

IT-Matchmaker

Ausgabe 06 | Deutschland, Österreich 30,00 Euro www.it-matchmaker.com *.guide –*

MICROSOFT DYNAMICS 2025



**DYNAMICS 2025:
UPDATE-MARATHON &
NEUE FUNKTIONEN**

**DYNAMICS LÖSUNGEN:
ANWENDERZUFRIEDENHEIT
UNTER DER LUPE**

**PARTNERLANDSCHAFT:
MAßGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN
FÜR JEDES GESCHÄFTSMODELL**

Nicht suchen, finden!



Einfach sicher zur passenden
Business Software Lösung.

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
Avanade	22
EC Consulting GmbH	23
BE-terna GmbH	24–25
B.i.Team Gesellschaft für Softwareberatung mbH	26–27
COSMO CONSULT Gruppe	28–29
d.velop AG	30
GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH	31–33
GOB Software & Systeme GmbH & Co. KG	34–35
KUMAVISION AG	36–37
MAC IT-Solutions GmbH	38–39
MODUS Consult GmbH	40–41
PDM technology Deutschland GmbH	42–43
Objektkultur Software GmbH	44
prisma informatik GmbH	45
Sven Mahn IT GmbH & Co. KG	46
SYCOR GmbH	47
YAVEON GmbH	48



Ein Kartonriese modernisiert

Die MM Group hat eine der größten IT-Transformationen angestoßen, die in der Alpenrepublik aktuell laufen. Avanade unterstützt bei diesem Großprojekt in den Bereichen Workplace, ERP und Reporting.

Herausforderung

Die österreichische MM Group ist einer der weltweit führenden Produzenten von Karton und Faltschachteln. Allerdings hatte das Unternehmen in den vergangenen Jahren hohe technische Altlasten angehäuft. Zudem war die MM Group durch Übernahmen stark gewachsen. Die Anzahl der Mitarbeitenden stieg von circa 10.000 im Jahr 2019 auf über 15.000 bis Ende 2022. Eine Herausforderung für das ERP-System und die Kapazitäten der IT-Abteilung. Höchste Zeit also, das traditionelle Familienunternehmen in eine zukunftsfähige Organisation zu verwandeln.

Lösung

Avanade hat die MM Group bei dieser Mission auf unterschiedlichen Ebenen unterstützt. Dazu gehörte zunächst eine strategische Neuausrichtung des ERP-Systems. Mithilfe von Microsoft Dynamics 365 kann die MM Group nun die Feinheiten ihrer Fertigungsprozesse besser bewältigen u.a. durch neue Funktionen, eine intuitive User Experience, die reibungslose Integration mit anderen Microsoft-Produkten und die Möglichkeit, Cloud-Ressourcen zu skalieren. Moderne Datenanalysen mit Power BI sorgen für ein umsichtiges

Reporting, beschleunigen Entscheidungsprozesse und die Weiterleitung relevanter Informationen. Auf Workplace-Ebene sorgen Office 365 und Tools wie OneDrive oder Intune für mehr Zusammenarbeit und Effizienz. Und mit Microsoft Copilot nutzt die MM Gruppe auch GenAI Tools, um Prozesse und Arbeitsweisen noch effizienter zu gestalten. Neben den technischen Aspekten hat Avanade sich auch darum gekümmert, die Mitarbeitenden bei dieser umfangreichen Transformation mitzunehmen.

Ergebnisse

Die MM Group ist mittlerweile ein digitales Vorzeigeunternehmen, das mit leistungsstarken Lösungen ein neues Niveau operativer Exzellenz erreicht hat. Die IT-Landschaft passt nun zu einer Gesamtstrategie, die auf langfristigen Erfolg und Wachstum ausgerichtet ist, sowie Innovation und Nachhaltigkeit fördern soll. Die interne IT-Abteilung ist jetzt viel agiler als zuvor und kann weitaus intensiver als bisher Digitalisierungsinitiativen anstoßen und somit als Motor der Innovation agieren.



Mehr über dieses Projekt erfahren Sie auf unserer Webseite:

Über Avanade

Avanade ist einer der weltweit führenden Anbieter für Lösungen auf Basis von Microsoft.

Mit technologischem Know-how und Beratungskompetenz helfen wir Unternehmen, die Herausforderungen ihrer Branche zu meistern, relevante Markenerlebnisse zu schaffen und das Potenzial der Cloud zu nutzen. Täglich arbeiten unsere 56.000 Mitarbeitenden in 26 Ländern an einem gemeinsamen Ziel: Wir möchten die Welt mit unserer Arbeit ein Stück besser machen – für die Organisationen, die wir beraten, deren Belegschaft und für deren Kundenschaft. Gegründet wurde unser Unternehmen im Jahr 2000 von Accenture und Microsoft.

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



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 **knapp 30 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!



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



BE-TERNA – IHR DIGITALISIERUNGSPARTNER

Wir führen 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 des Dienstleistungsbereichs.

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 Kundenpotenziale 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

- efko Frischfrucht und Delikatessen
- Olymp Bezner
- BabyBjörn
- Roeckl
- Borer Chemie

Kontakt

BE-terna GmbH
Grabenweg 3a
6020 Innsbruck
Österreich

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



Schritt für Schritt zur Perfektion: Wortmanns ERP-Upgrade im Schuhhandel mit BE-terna Fashion

Die Wortmann-Gruppe, bekannt vor allem durch ihre Marke Tamaris, gehört zu den größten Schuhproduktions- und -vertriebsunternehmen in Europa. Für ihr B2C-Geschäft ist seit 2010 die Wortmann Fashion Retail verantwortlich. Um ihre Prozesse im Einzelhandel und E-Commerce zu optimieren, führte das Unternehmen BE-terna Fashion, basierend auf Microsoft Dynamics 365 Business Central, ein. Diese Entscheidung ermöglicht es, effizienter zu arbeiten und flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren.



ERP-Transformation für den modernen Einzelhandel

Mit der wachsenden Anzahl an Filialen und dem expandierenden Online-Geschäft wurde die Limitierung der alten IT-Lösung immer deutlicher. Um Herausforderungen wie ineffizienten Prozessen sowie erschwerter Bestandsverwaltung und Datenkonsolidierung zu begegnen und gleichzeitig die Effizienz zu steigern, entschied sich die Wortmann Fashion Retail für die Einführung eines modernen, integrierten ERP-Systems: BE-terna Fashion.

BE-terna überzeugte durch einen hohen Grad an standardisierten Prozessen und die nötige Flexibilität, um individuelle Anforderungen

zu erfüllen. Ein entscheidendes Kriterium war das Branchenwissen von BE-terna. „BE-terna Fashion basiert auf Microsoft Business Central, was uns zusätzliche Sicherheit gibt, dass das System langfristig weiterentwickelt wird“, erklärt Patrick Weigang, Team Lead IT E-Commerce and Retail-Processes bei Wortmann.

Konsolidierte Systeme, konsolidierte Daten

Trotz vieler Individualprozesse wollte sich das Unternehmen möglichst nah am Standard ausrichten, um den Implementierungsaufwand gering zu halten. Eine wichtige Anpassung, die jedoch vom Standard abwich, war die Schnittstelle zum zentralen Ordermanagementsystem. Dieses bündelt alle Online-Bestellungen, unabhängig davon, ob sie aus eigenen Webshops oder von Plattformen wie Amazon oder Zalando stammen. Dank der Anbindung an Microsoft Dynamics 365 laufen diese Prozesse jetzt schneller und genauer ab, was zu einem besseren Gleichklang der Daten führt.

Rechnungsdaten wurden in der Vergangenheit oft über Nebenlösungen und andere Systeme erfasst, was eine geringere Transparenz und potenzielle Fehlerquellen zur Folge hatte. Heute laufen alle Rechnungen – unabhängig davon, ob sie über EDI, PDF oder andere Formate eingehen – durch das zentrale System



und werden über eine Schnittstelle an das Finanzbuchhaltungssystem übertragen. Dies führt zu einem verbesserten und genaueren Workflow bei der Rechnungsprüfung.

Ein weiterer wichtiger Aspekt der ERP-Umstellung bei der Wortmann Fashion Retail war die Einführung des BE-terna Point of Sale (POS) Kassensystems. Aktuell sind 32 Filialen mit insgesamt 43 Kassensystemen ausgestattet. Patrick Weigang erklärt: „Wir hatten früher große Performance-Probleme. Vorgänge wie das Scannen eines Artikels konnten in Extremfällen bis zu einer halben Minute dauern, was an einem vollen Samstag im Laden untragbar ist. Dank der neuen Lösung haben wir diese Performance-Probleme behoben und die Abläufe deutlich beschleunigt.“

Strategischer Schritt für langfristigen Erfolg

Die Entscheidung der Wortmann Fashion Retail für die BE-terna-Lösung war ein strategischer Schritt, der sich als äußerst erfolgreich erwiesen hat. Die neue IT-Lösung ermöglicht es dem Unternehmen, flexibel auf Marktanforderungen zu reagieren und sich zukunftsorientiert aufzustellen. So ist die Wortmann Fashion Retail nun bestens gerüstet, um ihre Geschäftsprozesse effizient zu gestalten und weiterhin erfolgreich im Retail-Markt zu agieren.





Software-as-a-Service oder On-Premise? GfK GeoMarketing geht mit Microsoft Dynamics 365 Business Central in die Cloud

Strenge Compliance-Vorgaben und ein hohes Sicherheitsniveau gaben bei der GfK GeoMarketing GmbH den Ausschlag, von einer älteren On-Premise-Version in die Cloud zu wechseln. B.i.Team beriet das Marktforschungsunternehmen: Dank des Upgrades auf Microsoft Dynamics 365 Business Central als Software-as-a-Service (SaaS) greift GfK GeoMarketing nun auf ein ERP-System zu, das stets aktuell ist. Dabei profitiert das Unternehmen insbesondere bei der Abwicklung seiner Abonnements.

„Unser ERP-System war in die Jahre gekommen“, berichtet Melanie Panni, Head of Finance bei der GfK GeoMarketing. „Das hat zu unnötigen manuellen Alltagsarbeiten geführt.“ So löschte das Team beispielsweise

veraltete Datensätze händisch im System, um die strengen Compliance-Vorgaben des Unternehmens zu erfüllen.

Und da Microsoft für diese Version keine Wartung mehr anbot, ließen sich neue Standardfunktionalitäten nicht einfach einspielen. Vielmehr zogen funktionale Neuerungen individuelle Anpassungen mit sich. „Das sorgte regelmäßig für Mehrkosten – immer mit dem Hintergedanken, dass die Technologie nicht mehr dem neuesten Stand der Technik entspricht“, sagt Melanie Panni. Mit der neuen Cloud-Lösung geschehen Softwareupdates nun automatisiert im Hintergrund. B.i.Team hat Microsoft Dynamics 365 Business Central als SaaS implementiert und für GfK GeoMarketing bestimmte Prozesse individualisiert.

Effiziente Angebotserstellung dank integrierter Preislisten

Die GfK GeoMarketing GmbH ist ein Tochterunternehmen des Marktforschungsunternehmens GfK GmbH, das sich im Juli 2023 mit NIQ zusammengeschlossen hat. GfK GeoMarketing hat ihren Sitz im badischen Bruchsal und bietet Geomarketing-Software sowie Landkarten und Marktdaten an. An dem neuen ERP-System schätzt Melanie Panni Team im Arbeitsalltag vor allem die Auftragsabwicklung der Abonnements: Über die Cloud-Lösung von Microsoft Dynamics 365 Business Central verwaltet GfK GeoMarketing alle Kontaktdaten von Kund*innen und Interessent*innen. Dabei agiert das ERP-System auch als Tool für Customer-Relationship-Management (CRM).

„Unser Vertrieb kann all seine Aktivitäten am Kontakt erfassen und Angebote jetzt noch komfortabler aus der Kontaktverwaltung heraus erstellen“,

erklärt Melanie Panni. Während das Team in der alten On-Premise-Version einzelne Angebotspositionen manuell eingeben musste, sind in der Cloud-Version nun Artikel, Artikelvarianten sowie Preislisten hinterlegt. „Zudem kann der Vertrieb Bundles auswählen und erhält je nach Anzahl der Lizenzen den korrekten Preis“, sagt Melanie Panni. „Dadurch gestaltet sich die Angebotserstellung deutlich effizienter.“ Letzteres gelingt dank Preisstaffeln, die erst durch die Bildung von Artikelvarianten möglich wurden.

Abonnements einfach abwickeln mit Microsoft Dynamics 365 Business Central

Die Angebotserstellung geht fließend in die Auftragsabwicklung über: GfK GeoMarketing bietet Abonnements an. Diese haben beispielsweise eine Mindestlaufzeit von 36 Monaten und verlängern sich bei Nichtkündigung automatisch. Schließt der Vertrieb ein Abonnement ab, legt das ERP-System direkt die Aufträge für vier Jahre an. Dabei berücksichtigt es auch die jeweils aktuellen Preise.

„Früher mussten wir alle Neu- und Folgeaufträge manuell erstellen, jetzt müssen wir lediglich noch den letzten Auftrag für die potenzielle Abonnementverlängerung bearbeiten“,

sagt Melanie Panni. „Das beschleunigt unseren Standardprozess um 80 bis 90 Prozent.“

Und auch bei der Auslieferung spürt das Team Effizienzgewinne. „Zweimal im Jahr liefern wir unsere Daten und Karten sowie unsere Software-Releases aus“, berichtet Melanie Panni. „Mit der alten Navision-Version hat uns das viele Wochen gekostet. Mit der neuen Cloud-

Lösung sind wir wesentlich schneller fertig. Dabei fahren wir mit unseren Kapazitäten nicht mehr an der Obergrenze und erleben die Auslieferungsphase viel gelassener als früher.“

Nun blickt das Team gespannt auf die anstehende Release-Auslieferung. Um diese meistern zu können, hat B.i.Team die Cloud-Lösung von Microsoft Dynamics 365 Business Central für GfK GeoMarketing individualisiert: Zum einen kann die Anbieterin von Geomarketing-Software bei der Auslieferung nun nach bestimmten Produkten und Artikelnummern filtern. Zum anderen sind alle Lizenzschlüssel für die Software-Produkte im ERP-System hinterlegt.

Erfolgreicher Sprung in die Cloud mit B.i.Team

Hat das Team einen Auftrag erfolgreich abgewickelt, springt ein weiterer Mechanismus in der Cloud-Lösung von Microsoft Dynamics 365 Business Central an: „An den Aufträgen haben wir E-Mail-Adressen vermerkt und können die zugehörige Rechnung mit nur einem Klick aussenden“, berichtet Melanie Panni. Dafür hat das Team sowohl für die Rechnungsstellung als auch für Mahnungen Standardtexte im ERP-System hinterlegt. Löst das Team eine E-Mail aus, fügt die Cloud-Lösung automatisiert die Rechnung als PDF bei.

„Ich bin sehr froh, dass wir den Weg in die Cloud und das Upgrade auf Microsoft Dynamics 365 Business Central gemacht haben“,

resümiert Melanie Panni. „Ob Auftragsabwicklung oder Finanzbuchhaltung – mein Team gibt mir das Feedback, dass die Cloud-Lösung ihre Arbeit erleichtert.“ Als Controllerin erlebt Melanie Panni diese Arbeitserleichterung selbst jeden Tag: Sobald sie das ERP-Programm öffnet, sieht sie, was neu eingegangen ist und was noch fakturiert werden muss. „Die Software gibt mir einen optimalen Überblick“, sagt sie.

Erweitertes Kontaktmanagement mit Hilfe von Dublettenprüfung

Und was kommt als nächstes? Als nächstes möchte das Team seine Marketingprozesse mit Microsoft Dynamics 365 Business Central optimieren: Über Studien und Whitepaper generiert GfK GeoMarketing kontinuierlich neue Leads. Stimmen die Kontakte der Marketingkommunikation zu, übernimmt das Team sie ins ERP-System. Dafür lädt es die Kontaktdaten aus der Marketing-Automation-Plattform herunter und über eine Excel-Liste ins ERP-System hinein.

„Eine Verbesserung ist, dass wir nun eine Software gestützte Dublettenprüfung haben, deren Dublettenvorschläge wir lediglich noch sichten müssen“, sagt Melanie Panni.

„Für uns ist das ein Meilenstein. Auch hier hat uns B.i.Team mit seiner Expertise exzellent geholfen. Generell hatten wir im Zuge dieses Projekts eine sehr angenehme Zusammenarbeit, in der B.i.Team auf unsere Fragen immer sehr schnell reagiert und fachmännisch unterstützt hat.“

Über B.i.Team

Alle reden von Digitalisierung. B.i.Team ermöglicht sie. Als strategischer Partner digitalisiert B.i.Team die Geschäftsprozesse mittelständischer Unternehmen. Dabei liegt der Schwerpunkt im Groß- und Versandhandel sowie im Fruchtgroßhandel. Dafür verbindet der Spezialist für ERP-Systeme seine Expertise mit Technologie-Know-how. Zum Einsatz kommen führende Technologien von Microsoft.

Mehr erfahren:
www.biteam.de



Highlights

COSMO CONSULT nutzt das Potenzial von Microsoft Dynamics, um ERP-Systeme mit intelligenten Komponenten und Services zu erweitern. Dabei werden aus praktischen Erfahrungswerten anhand mathematischer Modelle objektive Entscheidungsparameter abgeleitet. Typische Einsatzbereiche sind das Bestandsmanagement in der Logistik oder optimierte Maschinenbelegungspläne in der Fertigung.

- Einfach, weil es um Ihre Kunden geht
- Skalierbar, damit Wachstumsträume wahr werden
- Transparent, weil Daten der Schlüssel zum Erfolg sind
- Flexibel, um effizienter zu arbeiten

Mit mehr als 1.400 Mitarbeitern an 50 internationalen Standorten – davon 15 in Deutschland – gehört die COSMO CONSULT Gruppe zu den weltweit führenden Anbietern Microsoft-basierter Branchen- und End-to-End-Business-Lösungen. Ein umfangreiches Portfolio aus Produkten und Beratungsleistungen erlaubt dem Digitalisierungsspezialisten, komplexe



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



Der Vorstand v.l.n.r.: Gerrit Schiller, Uwe Bergmann (Vors.), Klaus Aschauer

Geschäftsprozesse gleich welcher Branche lückenlos abzubilden.

Basis dieser Lösungen ist der Microsoft-Technology-Stack, der unter anderem Plattformen zu ERP, CRM, Data & Analytics und Modern Workplace umfasst. Auf Basis dieser einheitlichen Technologie und einer gemeinsamen Datenhaltung entstehen individuelle Gesamtlösungen, die Systeme, Abteilungen, Standorte und Lieferketten vernetzen.

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

Software für Menschen

Geht es um digitale Geschäftsmodelle, neue Produkte oder effizientere Prozesse, spielen intelligente Technologien wie Big Data, IoT oder Künstliche Intelligenz 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 persönliche 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 dass die Menschen im Unternehmen die Veränderungen verstehen und die Digitalisierung leben.

Mehr als „nur“ ERP-Software

ERP-Systeme sind der Dreh- und Angelpunkt der betrieblichen IT-Infrastruktur – daran ändert auch die Digitalisierung nichts. Neue Aufgaben wie Datenanalyse oder Industrie 4.0-Szenarien werden jedoch zunehmend mit modernen, flexiblen und schlanken Cloud- oder IoT-basierten Technologien umgesetzt. Aufgabe des ERP-Systems ist es dann, diese Informationen zu verarbeiten, sie entlang der Prozesse bereitzustellen oder daraus Automatismen abzuleiten. COSMO CONSULT setzt auf die ERP-Systeme Microsoft Dynamics 365 Business Central und Microsoft Dynamics 365 for Finance and Supply Chain Management. Beide sind Teil des Microsoft Technology Stacks für Business-Anwendungen und lassen sich auf einfache Weise zu lückenlos integrierten Gesamtsystemen erweitern, die auch mobile Apps oder Lösungen für die Datenanalysen umfassen können. Unternehmen profitieren so von den jeweils besten Technologien, ohne die Integrität ihrer Geschäftsprozesse zu gefährden.

Mit cloudbasierter Unternehmenslösung in die Zukunft

Mit innovativen und recycelbaren Verpackungen und Papierprodukten fördert die MM Gruppe nachhaltige Entwicklung. Seine komplexen Prozesse bildet der weltweit führende Produzent in Microsoft Dynamics mit einer speziellen Branchenlösung ab.

Bereits seit den 1950ern stellt die MM Gruppe Verpackungslösungen aus Karton und Faltschachteln her, zunächst in Deutschland und Österreich. Heute sind rund 15.000 Mitarbeitende für den globalen Hersteller von Consumer Packaging tätig. Im Hintergrund sorgt ein ERP-System für Transparenz in der Produktion der komplexen Produktpalette. Herzstück ist die Branchenlösung COSMO Print and Packaging von COSMO CONSULT, die auf Microsoft Dynamics 365 Finance & Supply Chain Management aufsetzt.

Standard trifft auf Branchenkompetenz

2009 hatte sich MM im Evaluierungsprozess aufgrund von Kosten und Nutzerfreundlichkeit für die Standard-ERP-Welt und Microsoft Dynamics entschieden. „Der Fokus lag darauf, die individuellen und branchenspezifischen Prozesse in den Werken möglichst gut in der Standard-Software abzubilden. Dafür haben wir auf die zertifizierte Branchenlösung COSMO Print and Packaging gesetzt, in der bereits viel wichtige Funktionalität bereitstand“, berichtet Florian Janda, Leiter Business Applications bei der MM Gruppe. Die Lösung von COSMO CONSULT bringt Funktionalität, die im Microsoft-ERP-Standard nicht out-of-the-box verfügbar ist. So kommen unter anderem die Werkzeugverwaltung und die Attributverwaltung zum Einsatz.



Die Besonderheit ist ein Produkt-Cockpit. Es zeigt neben der Produktbezeichnung und dem Bild des fertigen Produkts alle Fertigungsstufen und die damit verbundenen Arbeitswege inklusive Arbeitsregeln und Stücklisten besonders übersichtlich an. „Aufgrund der vielen Varianten und der Komplexität der Produkte wären die Abläufe ohne das Cockpit nur mit erheblichem Mehraufwand lebbar“, erklärt Harald Aichner, Teamlead Business Solutions MM Gruppe Packaging.

Neben der standardnahen Branchenlösung profitiert der Verpackungshersteller vom Fachwissen der COSMO-Berater, die mit den spezifischen Prozessen und Anforderungen bestens vertraut sind. Vieles wäre mit einem Partner ohne so tiefes Branchen-Know-How in dieser Zeit nicht umsetzbar gewesen. Zudem ermöglicht der enge Kontakt zum Partner sehr schnelle Lösungen, wenn es um neue Anforderungen geht. Diese schnelle Reaktion ist wichtig, da sich Probleme direkt auf die Produktion auswirken können.

Zwischenstopp auf dem Weg zur Cloud

2018 startete das Projekt zur Erneuerung des in die Jahre gekommenen ERP-Systems, das mittlerweile in 29 Packaging-Werken lief. Nachdem sich der Verpackungsspezialist zunächst für eine On-Premise-Implementierung der aktuellen Version Dynamics 365 Finance and SCM entschieden hatte, erfolgte

später der Umstieg in die Azure-Cloud. Damit will das stark wachsende Unternehmen künftig auch neue Produktionsstätten schneller an Bord holen. „Das Produkt-Cockpit macht hier den Unterschied aus, weil es so komprimiert ist und einfach für andere Werke verwendet werden kann“, so Harald Aichner.

Angelehnt an das One-Version-Konzept von Microsoft wird immer die passende Version von COSMO Print and Packaging für die entsprechende Version von Microsoft Dynamics 365 zur Verfügung gestellt. „Trotz viel Respekt vor dem ersten Cloud-Projekt war der Weg in die Cloud immer ‚on track‘ und wir haben kaum Schwierigkeiten gesehen“, sagt Aichner rückblickend. „Seit wir in der Cloud sind, gibt es keine Stabilitätsprobleme mehr“, lobt der ERP-Experte die neue Lösung.

Weichenstellung für die Zukunft

„In der Cloud ist die Funktionalitätsvielfalt viel größer“, nennt Florian Janda einen weiteren Aspekt für den Schritt in die Cloud. Das gilt vor allem für Künstliche Intelligenz, die künftig auch für MM wichtig wird. Dazu zählen Themen wie Power BI oder Microsoft Copilot. Auch wenn das Unternehmen hier noch am Anfang seiner Reise steht. „Das Ziel ist, alle Werke auf diese Zukunftsplattform zu heben. Für uns ist hier neben dem Branchen-Know-How vor allem die Innovation wichtig, die COSMO CONSULT einbringt“, betont Janda.

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 14.000 Kunden mit über 5 Millionen Usern arbeiten täglich mit d.velop-Lösungen
- Ein starkes, international agierendes Netzwerk macht d.velop Produkte weltweit verfügbar

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.

Kontakt

d.velop AG
Schildarpstraße 6-8
48712 Gescher
Deutschland



Ihr Ansprechpartner D365

Tobias Otten

T: +49 541 580539 48
E: tobias.otten@d-velop.de
W: <https://www.d-velop.de/software/dynamics-365>



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 markführenden 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, belegen 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 Zentral-einkauf Baubedarf GmbH & Co. KG (ZEB).

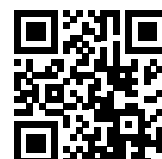
Highlights

- Die GWS Unternehmensgruppe gehört seit über 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.

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





Schmeer GmbH geht in die Cloud – mit GWS und gevis ERP

Seit mehr als zehn Jahren arbeitet die Schmeer GmbH mit gevis ERP – der ERP-Lösung für den Großhandel der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH aus Münster. Ausschlaggebend für die Entscheidung pro GWS war – damals wie heute – unter anderem die Empfehlung seitens des Einkaufsverbands E/D/E sowie die weite Verbreitung des Systems unter den Mitgliedunternehmen. Im Sommer 2023 hat der saarländische Sanitärhändler das bisher verwendete gevis Classic durch eine aktuelle Version der Lösung im IaaS-Betriebsmodell ersetzt. Die Umstellung verlief aus Sicht des Unternehmens professionell und erfolgreich.

Die Richard Schmeer GmbH ist ein Sanitär- und Heizungsgroßhandel in Saarbrücken. Das mittelständische Familienunternehmen besteht seit mehr als 125 Jahren. Zusammen mit seinen 35 Mitarbeitenden erwirtschaftet Patrick Fleißner – Geschäftsführer in fünfter Generation – einen Jahresumsatz von etwa 12 Millionen Euro.

Ein ERP-System auf E/D/E-Empfehlung

In Sachen IT setzt Schmeer bereits seit über einem Jahrzehnt auf die GWS: Vor elf Jahren hat das Unternehmen gevis Classic einge-

führt – schon damals auf Empfehlung des E/D/E Einkaufsverbands, bei dem die Schmeer GmbH Mitglied ist. „Der Verband wollte damals, dass sich die Mitglieder vernetzen und dasselbe ERP-System nutzen“, berichtet Barbara Quartz, ihres Zeichens Kaufmännische Angestellte. „Und wenn schon der Einkaufsverband Software-Lösung empfiehlt, hat man es als Händler mit der Auswahl natürlich nicht so schwer.“

Immerhin entstehen durch ein gemeinsames IT-System Synergie-Effekte. „Die Herausforderungen in der Branche sind ja immer ähnlich“, ordnet Barbara Quartz ein. „Wenn man eine Frage hat, kann man dann auch mal bei einem anderen Händler nachfragen, wie sie das machen.“

Die Einführung von gevis Classic ging dann jedoch nicht problemlos vonstatten: „Unser Projektmanager bei der GWS ist im Projekt krank geworden, und wir mussten praktisch nochmal bei Null anfangen“, erinnert sich Barbara Quartz. „Da haben wir viel Lehrgeld gezahlt.“

Ein dringend notwendiges Update

Aufgrund dieser Erfahrungen hat die Schmeer GmbH lange gewartet, bis sie sich für eine

Aktualisierung der Lösung entschied, nämlich ziemlich genau zehn Jahre. Zu dem Zeitpunkt war das Update eigentlich schon überfällig. „Einige Prozesse ließen sich einfach nicht mehr abbilden“, berichtet Barbara Quartz. „Kunden benötigen heute GAEB-Dateien, und einige Lieferanten schicken ihre Rechnungen nur noch per EDI. Das alles ließ sich nur schwer umsetzen. Insofern waren wir zum Wechsel gezwungen, um den Wünschen unserer Kunden zu entsprechen.“

Auch im Kreise E/D/E-Mitglieder stand die Schmeer GmbH zunehmend allein da, denn immer mehr Unternehmen hatten ihre Systeme bereits aktualisiert. „Früher konnten wir uns bei Prozessfragen an andere E/D/E-Händler wenden und fragen, wie sie bestimmte Dinge lösen. Das ging nun nicht mehr, weil niemand mehr mit unserer gevis-Version arbeitet. Auch deswegen war klar, dass wir ein Update machen müssten.“

Ein Anbieterwechsel kam nicht in Frage; das hätte nur mehr Stress und wesentlich höhere Kosten verursacht. Daher entschied sich die Schmeer GmbH Mitte 2022, auf eine neue Version von gevis ERP zu wechseln – eine Cloud-Variante im IaaS-Betriebsmodell, auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central Version 20.

Eine unkomplizierte Implementierung

Die Anforderungen waren dabei von Anfang an klar. „Wir wollten einen möglichst reibungslosen Übergang vom alten zum neuen System erreichen“, berichtet Barbara Quartz. „Im Idealfall sollten unsere Kunden und Lieferanten überhaupt nicht bemerken, dass wir auf die neue Version umgestiegen sind.“

Um dieses Ziel zu erreichen hat sich die Schmeer GmbH die nötige Zeit genommen: Projektstart war im Februar 2023, der Echtstart der neuen Version von gevis ERP erfolgte Ende Juli. In dieser Zeit wurden alle anderen Projekte im Unternehmen auf Eis gelegt. So konnten sich die Mitarbeitenden neben dem Tagesgeschäft ganz auf das ERP-Thema konzentrieren.

Der Implementierungsprozess war dann genau durchgeplant: Vom rigorosen Test der Software bis hin zur Schulung der Mitarbeitenden. Dabei wurden zunächst nur ausgewählte Key User aus den einzelnen Abteilungen in der Benutzung der Software geschult. Diese Key User haben dann ihrerseits die anderen Kollegen ausgebildet.

Gerade diese rigorose Vorbereitung war aus Sicht von Barbara Quartz ein wichtiger Erfolgsfaktor. Denn der Plan ist aufgegangen – der Echtstart am 24. Juli 2023 war ein voller Erfolg. „Die Projektmanagerin der GWS war zwei Tage vor Ort. In diesen zwei Tagen konnten wir 90% der Probleme, die sich ergeben hatten, bewältigen“, berichtet Barbara Quartz. „So konnten wir schon in der ersten Woche unser normales Tagesgeschäft machen.“

Das neue gevis ERP im Einsatz

Heute arbeiten 25 Mitarbeitende mit der Lösung. Die restlichen zehn Angestellten sind Fahrer oder Minijobber, die keine Berührungspunkte mit der Software haben.

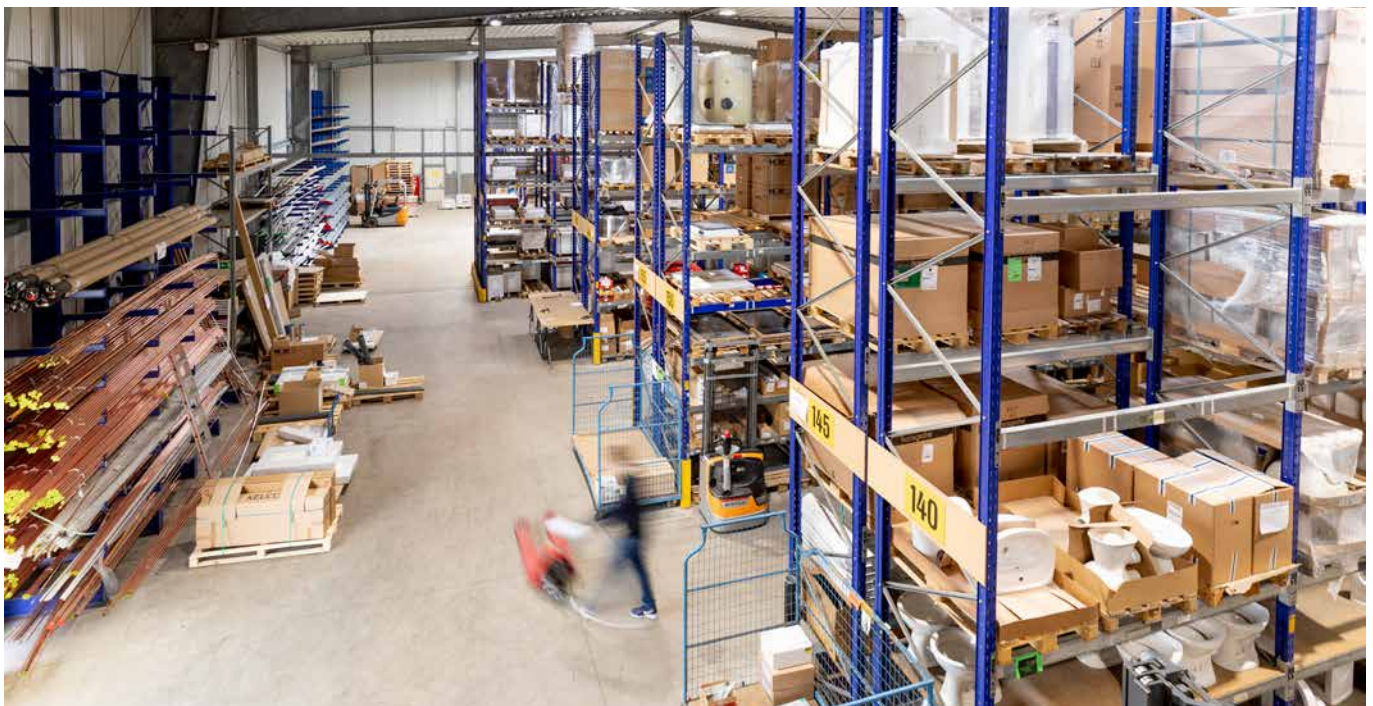
Neben gevis ERP hat die Schmeer GmbH heute auch die DMS-Lösung der GWS im Einsatz. Zudem sind diverse Drittsysteme über Schnittstellen angebunden. Ein Konstrukt, das funktioniert: „Wir sind zufrieden mit dem neuen System“, meint Barbara Quartz. „Es lässt sich sehr gut damit arbeiten, und es bietet klare Mehrwerte. Das Erstellen von Auswertungen zum Beispiel ist jetzt wesentlich einfacher, weil man fast alles in eine Excel-Tabelle

verwandeln und entsprechend verarbeiten kann. Das hilft enorm.“

Ebenfalls hilfreich ist das regelmäßige Jour fixe mit der GWS-Projektmanagerin, das nach wie vor regelmäßig stattfindet und dabei hilft, die Prozesse im Unternehmen auch weiterhin zu verbessern.

Von jetzt an regelmäßige Updates

Weitere Software-Projekte sind vorerst nicht geplant. Dennoch ist klar, dass man mit dem nächsten Update nicht noch einmal zehn Jahre warten will. „Wir streben jetzt auf jeden Fall kürzere Update-Zyklen an“, meint Barbara Quartz. „Das hat den Vorteil, dass die Änderungen im System nicht so groß sind wie bei dem Versionsprung, den wir jetzt gemacht haben. Außerdem bringen kleinere Updates weniger Kosten mit sich. Das ist natürlich ebenfalls ein Faktor, der für regelmäßige Aktualisierungen spricht.“



Highlights

1965 in Krefeld gegründet | 500+ digitalisierte Kunden | 1.500+ 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 umfänglich und flexibel abbildet und Ihnen zusätzlich neue Funktionsmöglichkeiten aufzeigt. Geben Sie Ihre Digitalisierungsprojekte in beste Hände.

Firmenprofil

Die GOB Software & Systeme GmbH & Co. KG ist ein mittelständisches inhabergeführtes IT-Unternehmen aus Krefeld. Wir zählen zu den größten und erfolgreichsten Microsoft-Solutions-Partnern weltweit. Neben Softwarelösungen bieten wir unseren Kunden ein ausgefeiltes IT-Projektmanagement sowie umfassende Dienstleistungen in den Bereichen IT-Infrastruktur und Cloud-Computing. Seit unserer Gründung im Jahr 1965 wachsen wir kontinuierlich weiter und können heute auf eine tiefgreifende Expertise in den Bereichen Aka-

Kontakt

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

T: 02151/349-3000

E: info@gob.de

W: <https://www.gob.de>



demie, Altersversorgung, Fundraising, Handel, Industrie, Kammer und Verband zurückgreifen. Unser Produkt unitop ist mehr als nur ein ERP-System: Es ist eine ganzheitliche Lösung, die alle relevanten Abläufe von Unternehmen bzw. Organisationen in Standardfunktionen abbildet. Mit unitop geben wir Ihnen eine auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Lösung an die Hand, damit Sie Ihre Prozesse nachhaltig optimieren und schnelle herausragende Ergebnisse erzielen können. Als vollintegrierbares und zukunftsorientiertes System bildet unitop alle Kernprozesse umfänglich ab und zeigt Ihnen neue Funktionsmöglichkeiten auf. Ganzheitlich, skalierbar, nachhaltig: Wir machen Technologien nutzbar und treiben Ihre digitale Transformation voran – mit einer erstklassigen Beratung auf Augenhöhe.

Produkte & Services

Von Rechenmaschinen, über PCs und weitere Hardware sowie On-Prem-Lösungen, bis hin zu SaaS: Wir haben alle Etappen der Digitalisierung durchlaufen und unser Branchen- und IT-Know-how niemals ruhen lassen. Als etablierter Digitalisierungspartner für klein- und mittelständische Unternehmen begleiten wir die digitale Transformation Ihres Unternehmens bzw. Ihrer Organisation hochprofessionell – mit einem erstklassigen Service auf Augenhöhe. Ganzheitlich bedeutet bei unitop: Branchen-Know-how 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 Microsoft Power Automate, 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 Prozessberatung, Konzepterstellung, Implementierung, Schulung, Projektmanagement 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. Gestalten Sie Ihr Tagesgeschäft noch effizienter. Durch weniger Schnittstellen, weniger Fehlerquellen und mehr Transparenz.

Referenzen

Vom Mittelstand für den Mittelstand. Partnerschaftlich Seite an Seite. Jeder Kunde ist anders, jede Lösung ist individuell. In all unseren Projekten zeichnen wir uns dadurch aus, dass wir die IT mit unternehmerischer Weitsicht gestalten: effizient, qualitätsorientiert und kostenbewusst. Dieser Ansatz gibt uns Recht, findet sich doch unter unseren Kunden eine vielfältige Liste an starken Marken. Zu unseren Kunden zählen unter anderem namhafte Unternehmen wie: ABUS KG, BEPRO Blech und Profilstahl GmbH & Co. KG, boesner Versandservice GmbH, Deutsche Lebens-Rettungs-Gesellschaft e.V., GS YUASA Battery Germany GmbH, Josef L. Rameckers Maschinenfabrik GmbH & Co. KG, missio Internationales Katholisches Missionswerk e.V. Aachen, Paul Hewitt GmbH, reuter onlineshop GmbH, Sonnen Herzog GmbH & Co. KG, Teba GmbH, UnionStahl GmbH etc. Wir von der GOB legen einen ganzheitlichen Fokus auf die Faktoren Mensch, Organisation und Technologie. Ein Ansatz, den wir auch zukünftig weiter vorantreiben werden.



© MARTINI-SPORTSWEAR GMBH

Mit grossen Veränderungen gehen oft auch viele Fragezeichen einher. Die Digitalisierung hinterfragt Gewohntes, was zu Verunsicherung in Unternehmen führen kann. Mithilfe der ERP-Branchenlösung unitop erhalten Kunden Zugang zu modernen Technologien, kombiniert mit einem umfassenden Change-Management und einem detaillierten Digitalisierungskonzept, welches individuell auf das entsprechende Unternehmen zugeschnitten ist. So geschehen auch bei der Martini Sportswear GmbH aus dem österreichischen Annaberg.

Lesen Sie nachfolgend das Interview mit Lisa Moser-Hornegger, Geschäftsführerin von Martini Sportswear und Hansjörg Eder dem Projektverantwortlichen IT-Manager bei Martini Sportswear und erfahren Sie mehr über aktuelle Herausforderungen, neue Wege, die Nutzung von unitop im Tagesgeschäft und die Vorteile, die sich seit der Integration ergeben.

Wofür steht Martini Sportswear?

Lisa Moser-Hornegger: „Martini Sportswear Austria ist ein modernes und international agierendes Familienunternehmen, das 1958 gegründet wurde und seither auf rund 60 Mitarbeiter:innen angewachsen ist. Martini steht für multifunktionale Outdoor Premium-Produkte. Im Winter liegt unser Fokus auf Skitouren, Freetour, Langlauf und Winterwandern und im Sommer auf Wandern, Bergsteigen, Radeln oder (Trail-)Laufen. Durch unser breites

Spektrum an Möglichkeiten, ist für alle etwas dabei, egal ob Hobbysportler oder Profi. Bei unseren Kollektionen legen wir nicht nur großen Wert auf top Funktionalität, Passform und Design, sondern auch Nachhaltigkeit, Ökologie und Langlebigkeit spielen eine zentrale Rolle. Unser Anspruch dabei ist eine Recyclingquote von 100 %.

Was sind Ihre wichtigsten unternehmerischen Ziele und inwiefern hilft Ihnen unitop dabei?

Lisa Moser-Hornegger: „Eines unserer zentralen Ziele ist es, neue Märkte zu erschließen und weiter zu wachsen. Unser neues ERP- und Warenwirtschaftssystem ermöglicht uns eine enorme Skalierung, sowie eine Automatisierung und Vereinheitlichung der Prozesse, die auch unser Tagesgeschäft um einiges effizienter gestalten. Das freut natürlich nicht nur mich, sondern auch unsere Mitarbeiter:innen.“

Was sind aus Ihrer Sicht die grössten Stärken von unitop ERP Multichannel?

Hansjörg Eder: „Die Stärke von unitop liegt vor allem im Bereich Verkauf, beziehungsweise in der Webshop Anbindung. Dabei deckt der Standard bereits ein sehr großes Spektrum ab, sodass wir nur kleine ‚Komfort-Anpassungen‘ vornehmen mussten.“

In welchen Unternehmensbereichen setzen Sie unitop ein, und wie erleichtert Ihnen die ERP-Lösung das Tagesgeschäft?

Hansjörg Eder: „Eine große Erleichterung im Tagesgeschäft ist zurückzuführen auf die von nun an vollends integrierte Buchhaltung. Das spart Zeit und macht sämtliche Prozesse deutlich transparenter. Auch das Konzept zur Anbindung unseres B2C- und B2B-Online-Shops bietet einen enormen Mehrwert, von dem zuletzt hauptsächlich unsere Kunden profitieren. Dank unitop, können wir außerdem die Provisionsverwaltung für den Außendienst abbilden und mithilfe von unitop MDE und unitop Packauftrag die nachgelagerten Prozesse nach Ausgabe der Ware, aus der Auto-Store Anlage, gezielt nachhalten. Doch damit noch nicht genug. Weiterhin ermöglicht uns unitop, den Bestellprozess für die ausgelagerte Produk-

tion abzubilden. Unser Dokumentenmanagement SharePoint Online ist ebenfalls ein großer Segen, da wir interne Dateien nun deutlich schneller wiederfinden können.“

Was gefällt Ihnen an der Zusammenarbeit mit der GOB besonders gut? Würden Sie die GOB als Softwareanbieter weiterempfehlen?

Lisa Moser-Hornegger: „An der Zusammenarbeit mit der GOB schätze ich insbesondere die Offenheit für neue Ideen, die anschließend sogar in den Standard übernommen werden. Die Kommunikation findet stets auf Augenhöhe statt, und die Bedürfnisse unseres Teams werden zu jeder Zeit erhört. Das Team der GOB agiert sehr kollegial, ist jederzeit erreichbar und die für uns verantwortlichen Betreuer:innen waren während der Projektphase für uns ein richtiger Teil der Martini Family.“

Bitte geben Sie uns einen kleinen Ausblick. Welche weiteren gemeinsamen Projekte sind zukünftig mit der GOB geplant?

Lisa Moser-Hornegger: „Neben der fortlaufenden Weiterentwicklung des bestehenden Systems, fokussieren wir uns auf den Ausbau der Märkte. Als nächstes Teilprojekt steht die Umsetzung der Gutscheinverwaltung im Webshop an.“

„Mit der Einführung unseres neuen ERP-Systems haben wir einen Meilenstein in unserer digitalen Transformation erreicht. Gemeinsam mit dem Team GOB – und unserem internen Projektteam, haben wir die beste Grundlage geschaffen, um in einem dynamischen Marktumfeld erfolgreich zu bestehen und vor allem die Weichen für weiteres Wachstum und unsere Zukunft zu stellen.“



Lisa Moser-Hornegger, CEO

Highlights

- Praxisgerechte SaaS-basierte ERP-Branchensoftware für Fertigungsindustrie, Handel, Projektdienstleister und Gesundheitsmarkt auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central
- Zahlreiche praxiserprobte Best-Practice-Prozesse für Ihre Branche: Schneller Einsatz ohne umfangreiche Anpassungen
- Ready2Go-Lösungen: kurze Projektlaufzeiten, definierte Dienstleistungspakete, transparente Festpreise, flexibel skalierbar
- Alle Anwendungen auf einer einheitlichen, hochmodernen Technologie- und Datenplattform
- Nahtloses Zusammenspiel von ERP und CRM, Business Analytics, DMS, IoT, KI sowie Office
- Höhere Effizienz und maximale Transparenz sowie Kennzahlen in Echtzeit durch Prozesse ohne Schnittstellen
- Entlastung im Tagesgeschäft durch KI-Unterstützung (Microsoft Copilot)
- Umsetzung neuer Geschäftsmodelle wie Pay-per-Use oder Predictive Maintenance
- Dauerhaft wettbewerbsfähig und zukunftssicher durch moderne Softwarelösungen und kompetente Beratung
- Erfahrung aus 2.500+ Projekten



ERP. CRM. DMS. Aus der Cloud.

Schnelle Bereitstellung, einfache Skalierbarkeit, automatische Updates, kurze Time-to-Value und branchenspezifische Prozesse: KUMAVISION kombiniert die Vorteile von ERP-Branchensoftware und SaaS zu perfekt passenden Lösungen für den Mittelstand.

Nur wer in der Lage ist, jederzeit effizient zu arbeiten und schnell auf geänderte Rahmenbedingungen zu reagieren, bleibt wettbewerbsfähig. Dafür sind Business-Lösungen erforderlich, die Agilität im Tagesgeschäft gewährleisten, zur Risikominimierung beitragen und permanent für Transparenz sorgen. KUMAVISION hat daher ein umfassendes Portfolio an ERP-Branchenlösungen auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central entwickelt. Da wir uns um den Betrieb, die Weiterentwicklung, Updates und die Wartung kümmern, profitieren SaaS-Kunden von kürzeren Innovationszyklen, einer nachhaltigen Entlastung der eigenen IT-Abteilung und letztlich auch von niedrigeren Gesamtkosten. Gleichzeitig arbeiten sie dank monatlicher automatischer Updates stets mit einer aktuellen ERP-Software und erhalten kontinuierlich Zugriff auf neue Funktionen und Technologien. Aufwendige Update-Projekte entfallen dadurch zukünftig komplett.

Schnelle Einführung mit SmartStart

Die SmartStart-Pakete von KUMAVISION vereinfachen und beschleunigen mit zahlreichen Templates und Vorlagen den Umstieg

auf eine SaaS-Lösung. Die Lösungen sind anwendergerecht vorkonfiguriert, Unternehmen können schnell produktiv arbeiten. Dienstleistungspakete mit einem klar definierten Leistungsumfang und transparenten Preisen machen die Projekteinführung sicher kalkulierbar.

ERP-Branchensoftware mit Best-Practice-Prozessen

Unsere Lösungen sind optimal auf die Besonderheiten verschiedener Branchen abgestimmt. Die Basis Microsoft Dynamics 365 haben wir um zahlreiche Best-Practice-Prozesse erweitert, so dass aufwendige Anpassungen nicht mehr erforderlich sind. Verfügbar sind SaaS-Lösungen für:

- Auftrags-, Serien- und Projektfertiger (factory365)
- Großhandel und Vermietung (trade365)
- Ingenieurbüros, Architekten, Softwarehäuser und andere Projektdienstleister (project365)
- Medizintechnik (medtec365)
- Gesundheitsmarkt (healthcare365)

Ihr Garant für erfolgreiche ERP-Projekte

Ideen in erfolgreiche Geschäfte verwandeln: Die Digitalisierungsspezialisten von KUMAVISION begleiten Sie auf diesem Weg – mit individuellen Lösungskonzepten und großem Fachwissen. Als einer der größten Partner für Microsoft Dynamics 365 bildet KUMAVISION mit über 1.000 Spezialisten die gesamte Microsoft Technologieplattform ab. Profitieren Sie von unserer Erfahrung aus über 2.500 realisierten Kundenprojekten.

Wir sind Ansprechpartner, Innovationstreiber, Experte und Berater, wenn es darum geht, Ihren Unternehmenserfolg durch moderne Business-Software sicherzustellen.

Kontakt

KUMAVISION AG
Oberfischbach 3
88677 Markdorf

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





BeeWaTec stellt sich mit KUMAVISION zukunftssicher auf

Die BeeWaTec-Gruppe liefert mit einem Baukasten aus Rohrstecksystemen die ideale Basis für Lean-Lösungen in der Industrie. Das Ziel: Mehr Flexibilität, mehr Output und mehr Effizienz durch eine schlanke Produktion. Schlanke Prozesse bietet bei BeeWaTec auch die neue ERP-Lösung KUMAVISION factory365 auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central.

Das bisher eingesetzte ERP-System konnte mit dem Wachstum von BeeWaTec nicht mehr mithalten. BeeWaTec evaluierte eine Reihe von ERP-Lösungen, die Wahl fiel schließlich auf Microsoft Dynamics 365 Business Central. „Business Central hat für uns als mittelständisches Unternehmen am besten gepasst. Neben dem Funktionsumfang und der benutzerfreundlichen Oberfläche war dabei auch die Integration in das Microsoft-Ökosystem ein wichtiges Kriterium“, erklärt Benjamin Ott, Team Manager ERP. Neben Business Central nutzt das Unternehmen auch Microsoft Office, Teams, SharePoint sowie die Business Intelligence-Lösung Power BI. Alle Anwendungen arbeiten reibungslos zusammen, ganz ohne Schnittstellenprobleme. Das steigert nicht nur die Produktivität, sondern auch die Zufriedenheit. Für KUMAVISION als ERP-Partner waren aus Sicht von BeeWaTec vor allem zwei Faktoren ausschlaggebend: „Wir hatten von Anfang an das Vertrauen, dass wir das Projekt gemeinsam erfolgreich umsetzen. Dazu hat uns überzeugt, dass

KUMAVISION als einer der wenigen Anbieter überhaupt die gesamte Microsoft-Plattform abdeckt“, berichtet COO Friedemann Brandt.

Anspruchsvolle Prozesslandschaft

Die ERP-Branchensoftware für die Fertigungsindustrie von KUMAVISION bringt zahlreiche Best-Practice-Prozesse mit. BeeWaTec entschied sich, zuerst einmal mit dem Standard der Branchensoftware zu arbeiten und dann über eventuelle Anpassungen zu entscheiden. Eine Vorgehensweise, die sich auszahlte und wertvolle Zeit einsparte. „Wir haben in vielen Fällen gemerkt, dass uns die Best-Practice-Prozesse eine spürbare Verbesserung bringen und wir gar nicht viel ändern müssen“, erinnert sich Ott. Transparente und weitgehend automatisierte Intercompany-Prozesse bilden das Herzstück der ERP-Lösung bei BeeWaTec. Nicht nur zwischen der Zentrale und den Landesgesellschaften, sondern auch zwischen den europäischen Standorten untereinander. „Unser Ziel ist immer die bestmögliche Lösung für unsere Kunden. Dazu zählt auch, dass bei Ressourcen- und Materialengpässen die einzelnen Standorte sich gegenseitig helfen – ohne dass dies für den Kunden einen zusätzlichen Aufwand nach sich zieht“, kommentiert Brandt. Um das Management und Controlling mit aktuellen Kennzahlen und komfortablen Auswertungen weiter zu unterstützen, führte BeeWaTec mit KUMAVISION Microsoft Power BI ein.

Spezifische Besonderheiten wie schwimmende Ware, die auf dem Weg von Südkorea nach Europa ist, werden dabei automatisch berücksichtigt. So lassen sich alle Werte- und Mengenbewegungen im Unternehmen transparent nachvollziehen.

Technologie als Erfolgshebel

Für BeeWaTec ist das ERP-Projekt weit mehr als ein IT-Projekt. „Wir sehen unsere neue ERP-Lösung als den Hebel, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Wir sind schneller geworden, wir arbeiten standortübergreifend enger zusammen, wir treffen bessere Entscheidungen und können durch kürzere Lieferzeiten punkten“, resümiert Brandt. Sein Kollege Ott sieht dabei das Microsoft-Ökosystem als Schlüssel zum Erfolg: „Wir müssen uns viel weniger mit IT-Fragen beschäftigen, sondern können uns vor allem auf die Entwicklung unseres Unternehmens fokussieren. Wir sind agiler und anpassungsfähiger geworden.“ Die Cloud als Betreibermodell war bei BeeWaTec von Anfang an gesetzt: „Einerseits entlasten wir damit unsere IT-Abteilung, andererseits unterstützt die einfache Skalierbarkeit unser Wachstum“, erklärt Brandt. Neue Standorte kann das Unternehmen in kurzer Zeit aufbauen, ohne dass vor Ort eine große IT-Abteilung erforderlich ist.

Highlights

- MAC ist der Spezialist für die Implementierung von Backend-Systemen im E-Commerce und Omnichannel-Handel.
- Die ERP-Lösung DiVA ist der verifizierte Branchen-Maßstab. Die Leistungsfähigkeit stellt MAC in Benchmark-Tests mit der Technischen Hochschule Brandenburg immer wieder auf die Probe.
- Allein in der Black Week 2023 liefen 2,3 Millionen Aufträge reibungslos durch das System der DiVA-Kunden.
- Ausgezeichnet als ERP-System des Jahres – 2024 Kategorie „Versandhandel“ und 2023 Kategorie „Cloud“ – steht DiVA für Innovation, Zukunftsfähigkeit, modernste Technologie und passgenaue Brancheneignung.
- Die MAC-Kunden sind in ihren Segmenten oft Marktführer. Sie handeln meist international und versenden weltweit. Viele namhafte Unternehmen vertrauen auf DiVA, darunter einige der Top 200 des deutschen Handels.

MAC IT-Solutions. Richtig handeln.

MAC IT-Solutions ist der beste Ansprechpartner für zukunftssichere Backend-Systeme im digitalen Handel in der DACH-Region.

Seit mehr als 20 Jahren überzeugt MAC Unternehmen und Menschen durch richtiges Handeln im Omnichannel-Handel und E-Commerce. Der Anspruch ist es, den Kunden Umsetzungssicherheit durch langjährige Erfahrung und Expertise zu geben und ihnen eine zukunftsfähige und skalierbare IT-Plattform bereitzustellen, auf der sie „richtig handeln“ können.

Als Gründungsmitglied ist MAC Teil der collana IT GmbH, die branchenübergreifende IT-Exzellenz durch die Kollaboration mit spezialisierten IT-Unternehmen im DACH-Raum bündelt. Dabei liegt der Fokus auf der Digitalisierung und Automatisierung anspruchsvoller Geschäftsprozesse, insbesondere in den Bereichen ERP, Business Apps, Data Analytics, BI und Cloud-Lösungen.

Produkte & Services

Mit DiVA bietet MAC die anerkannte Benchmark für ERP-Systeme im digitalen Handel. Auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central werden optimal aufeinander abgestimmte Apps für eine handelsprozessoptimierte Unternehmenssoftware entwickelt.

Die moderne ERP-Lösung zeichnet sich durch ihre Leistungsstärke aus. Ein Hauptaugenmerk liegt auf der Automatisierung vieler, normalerweise manueller Prozesse – im Massengeschäft des E-Commerce mit mehreren tausend Sendungen pro Tag ein Muss: von der Sortimentsplanung über die Vermarktungsmöglichkeiten, die bedarfsgenaue Disposition, den 360-Grad-Blick auf die Endkund:innen bis hin zu Zahlungsarten, Retouren, Logistik und Finanzbuchhaltung.

DiVA wurde gleich zweimal als bestes ERP-System des Jahres ausgezeichnet: 2024 in der Kategorie „Versandhandel“ und 2023 in der Kategorie „Cloud“. Eine unabhängige Experten-

jury würdigte bei der diesjährigen Auszeichnung insbesondere die Abbildung der gesamten Handelsprozesskette in einer Lösung, die perfekte Integration in die Microsoft 365 Business Central Welt und die Vielzahl an sehr individuell konfigurierbaren Versandhandelsfunktionen. Im Bereich „Cloud“ wurden vor allem die Skalierbarkeit und Flexibilität in der Cloud sowie die über den Microsoft Standard hinausgehenden Funktionalitäten und Services hervorgehoben. Der vom Center for Enterprise Research der Universität Potsdam in Kooperation mit dem GITO-Verlag und dem Fachmedium ERP Management veranstaltete Wettbewerb „ERP-System des Jahres“ ist Europas führende Auszeichnung im ERP-Bereich.

Ergänzt durch die IT-Services in den Bereichen Managed Cloud Services, Data Analytics, Modern Workplace und Payment Integration erhalten die Kunden ein ganzheitliches, releasefähiges Backend.

Referenzen

In mehr als zwei Jahrzehnten hat MAC als zuverlässiger und nachhaltiger Partner viele Erfolgsgeschichten begleitet und aktiv mitgeschrieben. Zu den Referenzen zählen u. a. 4CARE, A-Z Gartenhaus, babymarkt.de, Baur Fulfillment Solutions, Bike-Discount, Cairo, CBR, CHRONEXT, FALKE, fashionette, FIEGE, GALERIA, GERSTAECKER, GOLDNER, Horze, jpc, Lampenwelt, LLOYD, Netto und notebooksbilliger.de.

In regelmäßigen Usermeetings sucht und findet MAC wichtigen Input zu aktuellen Branchenfragen. So wird der Blick geschärft für die Zukunftsthemen, die die Kunden des Unternehmens schon heute bewegen. Daraus zieht MAC Schlüsse, um frühzeitig sagen zu können, wie das richtige Handeln von morgen aussieht.

Kontakt

MAC IT-Solutions GmbH
Lise-Meitner-Str. 14
24941 Flensburg

T: 0461 – 43055-0
E: info@mac-its.com
W: www.mac-its.com



FILIALE



MOBILE



ONLINESHOP



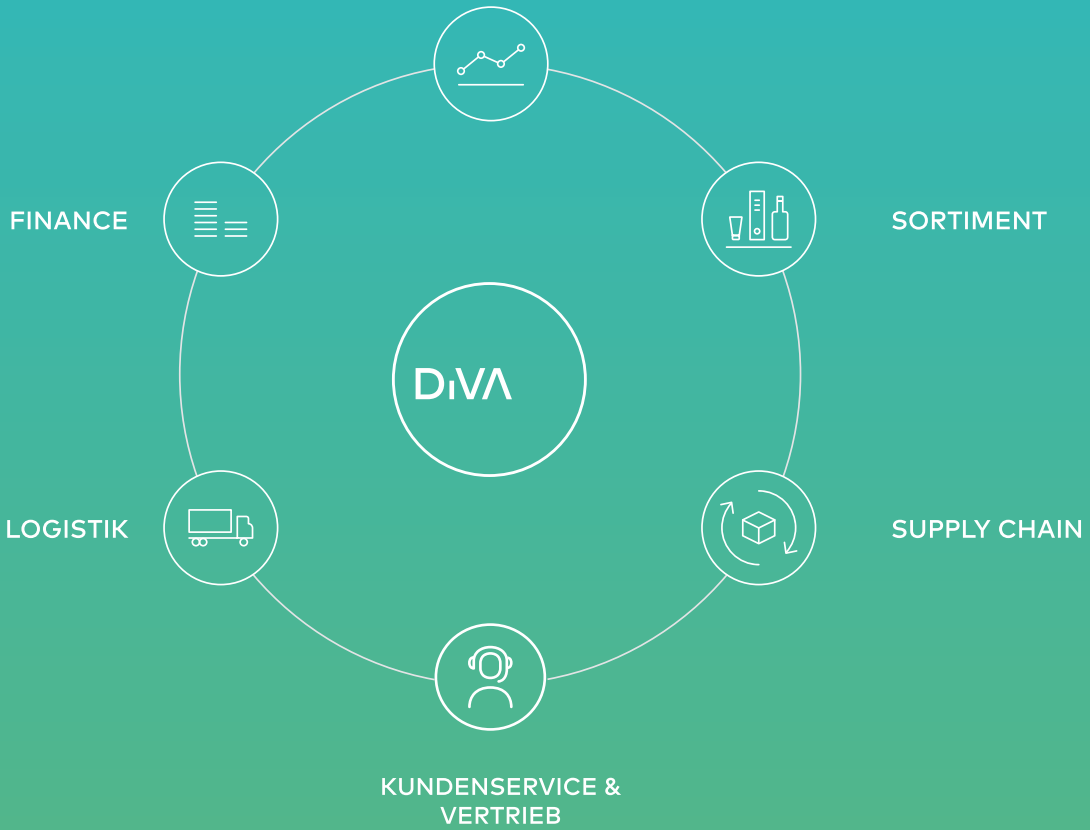
MARKTPLATZ



KATALOG



MARKETING



TECHNOLOGISCHE PLATTFORM

DYNAMICS 365
BUSINESS CENTRAL

AZURE

ERP-System
des Jahres
AWARDS
2023

SIEGER
in der Kategorie
Cloud
MAC IT-Solutions
GmbH

ERP-System
des Jahres
AWARDS
2024

SIEGER
in der Kategorie
Versandhandel
MAC IT-Solutions GmbH



MODUS Consult – Ihr Business-IT-Experte

Unser Versprechen an Sie: IT, die zu Ihnen passt.

Wir bringen Ihr Unternehmen auf die nächste Ebene der Digitalisierung. Egal, wo Sie heute stehen. MODUS Consult unterstützt Sie dabei, Ihre IT fit für die Zukunft zu machen.

Wir sind Spezialisten für standardisierte und integrierte Unternehmensprozesse. Speziell für ausgewählte Branchen, vor allem für den Mittelstand und ganz besonders für alle, die eine vertrauensvolle und erfolgsorientierte Zusammenarbeit suchen.

Seit 1995 haben wir ganzheitliche Business-IT im Fokus – und immer im Mittelpunkt: unsere Kunden. Wir hören zu, verstehen und gestalten mit Ihnen den nächsten Schritt Ihrer Digitalisierung: Für Ihr Unternehmen mit strategischem Management und fundierten Entscheidungen.

Innovative Branchenlösungen für den Unterschied.

MODUS Consult ist der zertifizierte Top-Partner von Microsoft Business Solutions in Deutschland. Und nicht nur das: Im Geschäfts-

jahr 2024–2025 wurden wir erneut in den renommierten Microsoft Business Applications Inner Circle aufgenommen. Als Teil der Bechtle Group wurde uns diese Auszeichnung verliehen, die uns wegweisende und innovative Lösungen bescheinigt.

Dabei setzen wir auf die beste Lösung für den Mittelstand: Microsoft Dynamics 365. Aus den einzelnen Systemen für ERP, CRM, ECM und BI wird eine umfassende Plattform mit Lösungen für eine Unternehmenssteuerung auf der nächsten Entwicklungsstufe.

Als Branchenexperte bieten wir Lösungen im Maschinen- und Anlagenbau, der Kunststoffverarbeitung sowie der Fertigungs- und Lebensmittelindustrie.

Der richtige IT-Partner.

Wir bringen nicht einfach Ihre IT auf das nächste Level. Wir sind Ihr Berater, Sparringspartner und Prozessbegleiter. Wir bieten die technologische Plattform dafür, dass Ihre Mitarbeitenden ihre Kompetenzen voll entfalten können – mit einfachen Workflows und transparenten Vorgängen. Heute im Hybridbetrieb, morgen in der Cloud.



Microsoft Cloud

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.



Zukunftsweisende ERP-Lösungen in der Cloud

Besonders in der Cloud entfaltet ERP sein volles Potenzial: Im Fokus stehen Flexibilität und Skalierbarkeit. Dies ermöglicht es, auf sich verändernde Marktbedingungen und Unternehmensanforderungen schnell zu reagieren. Gleichzeitig bietet die Cloud höchste Sicherheitsstandards, ständige Verfügbarkeit und die Möglichkeit, von überall aus auf benötigte Daten zuzugreifen.

Als erfahrener ERP-Partner begleiten wir von MODUS Consult Unternehmen seit vielen Jahren bei der Implementierung und Optimierung von ERP-Lösungen, die auf Microsoft Dynamics 365 basieren. Dynamics 365 Business Central ist eine cloudbasierte ERP-Plattform, die Geschäftsprozesse intelligent vernetzt und es Unternehmen ermöglicht, ihre Abläufe zu vereinfachen, zu automatisieren und in Echtzeit zu steuern.

KI als Ihr Copilot.

In Microsoft Dynamics 365 Business Central wird Künstliche Intelligenz (KI) eingesetzt, um Prozesse zu automatisieren und datengestützte Entscheidungen zu erleichtern.

KI-gestützte Funktionen ermöglichen vorausschauende Analysen zur Finanzplanung, optimieren die Bestandsverwaltung durch automatische Nachbestellvorschläge und bieten personalisierte Verkaufsempfehlungen im Vertrieb. Besonders für den Mittelstand bietet Business Central damit die Möglichkeit, effizienter zu arbeiten und flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren – ohne hohen IT-Aufwand. Die Integration in die Cloud stellt sicher, dass diese leistungsstarken Lösungen jederzeit verfügbar und skalierbar sind.

ERP: Mehr als nur ein Kostenfaktor

Bei der Einführung eines ERP-Systems geht es nicht nur darum, Kosten zu senken und Prozesse zu digitalisieren – es ist eine Unternehmensphilosophie. Unternehmen, die ihre Geschäftsprozesse intelligent und vernetzt steuern, schaffen die Grundlage für nachhaltigen Erfolg.

Ein modernes ERP-System ist der Motor, der das Unternehmen vorantreibt. Es verbindet nicht nur verschiedene Abteilungen und

Funktionen, sondern fördert auch die Zusammenarbeit, verbessert die Entscheidungsfindung und erhöht die Transparenz im gesamten Unternehmen. „Mit der Cloud First-Strategie hat uns Microsoft genau die Vision gegeben, die wir benötigen.“, erklärt der IT-Leiter unseres Kunden Koch-Chemie.

Bereit für die Zukunft.

Die Welt der ERP-Systeme befindet sich im Wandel. Cloud-Technologien und Künstliche Intelligenz eröffnen Unternehmen neue Möglichkeiten, ihre Geschäftsprozesse effizienter, agiler und nachhaltiger zu gestalten. Mit MODUS Consult an Ihrer Seite profitieren Sie von einem erfahrenen Partner, der Ihnen nicht nur bei der Implementierung der passenden Lösung hilft, sondern Sie auch langfristig begleitet, um den Erfolg Ihres Unternehmens zu sichern. ERP ist nicht nur ein System – es ist die Grundlage für Ihr zukünftiges Wachstum.

Lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft Ihres Unternehmens gestalten!



MODUS Consult – Inner Circle-Mitglied bei Microsoft

Ein herausragendes Merkmal von MODUS Consult ist die enge Partnerschaft mit Microsoft. Daher freuen wir uns, erneut in den Microsoft Business Applications Inner Circle aufgenommen worden zu sein. Als Teil der Bechtle Group wird uns diese Auszeichnung für unsere herausragenden Vertriebsfolge verliehen, die uns in die Elite des weltweiten Microsoft-Partnernetzwerks einreicht.

Im Inner Circle haben wir u.a. die exklusive Möglichkeit, mit Microsoft-Führungskräften und anderen Inner Circle-Partnern Strategien zu entwickeln und Einblicke in die zukünftigen Roadmaps von Microsoft zu gewinnen.

Hauptvorteile

- **CAD + PLM + ERP-Daten in Dynamics 365 F&SCM geteilt:**
Verwalten Sie Ihre Artikel, Stücklisten und 2D/3D-Modelle in einer einzigen Lösung.
- **Eine Plattform für eine einheitliche Produktwahrheit:**
Vollständige Datentransparenz für alle Abteilungen und Standorte.
- **Änderungsmanagement im Engineering:**
Transparentes ECM, das die Auswirkungen von Änderungen auf Designs und die Lieferkette aufzeigt, bevor sie umgesetzt werden.
- **Multi-Site-Kollaboration:**
Nahtloser Austausch von Echtzeitdaten in der Cloud.
- **Workflow-gesteuerte Prozessautomatisierung:**
End-to-End-Prozesse in Konstruktion und Betrieb, die in einem System ausgeführt werden.

Referenzen

- **Maschinenbauunternehmen:**
Scanlab GmbH
- **Hersteller von Umweltdienstleistungen:**
DAS Environmental Expert GmbH
- **Hersteller von Elektrogeräten:**
BMZ Germany GmbH

Kontakt

PDM technology Deutschland GmbH

E: contact@bluestarplm.com

T: (+49) 89 2620 93 969

W: www.bluestarplm.de



Firmenprofil

PDM Technology ist das Unternehmen hinter der Software-Anwendungssuite Bluestar PLM. Unsere PLM-Lösung ist vollständig in Microsoft Dynamics 365 Finance and Supply Chain Management (F&SCM) integriert und erfüllt die Anforderungen sowohl der Technik- als auch der Betriebsabteilungen.

Bluestar PLM ist die **einzige Softwarelösung**, die das gesamte Unternehmen und die End-to-End-Geschäftsprozesse verbindet, von der frühen Produktentwicklung bis hin zur Produktfertigung und -wartung.

Dies bedeutet, dass Sie einen nahtlosen Austausch von Daten und Dokumentationen ermöglichen und eine optimale Automatisierung der Geschäftsprozesse in den Bereichen Vertrieb, Konstruktion, Einkauf, Fertigung und Service erreichen.

ERP, PLM und CAD sind in einem gemeinsamen System miteinander verbunden, wodurch neue Produktdaten angelegt und verwaltet werden können. Das bedeutet, dass Produktdaten, wie Zeichnungen, Stücklisten, 3D-Dateien aus CAD-Systemen und Fertigungsdaten nun mit einem Knopfdruck unmittelbar vom CAD, der PLM und dem ERP-System **erreichbar** sind.

Module und Funktionalitäten

Mit den verschiedenen Bluestar PLM-Modulen finden Sie sicher die richtigen Module für Ihre individuellen Geschäftsanforderungen. Einige der Module umfassen:

- eCAD + mCAD-Integration,
- Variantenmanagement und -konfiguration (Product Configurator),
- AI-basierter CAD-Designer,
- Abstimmung von eBOM + mBOM,
- Qualitätsmanagementsystem (Quality Management System),
- Engineering-Änderungsmanagement (Change Management System),
- Klassifizierungen und Attribute,
- Dokumentenmanagement,
- 3D-Visualisierung, Produktstatus, Freigaben, Bearbeitungs- und Revisionskontrolle

Wir haben hunderten von Fertigungsunternehmen und mehr als 50.000 Nutzern weltweit dabei geholfen, ihre Produktdaten effizient zu synchronisieren und zu optimieren, um die Effizienz zu steigern, Durchlaufzeiten zu verkürzen und Fehler zu reduzieren. Wir bedienen unsere Kunden in einer Vielzahl von Branchen, darunter Automobil, Elektronik, Luft- und Raumfahrt sowie Medizintechnik.

Erfolgsgeschichte



SCANLAB, ein führender Hersteller von Laserscanningsystemen mit Sitz in der Nähe von München, hat Bluestar PLM erfolgreich innerhalb von Microsoft Dynamics F&SCM implementiert. Diese Integration, die in weniger als zwei Jahren mit Hilfe des D365-Partners **BE-terna** erreicht wurde, verbesserte die Engineering- und Produktionsprozesse des Unternehmens erheblich.

Die Implementierung von Bluestar PLM brachte mehrere wichtige Ergebnisse. Das Datenmanagement wurde verbessert, was Duplikate reduzierte und eine saubere, gut gepflegte Datenbasis sicherstellte:

Die Integration schuf eine nahtlose Verbindung zwischen Konstruktion und Produktion, indem die zuvor papierbasierte Stückliste durch eine digitale Verwaltung ersetzt wurde. Die automatisierte BOM-Erstellung wurde zur Realität, was sicherstellte, dass die Fertigungsstückliste immer genau und aktuell war, wodurch die Produktionsqualität verbessert und Fehler reduziert wurden:

“Die Daten sind immer auf dem neuesten Stand. Die mBOM liefert automatisch die letzte freigegebene Version. Das führt zu deutlich weniger Fehlern in der Produktion. Die Qualität wird deutlich verbessert, und wir können die hohen Qualitäts-

anforderungen unserer Kunden noch besser erfüllen.”

Stephan Veverka,
IT-Business-Anwendung

Das Engineering Change Management (ECM) Modul machte die Analyse und Kontrolle von Änderungen an Teilen und Systemen effizienter, während eine umfassende Produktklassifizierung die Rückverfolgbarkeit verbesserte und unnötige Neuerfindungen reduzierte.

Darüber hinaus ermöglichte Bluestar PLM eine verbesserte Zusammenarbeit und Effizienz im gesamten Unternehmen. Das kombinierte ERP/PLM-System unterstützte das gesamte Unternehmen und verbesserte seine Fähigkeit, hohe Qualitätsstandards zu erfüllen und eine vielfältige Palette von Produkten und Anwendungen zu bewältigen:

“Ohne PLM konnten wir bisher nicht verhindern, dass Teilmodelle immer wieder neu erstellt und unter neuen Namen gespeichert wurden. Jetzt sind 80 % aller Daten bereits bereinigt und frei von solchen letztlich überflüssigen Doppelteilen.”

Rubin Scheibe,
PLM & CAD Lösungsarchitekt

Seit Ende 2023 sind Bluestar PLM und das Microsoft Dynamics F&SCM bei SCANLAB produktiv. Das Erstaunliche ist nicht nur die kurze Zeit von Entscheidung und Implementierung. Auch wenn es noch einige Themen zu bearbeiten gibt, ist es fast verblüffend, wie sehr sich schon im ersten Halbjahr der Nutzung die Prozesse zum Besseren gewendet haben.

Ergebnisse

- Mit der automatischen Generierung der Fertigungsstückliste (mBOM) aus der Konstruktionsstückliste (eBOM), wodurch Genauigkeit und aktuelle Daten sichergestellt werden.
- Beseitigung der vorherigen papierbasierten Teileliste und Ermöglichung einer digitalen Verwaltung.
- Effizientere Analyse und Kontrolle von Änderungen an Teilen und Systemen.
- Reduzierung von Duplikaten und Sicherstellung sauberer, gut gepflegter Daten.
- Reduzierung unnötiger Neuerfindungen und Verbesserung der Rückverfolgbarkeit.



Highlights

- Über 20 Jahre Erfahrung in der Digitalisierung von Geschäftsprozessen
- Rund 200 Mitarbeitende an drei Standorten
- Hauptsitz in Karlsruhe, weitere Standorte in Bonn und Freiburg
- Maßgeschneiderte IT-Lösungen in den Bereichen Integration, Microsoft Dynamics 365, Power Platform, Microsoft Fabric und Microsoft Entra
- Transparente Kommunikation und enge Partnerschaft während des gesamten Projekts
- Langfristiger Support und Betrieb nach der Implementierung



Kundenprozesse nachhaltig digitalisieren

Ihr Partner für digitale Transformation

Möchten Sie Ihre Arbeitsprozesse im Vertrieb oder im Service effizienter gestalten? Suchen Sie einen IT-Partner, der Ihre Herausforderungen versteht und maßgeschneiderte Lösungen implementiert? Wir von Objektkultur Software GmbH helfen seit über 20 Jahren Unternehmen bei der Digitalisierung und sind Experten in den Bereichen Cloud-Technologien, Prozessautomatisierung und IT-Beratung. Als Microsoft Solution Partner setzen wir auf die neuesten Microsoft-Technologien, um sowohl Standardsoftware zu implementieren als auch kundenspezifische Lösungen zu entwickeln.

Individuelle Lösungen für Ihre Bedürfnisse

Jedes Unternehmen hat einzigartige Anforderungen, die wir in den Mittelpunkt unserer Projektarbeit stellen. Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Arbeitsprozesse zu automatisieren, Ihre Kundenbeziehungen zu stärken und Ihre Daten effektiv zu schützen. Mit unserer Expertise in Microsoft Dynamics 365, Cloud Integration, Data Analytics, Cloud Security und KI entwickeln wir IT-Lösungen, die Ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern und Ihre Kundenprozesse zukunftssicher aufsetzen. Wir legen großen Wert darauf, Ihre Ziele präzise zu verstehen und setzen gemeinsam mit Ihnen Ihre digitalen Projekte erfolgreich um. Nach der Implementierung unterstützen wir Sie weiterhin mit Beratung, Betrieb und der kontinuierlichen Weiterentwicklung Ihrer Lösung.

Vertrauen von führenden Unternehmen

Durch unsere langjährige Erfahrung haben wir das Vertrauen zahlreicher mittelständischer und großer Unternehmen gewonnen:

- **CENTOGENE:** Um den Kundenservice zu optimieren, führten wir Microsoft Dynamics 365 Customer Service ein. Dies ermöglichte eine effizientere Verwaltung von Kundenanfragen und eine bessere Zusammenarbeit im Team, was die Reaktionszeiten verkürzte und die Kundenzufriedenheit steigerte. Zudem konnten wir datenbasierte Insights gewinnen und den Service kontinuierlich verbessern.
- **KAISER+KRAFT:** Durch eine nahtlose Synchronisation zwischen Microsoft Dynamics 365 Sales und Dynamics AX gelang es, die Effizienz im Vertrieb zu erheblich erhöhen. Dadurch ließ sich die Verwaltung von Kundenbeziehungen und Bestellungen optimieren, was eine schnellere und genauere Auftragsbearbeitung bedingte. Zudem verbesserten wir die Datenqualität und sorgten für eine höhere Transparenz in den Geschäftsabläufen.
- **Messe Berlin GmbH:** Wir entwickelten eine umfassende Lösung, um die Besucher- und Ausstellereffizienz zu verbessern und die interaktive Kommunikation auf Messen zu fördern. Durch die Integration des Dynamics 365 Sales und Customer Insights wurde das Eventmanagement optimiert und eine personalisierte, datengetriebene Interaktion zwischen Ausstellern und Besuchern ermöglicht. Zusätzlich wurden innovative Designkonzepte umgesetzt, die eine flexible und ansprechende Atmosphäre für die Messerveranstaltungen schufen.



Geschäftsführung: Marco Weigel und Marco Göpfrich

Überzeugen Sie sich selbst von unserem Know-how – in einem unverbindlichen Erstgespräch finden wir heraus, wie wir Ihr Unternehmen voranbringen können!

Kontakt

Objektkultur Software GmbH
Ritterstraße 5
76133 Karlsruhe

T: +49 (0) 721 830 405 00
E: dialog@objektkultur.de
W: objektkultur.de





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-Lösung 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



Business Applications

Kontakt

prisma informatik GmbH
Frankenstr. 146
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

Mit Sven Mahn IT zum besten Microsoft Dynamics 365

- Dynamics-Expertise auf höchstem Niveau
- Spezial-Know-how und ausgeprägte Lösungskompetenz
- Kompetentes und umfassendes Dynamics-365-Leistungsangebot
- Optimale, durchgängige und transparente Projektbetreuung
- Einzigartige, innovative Produkte
- Hohe Power-Platform-Kompetenz

Sven Mahn IT – The Dynamics Authority

Sven Mahn IT ist der hoch qualifizierte Beratungs- und Entwicklungspartner für Microsoft Dynamics 365 Finance und Supply Chain Management. Mit Expertenwissen, unseren einzigartigen Produkten und Power-Plattform-Kompetenz realisieren wir gemeinsam mit Ihnen das beste Dynamics für Ihr Unternehmen.

Der Weg zu höchster Dynamics-365-Qualität

Die maximale Qualität Ihres Dynamics-365-Systems steht im Mittelpunkt unseres Agierens – damit Sie die Lösung zügig sowie sicher einführen und ihr Potenzial voll ausschöpfen können.



lungen hinzugezogen, woraus unsere besondere Flexibilität und Lösungskompetenz resultiert.

Proof of Concept

Aus unserer Dynamics-Einführungserfahrung heraus haben wir einige Lösungen entwickelt, wie zum Beispiel die One-Click-Setup-Lösung **SMIT RapidKit**. Dies ist eine Azure-DevOps-Erweiterung für die automatisierte Einrichtung von Dynamics-365-Systemen, die die Bereitstellung eines schnellen und effizienten PoC in einem buchungsfähigen Dynamics 365 Finance und Supply Chain Management ermöglicht.

Customizing

Seit ihrer Einführung sind wir intensive Nutzer und engagierte Verfechter der **Microsoft Power Platform**. Durch den konsequenten Einsatz der Tools der Power Platform reduzieren wir die Entwicklungs- und Implementierungsaufwände erheblich.

Datenmigration

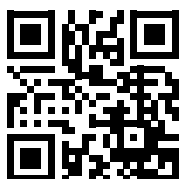
Für die reversionssichere Migrationsdurchführung setzen wir auf die Datenanalyse-Lösung **IDEA**, die die Konsistenz und Vollständigkeit der Daten sowie die Dokumentation der Migration sicherstellt. Und unsere **SMIT ConfigBridge** sorgt für einen automatisierten Konfigurations-transfer. Die Azure-DevOps-Erweiterung überträgt Konfigurationen schnell und ohne Aufwand auf neue Systeme oder weitere Mandanten. So beschleunigt sie das gesamte Konfigurations-, Release- und Testmanagement.

Testing as a Service

Seit vielen Jahren legen wir einen besonderen Fokus auf das qualitativ hochwertige Testen. Zur Realisation der Testaufgaben steht ein eingespieltes Team aus Consultants, Testmanager:innen, Testfallersteller:innen sowie Testdurchführer:innen mit Zugriff auf über 1.000 vorliegende Testfälle zur Verfügung. Unterstützt werden sie durch unser einzigartiges Testmanagement- und Testdurchführungstool **Sören**. Der intelligente Assistent führt Testverantwortliche sicher durch ihre Aufgaben und sorgt dabei für ein entscheidendes Plus an Flexibilität, Geschwindigkeit sowie Verbindlichkeit bei der Erstellung und Ausführung von Testfällen wie auch beim Reporting.

Kontakt

Sven Mahn IT GmbH & Co. KG
Saseler Damm 43-45
22395 Hamburg



T: +49 40 2263480-0
E: kontakt@svenmahn.de
W: www.svenmahn.de

Expertenwissen

Die Grundlage bildet unser fundiertes, tiefgehendes Dynamics-System-Know-how gepaart mit einem Spezialwissen aus einer Vielzahl komplexer und anspruchsvoller Projekte.

Erfahrung

Wir blicken auf eine langjährige Erfahrung in der Dynamics-Beratung und -Entwicklung zurück. Seit der Gründung unseres Unternehmens vor gut 20 Jahren sind wir auf Dynamics spezialisiert. Dabei wurden wir oft für außergewöhnliche Problemstel-

ERP-System für den Mittelstand

Microsoft Dynamics 365

- Migrations- und Implementierungsprojekte
- Managed Services
- Beratungsdienstleistungen
- Optimierungen / Weiterentwicklungen



Microsoft Dynamics 365 für den Mittelstand

Die SYCOR GmbH deckt als Digitalisierungsdienstleister die gesamte Bandbreite der Informations- und Kommunikationstechnologie ab. Mit rund 500 Mitarbeitenden unterstützen wir unsere Kunden entlang ihrer gesamten Wertschöpfungskette – bei Bedarf rund um die Uhr und an 365 Tagen im Jahr. Die Produkte und Lösungen im Microsoft Dynamics 365-Kontext sind dabei immer individuell zugeschnitten, verlässlich und qualitätsgesichert.

Mit Hauptsitz in Göttingen und weiteren Standorten in Deutschland, Österreich und den USA sind wir weltweit leistungsfähig und genauso international wie viele unserer Kunden.

Full-Service-Partner und Solutions-Integrator (SI) für Microsoft Dynamics 365

Als weltweit tätiger Full-Service-Partner und Solutions-Integrator für Microsoft Dynamics 365 beraten, optimieren, implementieren und betreiben wir Ihre Systeme. Unser Microsoft Dynamics 365 Portfolio wird durch umfangreiche Hosting Services (Full Microsoft Stack) unterstützt und durch Lösungen und Services für Azure, Microsoft Dynamics 365 / M365, Copilot (AI Solutions), Power BI, Power Apps, Power Plattform, SharePoint, Teams, Office 365 und weitere Microsoft Online Produkte abgerundet. Darüber hinaus sind wir Spezialisten für verschiedene Erweiterungen und Add-Ons für Dynamics 365.

Microsoft Dynamics 365 Migration – On-Premise oder Cloud

Die Wahl zwischen Dynamics 365 On-Premise, Cloud und hybriden Lösungen hängt von spezifischen Anforderungen und Ressourcen ab. On-Premise bietet maximale Kontrolle, erfordert jedoch hohe Anfangsinvestitionen. Cloud-Lösungen sind skalierbar und wartungsarm, bringen jedoch laufende Kosten und Abhängigkeiten mit sich. Hybride Lösungen bieten eine Balance aus Sicherheit und Flexibilität. Wägen Sie mit uns die Vorteile und Herausforderungen jeder Option sorgfältig ab. Gemeinsam finden wir die beste Lösung für Ihr Unternehmen.

Branchenfokus

- Healthcare, Life Sciences, Medizintechnik
- Fertigungs- & Automobilzulieferindustrie
- Prozessindustrie
- Vermietung mobiler Güter

Unsere Services

Wir bieten umfassende Lösungen für Cloud- (Public & Private), On-Premise- und Hybrid-Umgebungen, IT-Outsourcing, sowie IT-Security und Netzwerkmanagement. Unsere Dienstleistungen umfassen IT-Strategieberatung, Implementierungen, Migrationen, Betrieb, Wartung, Application Managed Services sowie Training und Support.

Highlights

- Über 25 Jahre Microsoft Dynamics AX und Dynamics 365 Projekterfahrung
- Eigene Dynamics 365-Produkte & Add-Ons
- Microsoft Dynamics 365 Migration (On-Premise oder Cloud)
- Ein Ansprechpartner in allen Projektphasen

Ein Auszug aus unseren Referenzen

- Icotec AG
- Brechmann Handels GmbH & Co. KG
- Sonic Healthcare Germany
- EURO-Leasing GmbH
- INOPHA GmbH
- C.B. König Feuerschutz GmbH
- Prefere Resins Holding GmbH
- Pascoe pharmazeutische Präparate GmbH
- WEMO-tec GmbH
- Conecta AG
- GEPA mbH

Kontakt

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

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



Kostenfreie Whitepaper:



Highlights

- Regularienkonform nach GAMP 5 entwickelt
- Erfüllt die strengen Anforderungen der Computersystemvalidierung und GMP-Standards
- Reduziert die Komplexität von Prozessen dank Chargenmanagement, Qualitätskontrolle, Produktion, Rezepturverwaltung und vielem mehr
- Flexibel modular erweiterbar, damit Sie frei wachsen können
- Geballtes Expertenwissen im regulierten Umfeld
- Microsoft Partner seit 2008
- Über 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Riesiges internationales Partnernetzwerk
- Mehr als 750 Kunden auf der ganzen Welt



Weil Qualität der entscheidende Faktor in der Prozessindustrie ist.

Für Qualität auf höchstem Niveau brauchen Sie einfache Prozesse: Die Lösungen der YAVEON GmbH mit Hauptsitz in Würzburg reduzieren die Komplexität Ihrer Aufgaben, sodass Sie Ihr Kerngeschäft fokussieren können. Unsere Branchen-Apps erweitern Microsoft Business Central zur Speziallösung für die chargengeführte Prozessindustrie und sind international im Einsatz. Denn dank großem Partnernetzwerk vertrauen Unternehmen weltweit auf unsere Lösungen.

Regularienkonform mit dem Branchen-ERP für die Prozessindustrie

Die YAVEON Lösungen sind gezielt für die Anforderungen der Industrien Pharma, Biotech, Chemie, Lebensmittel, Kosmetik und Medizintechnik nach GAMP 5 entwickelt. Vom transparenten Chargenmanagement über integrierte Qualitätskontrollen und umfangreiche Logistikfunktionen automatisieren Sie sensible Arbeitsschritte, um mit makellosen Prozessen strengsten Kriterien gerecht zu werden. Über 750 Unternehmen auf der ganzen Welt erhalten bereits die nötige Klarheit und Sicherheit, um sich mit Spitzenprodukten um Erfolge und Wachstum zu kümmern. Weil sich die Welt und Ihre Branche im Wandel befinden, entwickelt sich Ihr ERP als skalierbarer Innovator mit: Unser Portfolio ist state-of-the-art und integriert modernste Entwicklungen. Zahlreiche Apps und weitere

Lösungen wie digitales Dokumentenmanagement verschmelzen zudem zu einer Einheit. Der Handlungsrahmen Ihrer Schaltzentrale ist jederzeit auf dem neuesten Stand, wächst und bildet den entscheidenden Erfolgsfaktor gegenüber dem Wettbewerb.

Best Practices aus über 750 Projekten formen Ihren Erfolg

Wir bündeln unsere Erfahrung aus der vertrauensvollen Zusammenarbeit mit über 750 Kunden weltweit in umfassenden Best Practices. Dafür fließen die spezifischen Bedürfnisse sowie Praxiserfahrungen und das Feedback unserer Kunden maßgeblich in unsere Entwicklungsarbeit ein und stellen so passgenaue Funktionen für die Prozessindustrie sicher. Wer sich für YAVEON entscheidet, erhält eine bewährte Basis praxiserprobter Qualität, um sich weiterentwickeln und Spitzenerfolge feiern zu können. Zukunftssicher natürlich auch in der Public Cloud!

Die Cloud ist der neue Standard – richtig beraten auch validiert.

Mit einer effizienten Herangehensweise verwandelt sich die Herausforderung, Computersysteme in der Cloud zu validieren, zum Erfolgsprojekt. Dank unserer speziellen, hoch-effizienten Methodik führen wir Ihr Branchen-ERP sicher und zielgerichtet validiert ein – auch in der Public Cloud. Denn Software as a Service ist längst der neue Standard.

Kontakt

YAVEON GmbH

Schweinfurter Straße 9
97080 Würzburg

T: +49 (931) 46 5 55 0
E: info@yaveon.de

W: yaveon.com



Läuft Ihr Software-Projekt rund?



Wir ermitteln den Status Quo, zeigen Optimierungspotenziale auf und helfen - wenn nötig - bei der Sanierung Ihres Projekts.