



Foto: Fotolia

ERP und CRM aus der Cloud

Der Mittelstand geht schrittweise in die Cloud

Laut einer Eurostat-Studie vermeiden deutsche Mittelständler Cloud-Only-Architekturen und integrieren die Services stattdessen in bestehende Prozesse. Vier Beispiele zeigen erfolgreiche Implementierungen.

UM DIE AKZEPTANZ von Cloud Computing in Deutschland zu erforschen, haben Wissenschaftler des Bonner Instituts für Mittelstandsforschung die Eurostat-Erhebung zur Nutzung von Informationstechnologie in Unternehmen analysiert. Demnach sind kleine und mittlere Unternehmen aus Deutschland in Sachen Cloud Computing deutlich aktiver als noch in vor zwei Jahren: 22 Prozent von ihnen haben 2018 kostenpflichtige IT-Dienstleistungen aus der Cloud genutzt. Damit liegen sie allerdings unter dem EU-Durchschnitt von 25 Prozent. Auch die Großunternehmen in Deutschland trauen Cloud-Computing weit weniger als ihre europäischen Mitbewerber: Während beispielsweise in Finnland 9 von 10 Großunternehmen kostenpflichtige Dienstleistungen aus der Cloud beziehen, ist es hierzulande nur jedes zweite große Unternehmen.

„Cloud only ist für viele Mittelständler auch 2019 nicht die erste Option“, folgern die Wissenschaftler. Stattdessen planten viele Unternehmen den Umstieg von bewährten Anwendungen auf moderne Cloud-Lösungen in kleinen Schritten. Das habe vor allem zwei Ursachen: Erstens wollten die Unternehmen die Investitionen in ihre Bestandslösungen möglichst lange nutzen. Zweitens fehle es häufig an Personal und Know-how für eine schnelle Umstellung auf Unternehmenssoftware aus der Cloud.

Cloud-Services erweitern die bestehenden Prozesse

Schließlich seien gerade kleinere Unternehmen oft gar nicht in der Lage, die zahlreichen Verbesserungen einer Cloud-Lösung in der Praxis zu nutzen, weil ihre Abläufe nicht auf rasche Veränderungen ausgelegt sind. Dennoch sehen laut Bitkom-Untersuchung neun von zehn Unternehmen – und damit auch viele mittelständische Betriebe – in Deutschland die Digitalisierung als Chance. Um diese Chance zu nutzen, integrierten sie einzelne Cloud-Services in die bestehenden Unternehmensprozesse.

Parallel zu dieser schrittweisen Cloud-Implementierung schreitet auch die Implementierung reiner Cloud-basierter Lösungen voran. Das gilt vor allem dort, wo Unternehmen kaufmännische Software erstmals unternehmensweit einführen, neue Organisationseinheiten digital unterstützen wollen oder veraltete ERP-Systeme (Enterprise Resource Planning) komplett ersetzen. Vor allem Unternehmen, die stark wachsen, fragen native Lösungen aus Cloud aufgrund ihrer einfachen Skalierbarkeit gezielt nach.

Die folgende Übersicht zeigt anhand von vier Anwenderberichten exemplarisch auf, wie Unternehmen über die Cloud ihr internationales Wachstum absichern, ihr Netzwerk an Kunden und Partnern ausbauen, die Geschäftsabläufe in der Fertigung abbilden und dem Controlling zentrale Zugriff auf Kennzahlen wie produzierte Menge Auftragsstatus und Erträge verschaffen.

Cloud-ERP für 33 Länder in neun Monaten implementiert

Dass die Digitale Transformation etablierte Unternehmen auch gefährden kann, ist kein Geheimnis. Weit weniger bekannt sind erfolgreiche Turnarounds. Als HMD Global sendet der neu aufgestellte Smartphone-Hersteller Nokia fortwährend Erfolgssignale. Treibende Kraft hinter dem Neustart ist eine cloudbasierte IT-Strategie mit einem deutlichen Zugewinn an Agilität und Geschwindigkeit.

Der offizielle Startschuss von HMD im finnischen Espoo erfolgte im Dezember 2016. Für Februar 2017 kündigte HMD die ersten neuen Modelle an, drei Monate später wanderten bereits die ersten Smartphones über den Ladentisch. „Unter enormen Zeitdruck mussten wir nicht nur das Unternehmen, sondern auch unsere Geschäftsabläufe in Gang bringen“, erinnert sich Jussi Sorvali, CIO von HMD Global. „Herkömmliche IT Konzepte, wie sie die global tätigen Player meist für weltweite Unterneh-

menssoftwarelandschaften verfolgen, schieden daher von vornherein aus.“

Die IT muss laut Sorvali der Dynamik des Geschäfts voraus eilen, sonst drohen lähmende Überkomplexitäten, wenn Unternehmen schnell wachsen. Geschäftsabläufe seien idealerweise so konsistent wie irgend möglich aufzusetzen, um sie rasch weltweit auszurollen zu können, ohne die landesspezifischen Unterschiede zu ignorieren. Für die IT- und Prozesslandschaft von HMD hieß das: Klein anfangen, in großen Dimensionen denken und schnell in diese hineinwachsen. Schlank bleiben, und alles aus der Cloud beziehen. Softwareseitig am Standard festhalten. Bloß keine eigenen Datacenter betreiben. Mit jedem Wachstumsschritt weiter skalieren, damit bei wachsenden Erlösen die Kosten weniger stark ansteigen und sich die Margen schrittweise erhöhen.



Foto: Nokia

„Unter enormen Zeitdruck mussten wir nicht nur das Unternehmen, sondern auch unsere Geschäftsabläufe in Gang bringen“, erinnert sich Jussi Sorvali, CIO von HMD Global. „Herkömmliche IT Konzepte schieden daher von vornherein aus.“

Innerhalb von drei Monaten wurde in der Zentrale von HMD die Cloud-Lösung *SAP Business ByDesign* live gesetzt. Sechs Monate später war auch der Roll Out in 33 Länder erfolgreich abgeschlossen. Als Dienstleister hat sich HMD mit United VARs schlagkräftige Implementierer an Bord geholt. Die weltweit größte SAP-Reseller-Allianz vereint leistungsstarke

SAP Partner weltweit. Für HMD etwa Finnland (Sofigate), China (Acloudear), England (InCloud Solutions), USA (Seidor) und in Deutschland, Österreich und der Schweiz die **All for One Group mit ihrer Cloud-Tochter B4B Solutions**. HMD beschäftigt heute über 500 Mitarbeiter in 50 Ländern. „Der schwierigste Job ist es, den Start-up-Geist in der Firma zu erhalten und nie das Gespür für Kundenwünsche verlieren“, resümiert CIO Sorvali.

Beziehungsmanagement aus der Cloud für einen Consulter

Für Gründer, Startups und kleine Unternehmen stellen cloudbasierte CRM-Lösungen eine attraktive Alternative zu On Premise-Software dar. Um sie zu nutzen, bedarf es lediglich eines internetfähigen Browsers oder einer App auf Tablet oder Smartphone. Die kostspielige und langwierige Implementierung entfällt.



Foto: Wandelfreund.de

„SmartWe hilft mir, mit Menschen in Kontakt zu treten, neue Verbindungen aufzubauen und diese auch aufrecht zu erhalten“, berichtet Martin Bucher, Gründer der Unternehmensberatung Wandelfreund.de. „Gerade nach Events und Workshops ist das eine wertvolle Hilfe.“

Wie effektiv der Einsatz einer Cloud-Lösung beim Aufbau eines Beziehungsnetzwerks sein kann, zeigt ein Beispiel aus Freiburg: Dort startete Anfang dieses Jahres Martin Bucher das Unternehmen Wandelfreund.de. Bucher beschäftigte sich als Gründer und langjähriger Geschäftsführer des E-Mail-Marketingdienstes Inxmail

seit vielen Jahren neben Software mit Unternehmenskultur, Führungskräfte- und Persönlichkeitsentwicklung sowie Achtsamkeit. Mit seinem Unternehmen Wandelfreund.de will er Menschen und Organisationen im Wandel begleiten.

Bucher suchte eine cloudbasierte CRM-Lösung, die ihn bei der Vernetzung neuer Kontakte und gemeinsamer Projekte unterstützt. „Besonders wichtig sind mir dabei vertrauensvolle Beziehungen“, so der Unternehmensgründer. Bei SmartWe wurde er fündig: „Die Lösung hilft mir, mit Menschen in Kontakt zu treten, neue Verbindungen aufzubauen und diese auch aufrecht zu erhalten. Gerade nach Events und Workshops ist das eine wertvolle Hilfe.“

SmartWe haben die beiden CAS-Gründer und Vorstände Martin Hubschneider und Ludwig Neer 2016 ins Leben gerufen. Die Lösung sammelt und archiviert Wissen an einem virtuellen Platz und hält es jederzeit griffbereit. „Es entsteht ein mitdenkendes und vernetztes externes Gedächtnis“, erläutert Bucher. Das macht den Kopf frei für Neues. Das smarte Design und die einfache Bedienung machen Spaß und ich bin von Betriebssystemen und Geräten unabhängig.“

Jenseits des Nutzens schätzt Bucher das genossenschaftlich orientierte Geschäftsmodell hinter der Software: „Mich begeistert die Vision des neuen Miteinanders“, erklärt er. Einzigartig für ihn als Anwender wie auch für Entwickler und Partner ist, dass die Softwareplattform hinter SmartWe ausschließlich dem Ökosystem selbst gehört. Die Gewinnbegrenzung sorgt dafür, dass Überschüsse in innovative Funktionen investiert werden.

Anlagenbauer zentralisiert seine Geschäftsabläufe mit KUMA365

Albert Frey plant und realisiert Produktionsanlagen für die Getränke-, Lebensmittel- und Pharmaindustrie. Neben der Fertigung von Anlagen handelt das Unternehmen mit Pumpen und bietet einen Service mit War-



Foto: Albert Frey

„Unsere ERP-Lösung KUMA365 basiert auf Microsoft Dynamics NAV, ist auf die Aufgaben und Prozesse in Fertigungsunternehmen zugeschnitten und deckt daher bereits im Standard die branchentypischen Anforderungen ab“, berichten Werner Purschke (links), Vorstand Verwaltung beim Anlagenbauer Albert Frey und IT-Projektleiter Sebastian Hofer.

tung, Reparatur und Ersatzteilverwaltung.

„Unsere ERP-Lösung KUMA365 basiert auf Microsoft Dynamics NAV, ist auf die Aufgaben und Prozesse in Fertigungsunternehmen zugeschnitten und deckt daher bereits im Standard die branchentypischen Anforderungen ab“, erläutert Sebastian Hofer, IT-Projektleiter und IT-Verantwortlicher bei Albert Frey. Die Nähe zum Standard war eine zentrale Anforderung, um die Einführung zu beschleunigen und spätere Updates zu vereinfachen. Mit der Einführung der neuen Software stand bei Albert Frey eine Grundsatzentscheidung an: „Wir hatten die Möglichkeit, neue Server und Hardware anzuschaffen oder in die Cloud zu gehen. Um flexibel agieren zu können, haben wir die ERP-Software, Microsoft Office und unseren E-Mail-Service in die Cloud ausgelagert.“ Mit KUMA365 profitiert Albert Frey von Skalierbarkeit und Flexibilität, denn das Unternehmen kann jederzeit User und Kapazitäten dazu buchen. Zudem entlastet das Auslagern der Software die haus-eigene IT-Abteilung.

Auch die Zentralisierung des Unternehmens unterstützt der Gang in die

Cloud. „Wir wollen über alle Abteilungen und Niederlassungen hinweg auf einer Plattform zu arbeiten und Prozesse konsolidieren“, erklärt Hofer. Bislang arbeiteten die Mitarbeiter vorwiegend mit Microsoft-Excel-Listen und Microsoft-Word-Dokumenten. Das Problem dabei: Da Angebote und Aufträge teilweise außerhalb der ERP-Software erstellt wurden, war es schwierig, den Überblick zu behalten. Nun entstehen die Angebote in *KUMA365*, und zudem bietet diese Lösung Möglichkeiten zur Projektbewertung und zum Projektcontrolling. Fertigungskosten und Ressourcenaufwand werden in eine komplette Projektstruktur umgewandelt. So erkennen die Mitarbeiter jederzeit den aktuellen Projektfortschritt und auch die Entwicklung der Projektkosten.

Reinigungsexperte sichert sein Wachstum über die Cloud ab

Die Kenter Hagro GmbH spezialisiert sich auf den Verkauf und die Vermietung von Reinigungsmaschinen sowie auf Gebäudereinigungsservices. Innerhalb von vier Jahren hat e das Unternehmen seinen Umsatz fast verdoppelt. Das starke Wachstum erhöhte die Anforderungen in der Steuerung der Unternehmensprozesse. Daher suchte Kenter Hagro nach einer anpassungsfähigen und

skalierbaren ERP-Lösung. Im Fokus standen die Prozessoptimierung und -vereinfachung sowie eine verbesserte Transparenz. Das Rennen machte *Sage 100cloud Plus*.

Die Cloud-basierte Lösung eignet sich nicht nur für die Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung, sondern auch den Servicebereich. Anstatt mühsam Daten per Hand einzugeben, automatisiert die Software nun im Einkauf die Disposition und Erfassung von Ein- und Ausgängen. So werden Prozesse effizienter und die Lagerkosten sinken. Auch bei der Finanzbuchhaltung haben sich die Abläufe beschleunigt. Bei der Reparaturverwaltung unterstützt *Sage 100cloud Plus* die Ressourcenplanung und die Definition von Arbeitsschritten ebenso wie Dokumentation und Controlling der Serviceleistungen. Eine zentrale Datenhaltung und -pflege sorgt dafür, dass die Mitarbeiter an unterschiedlichen Standorten auf einheitliche Daten zugreifen. So können sie Kundenanfragen schneller klären und die Kapazitäten im Service besser auslasten.

Mit seiner Flexibilität liefert *Sage 100cloud Plus* bei Kenter Hagro einen wichtigen Beitrag zur Unternehmensentwicklung: „Wir nutzen die Software mit einigen individuellen Anpassungen“, erklärt Ralf Grönke,



Foto: Kenter Hagro

„Der schnellen Zugriff auf alle Unternehmenskennzahlen, egal ob Stückzahlen, Auftragsstatus oder Erträge, erleichtert mir die Unternehmenssteuerung massiv“ erklärt Ralf Grönke, geschäftsführender Gesellschafter bei Kenter Hagro.

geschäftsführender Gesellschafter bei Kenter Hagro. „Speziell das mobile Servicemanagement war für uns ein Quantensprung. Unsere Servicetechniker erledigen Werkstattaufträge vor Ort. Der Status wird per Tablet erfasst und direkt ins System gespeist, nachdem der Kunde auf dem Tablet unterschrieben hat. Danach Auftrag unmittelbar in unserer Buchhaltung verfügbar und wird nach interner Kontrolle auch sofort abgerechnet.“ In seinem eigenen Aufgabenbereich schätzt Grönke die leistungsfähigen Controlling-Tools. *if*

Anzeige

Ihr Partner für Business Solutions **isreport** Online und Guides

Kostenloser Newsletter des *is report*.

<http://www.isreport.de>

Informationsplattform zu:

- Business Intelligence
- Enterprise Resource Planning
- Mobile Lösungen
- Dokumentenmanagement
- Anwendungen mit SAP
- IT-Strategie
- Trends & Analysen
- Cloud Computing

Den *is report* gibt es auch als E-Paper und als Online-Magazin!

