

Case Study Microsoft Dynamics 365 Business Central

Microsoft ERP aus der Cloud hält schlank und agil

Das Automatisierungstechnikunternehmen GMT Europe sieht in der vollständigen Integration der gesamten Anwendungslandschaft und einer bewusst schlank gehaltenen internen IT die Basis für ein nachhaltiges und dynamisches Wachstum. Mit Business Central Cloud, Dynamics 365 for Sales und Office 365 bilden SaaS-Lösungen von Microsoft den Kern der IT-Strategie.

„Wir wollen unser Kerngeschäft voranbringen und uns nicht mit Systemumgebungen, -installationen und Updates beschäftigen“ – so fasst Thorben Windeler, Geschäftsführer der GMT Europe GmbH, den Anspruch an die IT pointiert zusammen. GMT Europe vertreibt und liefert als eigenständige Niederlassung eines taiwanesischen Unternehmens hochwertige Lösungen im Bereich Linearführungen und Antriebstechnik in Europa.

In der Gründungsphase bestand ad hoc Bedarf an kaufmännischer Software in allen Bereichen wie beispielsweise Warenwirtschaft, Faktura und CRM. Dieser Bedarf wurde zunächst kurzfristig mit kleineren Standardsoftwarepaketen gedeckt. Mit dem erfolgreichen Wachstum stießen diese Lösungen zunehmend an ihre Grenzen und behinderten den weiteren Ausbau des Unternehmens. Damit stand bei GMT Europe eine grundlegende Erneuerung der gesamten betriebswirtschaftlichen Anwendungslandschaft an.

„Es kann nicht unser Ziel sein ein großes IT-Team aufzubauen. Wir setzen daher vollständig auf moderne Cloud-Lösungen und entsprechende SaaS-Mietmodelle“, beschreibt Windeler den Ansatz. Im SaaS-Modell, kurz für Software-as-a-Service, wird die Software vom Hersteller auf einer zentral genutzten Umgebung in der Cloud betrieben und den Kunden in Form eines monatlich abzurechnenden Service angeboten. Das SaaS-Modell ist insbesondere für Unternehmen interessant, die eine schnelle Lösung ohne eigene IT-Infrastruktur benötigen, in den Standardprozessen auf bewährte Best-Practices setzen und hohe Anfangsinvestitionen in Lizenzen und Anpassung vermeiden wollen.

Erklärtes Ziel: Eine durchgängige Plattform

GMT Europe evaluierte verschiedene ERP-Hersteller und Branchenlösungen sowie die von unterschiedlichen Systemhäusern angebotenen Optionen für den Betrieb. Zu den wesentlichen Entscheidungskriterien gehörte das klare Ziel einer vollständig integrierten Lösungslandschaft – insbesondere bei ERP und CRM. Außerdem soll die skalierbare Produktplattform über Jahrzehnte hinweg das Wachstum des Unternehmens begleiten.

Da mit Microsoft Office 365 und Microsoft Dynamics 365 for Sales bereits zwei Microsoft-SaaS-Lösungen intensiv genutzt wurden, war es naheliegend, auch für das ERP auf Microsoft-Produkte im Mietmodell zurückzugreifen. Mit Blick auf die Anforderungen kristallisierten sich Business Central Cloud als Software und TSO-DATA als Dienstleister schnell als Favoriten heraus. In einem eintägigen Workshop wurde die Umsetzung der vorab definierten Anforderungen mit Business Central Cloud überzeugend von TSO-DATA präsentiert.

Zum Jahresende 2018 und mit der offiziellen Veröffentlichung von Business Central Cloud in Deutschland startete das Projekt mit der Einrichtung des Systems und der Übernahme historischer und aktueller Daten aus der bestehenden SAGE-Lösung. Bereits Anfang Januar 2019 konnte GMT Europe die Warenwirtschaft, den Einkauf, den Verkauf und die Lagerverwaltung über Business Central Cloud abwickeln. Auch erste Prozesse in der Finanzbuchhaltung waren voll einsatzfähig. Dabei war der Standard-Funktionsumfang von Business Central Cloud mehr als ausreichend. Nur kleinere Anpassungen wie beispielsweise die Adaption der Preisfindung bei Bestellungen auf Taiwanische Dollar und die Nutzung von Barcodes wurden durch TSO-DATA realisiert.

ERP als zentrale Datenbasis für alle Geschäftsprozesse

Das Team bei GMT Europe ist begeistert davon, wie Microsoft Business Central Cloud alle Daten miteinander verknüpft und als zentrale Plattform für alle kaufmännischen oder produktbezogenen Daten dient. Das zeigt sich insbesondere bei der Integration mit dem Webshop. Sämtliche Daten im Webshop werden stets aktuell aus dem ERP gezogen. Dazu gehören beispielsweise sämtliche Produktbeschreibungen, Bilder, Datenblätter oder Anleitungen zu den mehr als 4.000 Produkten. Damit entfällt der Bedarf für ein eigenständiges Produktdatenmanagementsystem vollständig, da diese Funktionalität auch von Microsoft Business Central Cloud bereitgestellt wird.

Kunden sehen im Webshop nicht nur automatisch alle relevanten Produktdaten, sondern auch Verfügbarkeiten, kundenspezifische Preise sowie abgeschlossene und offene Bestellungen. Kundendaten können ebenfalls selbständig im System gepflegt werden. Die Integration von Webshop und ERP erfolgt über eine fertige Extension aus dem Microsoft AppSource. Über den Webshop werden auch wichtige Marktplätze wie Wer-liefert-was oder Google stets mit aktuellen Daten versorgt.

Strategische Vorteile einer weltweit verbreiteten Cloud-Plattform

Die Bereitstellung von Microsoft Business Central in der Microsoft Cloud war für GMT Europe ein weiterer strategischer Pluspunkt. GMT Europe kann damit auf ein breites Spektrum an etablierten Integrations- und Schnittstellenzenarien zugreifen. So sind beispielsweise ERP-zu-ERP-Integrationen für den direkten Austausch von Bestell-, Liefer- und Abrechnungsdaten in der Microsoft Cloud per se deutlich einfacher als bei inhouse betriebenen Lösungen. Die Microsoft Cloud bietet zusätzlich – auch im für GMT Europe besonders zukunftsrelevanten Themenkomplex Industrie 4.0 – zahlreiche interessante Optionen wie beispielsweise die Nutzung intelligenter und proaktiver Ansätze zur Produktwartung.

Skalierbarkeit bei minimalem Aufwand und geringen Kosten

Für kleine und mittelständische Unternehmen stellen SaaS-Lösungen wie Microsoft Business Central Cloud eine interessante Option für eine gleichermaßen schlanke wie skalierbare IT dar. Wie kein anderer Ansatz bietet das SaaS-Modell schnellen Zugriff auf einen umfassenden Funktionsumfang, ohne dafür aufwendige Strukturen im eigenen Hause oder bei einem IT-Dienstleistungspartner aufbauen zu müssen.

„Die Skalierbarkeit von Business Central Cloud unterstützt unser dynamisches Wachstum optimal. Wir können unseren schwankenden Bedarf an Lizenzen monatsgenau anpassen und über eine zentrale Administration sämtliche Belange in der IT steuern. Unsere IT ist superschlank: Außer einem kleinen Windowsserver zur Benutzerverwaltung betreiben wir keinerlei eigene IT-Infrastrukturkomponenten. Alle zentralen Systeme werden sicher und gut geschützt in der Microsoft Cloud betrieben – in einer Effizienz und Aktualität, die wir intern nie darstellen könnten“, beschreibt Windeler die Vorteile des SaaS-Modells.

Auch die mobile Nutzung ist weltweit sehr einfach: Die verschiedenen Anwendungen von Microsoft Business Central bis hin zu Microsoft Office erlauben jederzeit und von überall über Apps oder Webclients einen sicheren Zugriff auf die erforderlichen Informationen und Prozesse. So nutzen – wenn gewünscht – die Mitarbeiter von GMT Europe die Vorteile der Arbeit im Homeoffice.

Zusammenarbeit auf Augenhöhe

„TSO-DATA war der einzige unter den von uns evaluierten IT-Partnern, der unseren Wunsch nach einer wirklich schlanken und trotzdem skalierbaren IT verstanden hat und uns offen und sehr konkret geraten hat, auf die Markteinführung von Business Central Cloud zu warten, statt Dynamics NAV als lokale oder gehostete Installation zu nutzen“, lobt Windeler die reibungslose Zusammenarbeit. „Es ist für uns sehr angenehm, dass wir bei TSO-DATA einen Ansprechpartner für alle Fragen haben, der sich tief in unsere Anforderungen und Besonderheiten eingearbeitet hat. Gleichzeitig ist das Team dahinter so breit aufgestellt, dass wir immer auf fundiertes Expertenwissen zurückgreifen können.“

Darüber hinaus profitieren mittelständische Kunden wie GMT Europe von dem Know-how, das TSO-DATA über viele Jahre hinweg in IT-Projekten aufgebaut hat. Daraus hat TSO-DATA adaptiv eine spezifische Methodik für Cloudprojekte entwickelt, die eine schnelle Projekteinführung und -abwicklung gewährleistet.

„Konfrontiert mit einer neuen Aufgabenstellung schauen die Experten von TSO-DATA für eine einfache Lösung auch gezielt nach links und rechts und empfehlen beispielsweise, eine bestehende Erweiterung aus dem Microsoft AppSource, anstatt kostenaufwendig eigene Sonderlösungen zu entwickeln“, hebt Windeler die Kundenorientierung von TSO-DATA hervor.

Fazit und Ausblick

Mit der Einführung von Business Central Cloud als zentrales ERP kann GMT Europe alle Kernprozesse optimal unterstützen und ein Höchstmaß an Effizienz und Transparenz umsetzen. Gleichzeitig wurde damit eine solide Basis für die weitere Digitalisierung des Unternehmens geschaffen: Beispielsweise wird zukünftig auch die gesamte Buchhaltung per standardisierter DATEV-Schnittstelle aus Business Central Cloud heraus mit Daten versorgt. Das ist besonders sinnvoll, da im Handelsgeschäft der größte Teil der Buchungen aus der Warenwirtschaft generiert wird. Zur besseren Unterstützung der Marketingprozesse wurde Dynamics 365 for Marketing eingeführt und die Anbindung von Marktplätzen und GoogleAds mit der Erweiterung Channable optimiert.

„Heute haben wir ein integriertes System, mit dem wir die gesamte Prozesskette von der ersten Google-Suche des Kunden bis hin zum After-Sales-Service perfekt unterstützen können. Das macht uns effizient und gleichzeitig agil für Veränderungen. Damit haben wir unsere Idee von Vertrieb 4.0 umgesetzt und sind für unser weiteres Wachstum gut gerüstet“, zieht Windeler als Resümee aus dem erfolgreichen Projekt.

Herausforderungen

- Schnelle Ablösung der gewachsenen Anwendungslandschaft für alle kaufmännischen Prozesse durch moderne Lösungen
- Vollständig integrierte Lösungen über Webshop, Produktdatenmanagement, Warenwirtschaft, Kundenmanagement und Abwicklung hinweg gesucht
- Höchstmaß an Flexibilität und Skalierbarkeit für das Wachstum der nächsten Jahrzehnte
- Beibehaltung einer äußerst schlanken IT-Organisation durch konsequente Nutzung von Mietlösungen im SaaS-Modell

Nutzen

- Einheitliche Datenbasis und Prozessplattform über alle Geschäftsprozesse hinweg
- Vollständige technische und wirtschaftliche Skalierbarkeit
- Schnelle Einführung und Übernahme von Best-Practices für viele Standardprozesse
- Einfache Integration vorgefertigter Extensions aus dem AppSource, beispielsweise für Webshop oder DATEV-Anbindung
- Minimaler Aufwand für eigene IT und Vermeidung hoher Anfangsinvestitionen

Über Microsoft Dynamics 365 Business Central

- Aus Microsoft Dynamics NAV (Navision) wird Microsoft Dynamics Business Central
- All-in-One Business-Lösung für kleine und mittelständische Unternehmen
- Bereitstellung über die Microsoft-Cloud als SaaS (Software-as-a-Service) mit schneller Implementierung, transparenten mtl. Kosten und Sicherheit durch automatisierte Updates
- Hoher Funktionsumfang: Einkauf, Verkauf, Lager, Fertigung, Finanzbuchhaltung
- Skalierbarkeit – Anpassung an das Unternehmenswachstum
- DSGVO-konform

Über GMT Europe

Mit über 20 Jahren Erfahrung ist GMT einer der führenden Hersteller für Linearführungen und Antriebstechnik auf dem asiatischen Markt und expandiert weltweit. Spezialisiert ist GMT insbesondere auf miniaturisierte oder kleinere Anwendungen, bei denen es auf eine hohe Präzision ankommt. Der Hauptsitz der GMT Global Inc. liegt in Changhua, Taiwan. Von der Niederlassung in Deutschland aus beliefert GMT seine Kunden und Vertriebspartner in Europa direkt.

www.gmteurope.de




GMT Europe GmbH