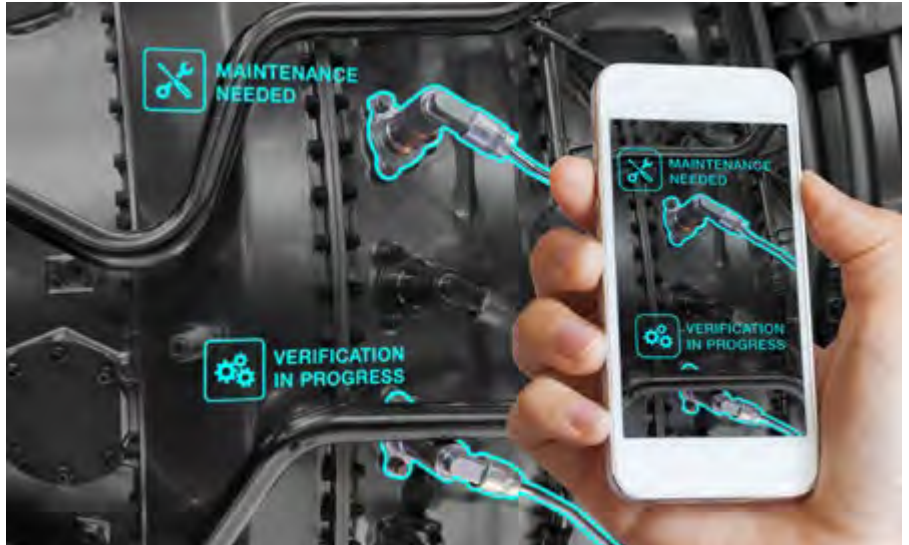
Die Branchensoftware KUMAVISION project365 richtet sich an alle Unternehmen, die projektbasiert arbeiten. Neben Ingenieur- und Beratungsunternehmen wie die Fichtner Gruppe zählen Softwarehäuser, Engineering-Dienstleister und Energieprojektierer zu den Kunden. Für Immobilienentwickler sowie Architekten- und Planungsbüros sind spezielle Versionen mit GAEB- und HOAI-Unterstützung verfügbar.

Die integrierte ERP-Software project365 verknüpft alle Unternehmensbereiche in einer Lösung: Von der Leadgenerierung bis zum Projektabschluss, von der Angebotskalkulation bis zur Abrechnung, von der Planung bis zur Umsetzung. Eine gemeinsame Datenbasis legt

die Grundlage für ein flexibles Projektcontrolling. Unternehmen profitieren von einer komfortablen Ressourcen- und Kapazitätsplanung auch für externe Ressourcen sowie einer integrierten Projektverwaltung, die die Grob- und Feinplanung von Projekten unterstützt. Die transparente Projektkalkulation bietet individuelle Einrichtungsmöglichkeiten, Mitarbeitende können Zeiten und Reisekosten komfortabel erfassen und Projekten zuordnen.

Schnelle Time-to-Value

Das Betreibermodell SaaS sorgt mit automatischen Updates dafür, dass project365-Kunden immer mit der aktuellen Version der Branchenlösung arbeiten und so zeitnah Zugriff auf neue Funktionen und Technologien erhalten. Weitere Vorteile sind die einfache Skalierbarkeit, die weltweite Verfügbarkeit, das transparente Preismodell sowie die schnelle und unkomplizierte Einführung mit den SmartStart-Paketen von KUMAVISION. Unternehmen erhalten dabei ein komplett vorkonfiguriertes und auf ihre Branche abgestimmtes System, mit dem sie schnell produktiv arbeiten können.



Business-IT-Experte in der Fertigungsindustrie

Das Next Level der Business-IT

Unternehmen stehen auf verschiedenen Stufen der Digitalisierung – neue Lösungen sind einfacher, schneller und integrierter: Alle Daten fließen zusammen für strategisches Management und fundierte Entscheidungen. Die Digitalisierungs-Begleiter von MODUS Consult hören zu, verstehen und gestalten mit Ihnen das nächste Level Ihres Unternehmens.

Innovative Branchenlösungen machen den Unterschied

MODUS Consult ist der zertifizierte Top Partner von Microsoft Business Solutions in Deutschland. Als Branchenexperte haben wir Lösungen im Maschinen- und Anlagenbau, der Kunststoffverarbeitung, Möbelbranche und Lebensmittelindustrie, die seit 25 Jahren von Microsoft ausgezeichnet werden. Wir setzen auf die innovativste Plattform für den Mittelstand: Microsoft Dynamics 365.

MODUS M365 ist der zukünftige Standard für Branchenlösungen, die keine Grenzen kennen. Aus den einzelnen Systemen für ERP, ECM und BI wird eine umfassende Plattform mit Lösungen für die Unternehmenssteuerung auf der nächsten Entwicklungsstufe. MODUS INDUSTRY ist die umfassende Business-IT-

Umgebung für die Automotive- und Zulieferindustrie mit Produkten aus Kunststoff und Metallen.

Maschinenwartung mit Dynamics Field Service

Field Service ist eine umfassende Lösung, die den Kundenservice durch effiziente Einsatzplanung mittels eines intelligenten Algorithmus, der Termine basierend auf Standort, Verfügbarkeit und Aufgabe verteilt. Außendienstmitarbeiter erhalten Einsatzpläne für Kundenbesuche und melden Aufgaben effizient per Telefon, Chat oder E-Mail zurück. Kundenanfragen werden über verschiedene Kanäle erfasst und automatisch an den passenden Mitarbeiter weitergeleitet. Zudem bietet das System Analysefunktionen zur Überwachung des Auftragsstatus und Kundenfeedbacks. Die Integration ermöglicht eine nahtlose Verbindung von Serviceprozessen, Vertrieb und Marketing für ein konsistentes Kundenerlebnis.

Der richtige IT-Partner

MODUS Consult ist Ihr Berater, Sparringspartner und Prozessbegleiter. Von der besten Einbindung von Office-Dateien und der optimierten Datenaufbereitung bis zur Next Level Business-IT. Heute im Hybridbetrieb, morgen in der Cloud. Immer im Flow.



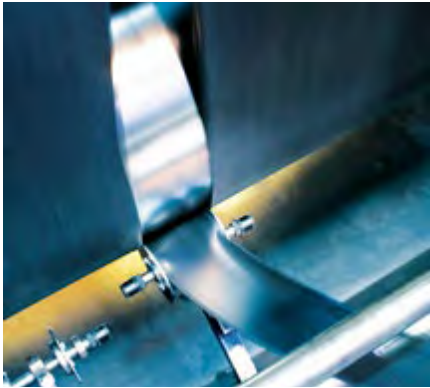
Kontakt

Erfahren Sie mehr unter www.modusconsult.de oder senden Sie eine Mail an contact@modusconsult.de

MODUS Consult GmbH
James-Watt-Straße 6
33334 Gütersloh

Weitere Niederlassungen in Mönchengladbach, Neckarsulm, Nürnberg, Stuttgart und Villingen-Schwenningen.





Referenzbericht: Integration und Optimierung der ERP- Prozesse mit Microsoft Dynamics 365 bei HEXPOL Compounding

HEXPOL Compounding, ein weltweit führender Anbieter maßgeschneiderter Gummimischungen und Kompositwerkstoffe, hat durch seine fortlaufende Expansion eine komplexe IT-Landschaft und vielfältige Prozessabläufe entwickelt. Mit 54 Standorten weltweit stellt HEXPOL Mischungen her, die in einer Vielzahl von Anwendungen eingesetzt werden, darunter Dichtungen, Profile und Konsumgüter.

Projektziel:

Unter Berücksichtigung der Devise, lokal zu handeln und gleichzeitig zentrales Wissen zu teilen, strebte HEXPOL eine Konsolidierung seiner ERP-Landschaft an. Das Ziel war es, eine einheitliche Sicht auf die Bestell-, Verkaufs- und Produktionsvorgänge zu ermöglichen, ohne die spezifischen Anforderungen der einzelnen Werke zu vernachlässigen.

Durchführung:

In Zusammenarbeit mit MODUS Consult initiierte HEXPOL den Prozess zur Vereinheitlichung der ERP-Landschaft. Mit Microsoft Dynamics 365 wurde eine vollständige Datenintegration erreicht, die eine konsolidierte Sicht auf alle relevanten Informationen ermöglicht. Daniel Pankert, Process Intelligence Manager bei HEXPOL, betont die Bedeutung der Datenintegration und der Flexibilität des Systems, das dennoch an die Anforderungen der individuellen Werke und ihrer komplexen Produktion angepasst werden kann.



Ein zentrales Element des Projekts war die effiziente Integration von Microsoft Dynamics 365 in das bestehende Produktionssystem von HEXPOL. Aufgrund der speziellen Anforderungen und hohen Flexibilität der Fertigungsprozesse war es notwendig, Fertigungsaufträge und damit verknüpfte Daten wie Rohstoffabbuchungen oder Fertigmeldungen aus dem Produktionssystem nach Dynamics 365 zu importieren. Diese Integration gewährleistete, dass Lieferscheine und Sales Orders mit den korrekten Daten in Dynamics 365 generiert werden, was wiederum die automatische Erstellung von Rechnungsvorschlägen und eine reibungslose Berichterstattung ermöglicht.



Dank der Microsoft-Strategie des Unternehmens und der Kompatibilität von Dynamics 365 mit anderen Produkten über den Azure Service Bus wurde der Prozess der Datenintegration erleichtert. Der Entscheidungsprozess für Dynamics 365 wurde durch seine Benutzerfreundlichkeit, Funktionalität und nahtlose Integration mit anderen Systemen erleichtert.



Resultate:

Durch die Einführung von Dynamics 365 konnte HEXPOL:

- Eine medienbruchfreie Datenintegration erreichen, die von der Angebotserstellung bis zur Lieferung reicht.
- Erhöhte Effizienz in der Auftragserstellung und -verwaltung.
- Verbesserte Benutzererfahrung für die Mitarbeiter.
- Konsolidierte Sicht auf alle Kontenpläne.
- Bessere Transparenz über die wirtschaftliche Performance des Unternehmens.
- Nach Schulung internes Belegdesign mit Electronic Reporting Funktionen.

MODUS Consult spielte eine wesentliche Rolle bei der Umsetzung dieses Projekts und bewies erneut seine Expertise im Consulting-Bereich. Trotz der Komplexität, insbesondere im Hinblick auf die Integration in die bestehende IT-Landschaft, wurden alle auftretenden Herausforderungen effizient gelöst.

Ausblick:

Mit dem erfolgreichen Rollout von Dynamics 365 in den ersten Werken setzt HEXPOL seine Integrationsbemühungen fort. Das Unternehmen sieht einer immer größer werdenden Transparenz seiner wirtschaftlichen Leistung entgegen.

Fazit:

Die Entscheidung von HEXPOL für Microsoft Dynamics 365 hat es dem Unternehmen ermöglicht, sich digital zukunftssicher aufzustellen, seine Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten und gleichzeitig eine größere Transparenz und Konsistenz über seine globalen Geschäftsprozesse zu erreichen.

Highlights

- ERP-Experte mit breitem Lösungsportfolio
- Alles aus einer Hand: Beratung, Entwicklung, Implementierung und Service
- Exzellentes Branchen- und Prozesswissen sowie umfassendes Verständnis des Kunden-Geschäftsmodells
- Fokus auf Mittelstand und produzierende Industrie
- Expertise aus über 750 erfolgreich realisierten ERP-Projekten



Microsoft Ergänzungen



ORDAT ist einer der führenden ERP-Anbieter für mittelständische Unternehmen in der produzierenden Industrie.

Wir entwickeln leistungsstarke, zukunftsweisende ERP-Lösungen, die speziell auf das Geschäftsmodell und die (Branchen-) Anforderungen unserer Kunden zugeschnitten sind.

Damit befähigen wir Unternehmen, effizienter zu produzieren, mit relevanten Insights intelligenter und schneller zu agieren und so ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu steigern.

Nutzen Sie unsere Expertise und heben Sie Ihre Potenziale für Innovation und Wachstum.

Zukunftsweisende ERP-Lösungen für mittelständische Unternehmen

Sie erhalten bei uns Beratung, Entwicklung, Implementierung und Service aus einer Hand. Und mit unserer eigenen ERP-Software und als zertifizierter Microsoftpartner bieten wir Ihnen das optimale ERP-System für Ihre spezifischen Anforderungen. Dank unserer Expertise aus über 750 erfolgreich realisierten ERP-Projekten und bewährtem Partnernetzwerk lösen wir selbst hochkomplexe Aufgaben.

- **ORDAT.ERP** ist prädestiniert für mittelständische Unternehmen, die ein praxiserprobtes und schnell einsatzbereites Standardsystem benötigen. Das branchenübergreifende, plattformunabhängige und vollständig integrierte System für alle betriebswirtschaftlichen Aufgaben bietet umfassende Funktionalität und hochflexible Module.

- **Microsoft Dynamics 365 Finance / SCM** ist die optimale Lösung für international operierende Unternehmen in dynamischen Märkten – eine extrem skalierbare und vollständig objektorientierte ERP-Software mit branchenspezifischen Funktionalitäten zur Steuerung aller Geschäftsprozesse.

- **ORDAT 365csm** ist eine Microsoft-zertifizierte ERP-Teillösung für mehr Prozesssicherheit im Supply-Chain-Management.

Hohe Projektsicherheit

Neben der hohen Professionalität und Verlässlichkeit überzeugt ORDAT vor allem mit außergewöhnlicher Projektsicherheit. Konkret: stabile Projekte, die in kurzen Zyklen implementiert werden, eine hohe Mitarbeiterakzeptanz genießen und im vereinbarten Budget- und Zeitrahmen bleiben. Klare und transparente Kommunikation, Agieren auf Augenhöhe und ein professioneller, verlässlicher Service gehören in allen Projektphasen zu den festen Grundsätzen von ORDAT.

Referenzen

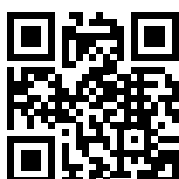
Namhafte, internationale Unternehmen aus Maschinen- und Fahrzeugbau, Prozessindustrie, kunststoffverarbeitender Industrie, Medizintechnik und Elektronikindustrie nutzen die Lösungen von ORDAT, darunter BRAND GROUP, Hanomag Lohnhärterei, Jansen AG (Schweiz), MTD Products AG, Bekuplast, micronex u.v.m. Weitere Referenzprojekte nennen wir Ihnen gerne im persönlichen Dialog.

Kontakt

ORDAT GmbH & Co. KG

Rathenastr. 1
35394 Gießen

T: +49 641 7941-0
E.: info@ordat.com
W.: www.ordat.com





Firmenprofil

Die prisma informatik GmbH ist ein Anbieter für intelligente Business Software. Wir begleiten mittelständische Unternehmen bei der Konzeption und Realisierung von ERP-Systemen basierend auf Microsoft Dynamics 365 Business Central™. Im Bereich Business Intelligence setzen wir die Anforderungen unserer Kunden mit den innovativen Self Service BI-Lösungen von Qlik um. Wir unterstützen Sie auch bei der Umsetzung der digitalen Transformation bzw. bei Ihrem Einstieg in die Cloud. Als DocuWare Spezialist bieten wir weiterhin eine intelligente Lösung für ein digitales Dokumentenmanagement.

Bei all unseren Geschäftsbeziehungen bauen wir auf langfristige, stabile Partnerschaften. Seit jeher orientieren wir uns dabei am Vorbild Brückenbau: Nur tragfähige Beziehungen und ein technisch einwandfreies Fundament erlauben eine starke Belastbarkeit – Voraussetzung für eine dynamische Entwicklung.

Produkte und Services

Als zertifizierter Microsoft ERP Partner verfügen wir über tiefgreifendes Beratungswissen und Realisierungskompetenz für die Abbildung Ihrer betriebswirtschaftlichen Anforderungen mit den Microsoft Dynamics Produktsuiten, vor allem mit Business Central. Die ERP-Lösung bildet Ihre Unternehmensbereiche und -prozesse intelligent auf einer integrierten und einheitlichen Business Plattform ab.

Mit unserer Kompetenz als Qlik Partner implementieren wir die BI-Lösungen QlikView und

Qlik Sense in Microsoft Dynamics 365 und entwickeln individuelle Lösungen für Kundenanforderungen.

Integration für Dynamics 365 und Qlik

Als Spezialist für Dynamics 365 und Qlik haben wir eine BI-Management-Suite entwickelt. Mit ihr wird die Aufbereitung und Verwaltung der Daten aus den Dynamics 365 Produkten (z. B. D365 Sales oder Business Central) erheblich vereinfacht. Die Suite realisiert die Anbindung von Qlik Produkten an die Dynamics 365 Familie schnell und einfach.

Für eine smarte Digitalisierung im Unternehmen

Wir unterstützen darüber hinaus die Umsetzung der digitalen Transformation als Cloud Solution Provider und Systemintegrator. Gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern implementieren und betreiben wir so sichere und produktive IT-Arbeitsplätze auf Basis der Microsoft Technologie. Wir integrieren Ihre Microsoft Dynamics Kernapplikationen tief in einen ganzheitlichen IT-Betrieb und erweitern Ihre Anwendung mittelstandsgerecht um standardisierte Lösungsbausteine.

Darüber hinaus übernehmen wir die Projektimplementierung, Konzeption und Realisierung von komplexen Systemen. Projektarbeit, langfristige und kontinuierliche Fortentwicklung sowie Betreuung erfolgen dabei aus einer Hand.

Wir bieten weiterhin umfassende Erfahrungen und Lösungen für verschiedene Branchen, insbesondere aus den Bereichen Technischer Großhandel, Finance, Projekte und Services sowie Industrie.

Highlights

- Intelligente Business Anwendungen für eine gelungene Digitalisierung
- Microsoft Partner und Spezialist für Dynamics 365 Business Central
- Microsoft Cloud Partner für Ihren Einstieg in die Cloud
- Qlik Partner im Bereich Business Intelligence
- Digitale Dokumentenmanagement-Lösung mit DocuWare und Dynamics 365
- Nahtlose Integration Ihrer wichtigsten IT-Anwendungen
- Langjähriges Branchen-Know-how

Kontakt

prisma informatik GmbH
Frankenstr. 160
90461 Nürnberg

T.: +49 911 239 80 5 50
F.: +49 911 239 80 5 55
E.: info@prisma-informatik.de
W.: www.prisma-informatik.de



Highlights

- Beratung, Implementierung & Service aus einer Hand
- Implementierung aller Microsoft Business Applikationen (ERP, CRM, Office, Power BI), 24/7 Customer Service
- Einzigartige Implementierung in vier festen Phasen mit unserer Methodik Rödl EVOLVE®
- Langjährige Expertise in internationalen Einführungsprojekten
- Begleitung jedes Projekts durch Customer Success-, Change- & Business Process-Management
- Power Apps, Power Automate und Enterprise Application Integration
- Integration von Dritt- und Migration von Alt-Systemen
- KI-Beratung und Microsoft Azure KI Plattform
- IT-Audit, IT-Security, Compliance, u.v.m ist Teil unseres interdisziplinären Portfolios bei Rödl & Partner



Kontakt

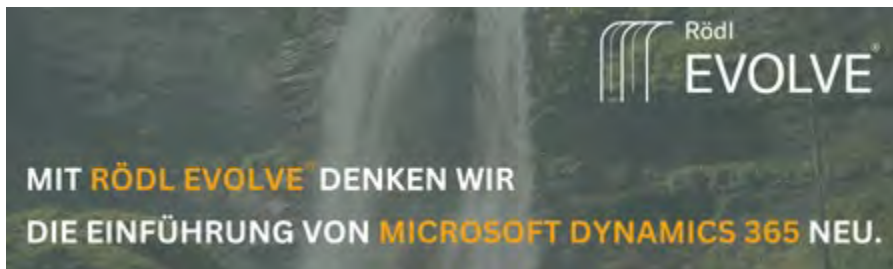
Rödl Dynamics GmbH

Andreas Palsbröker
(Geschäftsführer & Partner)

Hafenweg 18
48155 Münster

T: + 49 731 72557300

E: info@roedl-dynamics.com
W: www.roedldynamics.de



Beratung, Implementierung und Service aus einer Hand

Angesiedelt in der Unternehmens- und IT-Beratung von Rödl & Partner unterstützen wir bei Rödl Dynamics mit unserem Beratungs-Know-how und unserer langjährigen Expertise in Microsoft-Technologien Unternehmen bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse – von Einzelanwendungen bis zu komplexen End-to-End-Systemen und der Integration dieser in die bestehende IT-Landschaft. Die Grundlage hierfür bietet der gesamte Microsoft Technology Stack.

Rödl EVOLVE®: Unsere einzigartige Implementierungsmethodik

Für viele Unternehmen aus dem Mittelstand bietet die Digitalisierung der Wertschöpfungskette Wachstums- und Innovationspotenziale. Gleichzeitig bringen Digitalisierungsprojekte gerade in etablierten Geschäftsmodellen mit bestehenden Systemen besondere Herausforderungen und auch Risiken mit sich.

Hierbei unterstützt Rödl Dynamics als kompetenter Partner. Mit unserer Implementierungsmethodik Rödl EVOLVE® bieten wir eine vollständige, agile und individuell zugeschnittene Implementierung von Microsoft Dynamics 365 in vier festen Phasen, die Planungssicherheit, Transparenz und den Projekterfolg sicherstellen. Mit Rödl EVOLVE® werden wir die digitale Transformation in Ihrem Unternehmen maßgeblich voranbringen. Dabei können Sie sich auf eine hohe Qualität und einen attraktiven Preis verlassen. Durch unser Customer Success Management können Sie stets darauf vertrauen, dass wir Sie erfolgreich durch das Projekt führen.

70 % Mensch – 30 % Technologie

Der Erfolg eines Projektes hängt von vielen unterschiedlichen Faktoren ab. Neben den technologischen Aspekten ist es vor allem der Faktor Mensch, der Projekte in Gang bringt und gewinnbringend zum Ziel führt. Dessen sind wir uns schon lange bewusst, weswegen wir auf projektbegleitendes Business-Process- und Change-Management setzen, um Transparenz zu schaffen und den Einbezug eines jeden Mitarbeitenden zu garantieren.

Ermittlung der KI-Bereitschaft

Der richtige Weg zur KI-Integration beginnt mit einer gründlichen Vorbereitung. Wie begleiten Unternehmen durch den KI-Transformationsprozess und helfen, ihre Ressourcen sowie ihre Datengrundlage und Digitalisierungspotenziale im Rahmen eines umfangreichen KI-Readiness-Assessment zu bewerten und eine maßgeschneiderte KI-Lösung zu entwickeln.

Starke Kundenbasis

Zu unseren Kunden zählen sowohl nationale als auch internationale mittelständische Unternehmen. Jedes unserer Projekte ist durch seine individuelle Lösungsentwicklung etwas ganz Besonderes. Wir freuen uns jedes Mal auf neue Herausforderungen und die damit verbundene, spannende Arbeit im Projekt. Lassen Sie uns gemeinsam die digitale Transformation Ihres Unternehmens beginnen.



Guido Lindlar (li.) und Thomas Ahlers (re.), Geschäftsführer der SYCOR GmbH

Sycor – Ihr Partner für die digitale Transformation

Im Zuge der digitalen Transformation kommen immer wieder neue Herausforderungen auf Unternehmen zu – wir helfen, die zu Ihnen passende IT- und Digitalisierungsstrategie zu finden und geben Tipps, wie Sie mehr aus Ihren bereits vorhandenen Systemen holen.

Als Full-Service-Provider treiben wir für unsere Kunden die digitale Transformation voran und optimieren ihre Geschäftsprozesse. Wir verstehen uns als starker mittelständischer Partner, der auf Augenhöhe kundenspezifische ganzheitliche Lösungen realisiert. Wir sichern den Betrieb unserer Kunden, begleiten den Wandel und helfen, Innovationen konkret zu nutzen. Wir arbeiten wertschätzend, Hands-on und zeigen Gesicht. Seit über 25 Jahren in enger Kooperation mit Microsoft und weiteren Marktführern. Mit unseren leistungsfähigen Lösungen rund um Enterprise Resource Planning (ERP) ermöglichen wir unseren Kunden, die Vorteile der Digitalisierung einfach und gewinnbringend für sich zu nutzen – heute und in Zukunft.

Unsere Expertise: Microsoft Dynamics 365

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung verstehen wir die Funktionen von Microsoft Dynamics 365 wie kaum ein anderes Unternehmen und bieten maßgeschneiderte Beratung in sämtlichen Fragen zum Thema Microsoft Business Solutions. Leistungsstarke und zukunftssichere Technologien rund um die Microsoft-Plattform passen wir dank ent-

sprechender Branchenkompetenz nah am Standard oder individuell an Ihre Geschäftsprozesse an. Mit Microsoft Dynamics 365 erhalten Sie eine höhere Ausfallsicherheit in Ihren Ressourcen (Maschinen, Werkzeuge, etc.). Prozesse werden ohne aufwendige Schnittstellen und Anpassungen vernetzt, Medienbrüche und Fehlerquellen vermieden und ein einheitlicher Datenzugriff sichergestellt. Dank digital automatisierter Standardprozesse und regelmäßigen, fehlerfreien Updates sind Sie immer auf dem neuesten Stand.

Unser Fokus: Kundenzufriedenheit und Performance

Langfristige Partnerschaft und Verlässlichkeit sind uns wichtig und gelebte Praxis. Wir verfolgen das Ziel, unseren Kunden maßgeschneiderte, flexible Lösungen zu bieten, die deren IT-System um einen echten Mehrwert bereichern. Dabei verstehen wir uns als Berater, Sparringspartner und Prozessbegleiter – und sind damit der optimale Partner für langfristige Strategien und für Ihr nachhaltiges Geschäftswachstum. Mit einem umfangreichen Produkt- und Dienstleistungsportfolio bieten wir passgenaue Business Software Lösungen – insbesondere für unsere Fokusbranchen Healthcare & Lifesciences, Produzierende Industrie und Vermietung von mobilen Gütern.

Profitieren Sie von unserer langjährigen Praxiserfahrung aus zahlreichen Projekten in mittelständischen Unternehmen. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir Ihr System weiter und stellen sicher, dass es in dem Maß skaliert, in dem Sie es brauchen.

Highlights

Sycor bietet mittelständischen Unternehmen ganzheitliche IT-Services und -Lösungen aus einer Hand. Wir verbinden Klartext und Wertschätzung für Ihren wirtschaftlichen Erfolg. Mit Leidenschaft, langjähriger Markterfahrung und starken Partnern.

Rund 550 Mitarbeitende an neun Standorten in drei Ländern arbeiten täglich daran, mit Kunden die beste IT-Lösung zu finden. Dabei kombinieren sie Know-how und langjährige Erfahrung mit innovativen und kreativen Ideen.

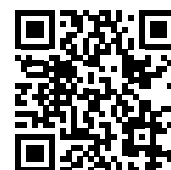
Als langjähriger Microsoft-Partner verfügen wir in der gesamten Breite unseres Microsoft-Portfolios über erfahrene, bestmöglich geschulte und zertifizierte Mitarbeiter mit überdurchschnittlichem Know-how. Dazu kommt eine Vielzahl erfolgreicher Referenzprojekte, denn mit unserer Expertise setzen wir Projekte zuverlässig um.



Kontakt

SYCOR GmbH
Heinrich-von-Stephan-Straße 1-5
37073 Göttingen

T: +49 (0) 551/490-0
E: info@sycor.de
W: www.sycor.de



cosmoconsult.com

Power of Digital Transformation.

COSMO CONSULT. Ihr verlässlicher Partner für nationale und internationale Herausforderungen in den Bereichen ERP, CRM, Data & Analytics, Collaboration, IoT und Künstliche Intelligenz.



Deutschland · Frankreich · Österreich · Schweden · Schweiz ·
Spanien · Rumänien · Ungarn · Chile · Ecuador · Kolumbien
· Mexiko · Panama · Peru · Costa Rica · China · Hongkong

