



Anwenderbericht codecentric AG

Vereint in der Wolke

Wenn es wahr ist, dass eine Faust mehr Kraft hat als fünf Finger, hat die codecentric AG im Frühjahr 2015 alles richtig gemacht. Mit der Migration der CRM-Daten aus dem Altsystem in die Cloud-Lösung von Scopevisio verfügt Deutschlands Vordenker bei agiler Software-Entwicklung jetzt über durchgängige Vertriebs- und Abrechnungsprozesse.

Die Cloud-Lösung von Scopevisio bietet codecentric heute alle Vorteile einer integrierten Business-Software für die Bereiche CRM, Finanzbuchhaltung und Faktura. Den ersten Schritt in die Wolke unternahm codecentric allerdings bereits 2011. „Wir haben uns entschieden, Finanzbuchhaltung, Customer Relationship Management und Faktura in die Cloud zu verlegen, um den Verwaltungsaufwand zu reduzieren. Unser Ziel: Im Hause möglichst wenig Administratives erledigen. Wir wollten die Zahl an Servern minimieren und uns auf unser Kerngeschäft konzentrieren, das da heißt: Lösungen für unsere Kunden entwickeln und uns weniger mit eigener IT beschäftigen“, erinnert sich Klaus Jäger, bis Ende 2013 Vorstandsvorsitzender, heute Aufsichtsratsmitglied der codecentric AG. „Zunächst haben wir uns für eine Testversion registriert, um uns damit vertraut zu machen. Response-Zeiten, Skalierbarkeit – das hat uns sehr, sehr gefallen.“

Ein System, eine Oberfläche, ein Datenbestand

Agilität als Paradigma – dafür braucht es auch in der Finanzbuchhaltung in erster Linie zeitnahe Informationen. Das war mit der konventionellen Buchhaltung, die codecentric zuvor an einen Steu-

erberater outgesourct hatte, nicht zu machen. Aufstellungen, die als PDF oder Excel-Datei eingingen, waren zwar durchaus korrekt, erfüllten aber weder den Anspruch an transparente Echtzeit-Information, noch ließen sie sich einfach für Auswertungen und damit für die Unternehmenssteuerung nutzen. „Auch mit Blick auf das standortübergreifende Arbeiten schienen mir Cloud Lösungen von Anfang an bestens geeignet“, so codecentric Vorstand Mirko Novakovic, „mich hat schließlich die Idee einer integrierten Lösung [...] überzeugt. So arbeitet man in einem System, auf einer Oberfläche und mit einem Datenbestand“, betont Novakovic, der sich gemeinsam mit seinen Vorstandskollegen Ende 2010 kurzfristig für Scopevisio entschied.

Integrierte Sicht auf den Gesamtprozess

Da zum Jahreswechsel auf die neue Finanzbuchhaltung umgestellt wurde, mussten lediglich die Salden übertragen werden. „Als ganz entscheidenden Vorteil betrachte ich den Transparenzgewinn, den wir durch die Software verbuchen können. Einnahmen, Ausgaben und Liquiditätskennzahlen kann ich mir zum Beispiel im Finanzstatus grafisch aufbereitet ansehen. Hier habe ich alle wichtigen Infos

auf einen Blick“, so der Vorstand „und zwar in Echtzeit und mit einem Klick. Das ist genau das, was mir vorher gefehlt hat.“

Ein Gebot der Logik

Konsequenz prägte auch die Entscheidung von codecentric im Jahr 2014, vom CRM-Altsystem auf das Scopevisio CRM zu migrieren. Nur so ließen sich die potenziellen Schwachstellen heterogener Systemlandschaften wie ineffizientes Schnittstellenmanagement, Mehrfacheingaben oder Dateninkonsistenzen beheben. Indes ließ der Berg digitalisierter codecentric-Daten fürs Customer Relationship Management aufhorchen: Zur Disposition standen über 10.000 Datensätze. Ungeachtet der Tatsache, dass die Zusammenführung von

” Mich hat die Idee einer integrierten Lösung überzeugt. So arbeitet man in einem System, auf einer Oberfläche und mit einem Datenbestand.



MIRKO NOVAKOVIC,
Vorstand, codecentric AG

Daten aus heterogenen IT-Systemen mit unterschiedlichen Quell- und Zielstrukturen per se schon eine qualitative Herausforderung darstellt, lief die Migration wie am Schnürchen: Nach nur eineinhalb Wochen konnte Natalia Löwen (Informationsmanagement / Vertriebsassistentin codecentric AG) die Altdatenübernahme abschließen. Unterstützt hat



Alles auf einen Blick

Anwender

codecentric AG

Branche

ITK



Produkte

CRM, ABRECHNUNG, FINANZEN

Schwerpunkt

Agile und Enterprise Software Development, Big Data, Performance Solutions

Ziele/Anforderungen

Eine integrierte Lösung, die CRM, Abrechnung und Finanzbuchhaltung vereint

- Heterogene Systemlandschaft vereinheitlichen
- Transparente Echtzeit-Daten aus der Finanzbuchhaltung
- CRM zur Marketing- und Vertriebsunterstützung

Nutzen und Vorteile

- Alles in einem System: Integrierte Lösung mit CRM, Abrechnung und Finanzbuchhaltung
- Durchgängige Workflows vom ersten Kundenkontakt bis zur Verbuchung von Leistungen
- Einfacher Export von Daten auf Knopfdruck zum Beispiel nach Excel

dabei auch der Scopevisio-Support. „Der Support ist immer eine große Hilfe: Bei Fragen greift man zum Telefon oder nutzt das Ticketsystem“, so Natalia Löwen, die sich gut betreut fühlt.

360°-Blick auf Zahlen, Daten, Fakten

Derzeit 2015 arbeiten 67 der 300 codecentric-Mitarbeiter mit Scopevisio. Sie verfügen – die entsprechenden Zugriffsrechte vorausgesetzt – jederzeit und überall auf Knopfdruck über sämtliche Informationen von Customer Relationship Management über Faktura bis Finanzbuchhaltung. Die vernetzte Perspektive als Mittel zum Zweck Unternehmens-



steuerung ist das Eine; handfeste, durchgängige Informationen für effiziente Workflows mit deutlich weniger manuellen Tätigkeiten, weniger Sucherei und besserer Abstimmung sind das Andere. Beides leistet das Scopevisio CRM.

Vollblut-IT-Experten im Vertrieb

„Unsere Außendienstmitarbeiter sind weniger klassische Vertriebler, sondern eher Vollblut-IT-Experten“, so Natalia Löwen, „im Regelfall wird der Kunde auf Anfrage besucht, wir nehmen die Anforderungen auf, sondieren Lösungen bei Workshops und erstellen ein Angebot, dem eine Bestellung folgt oder nicht.“ Ist der Datensatz zum entsprechenden Kunden angelegt, steigen die 25 codecentric-Vertriebler ab der Erfassung von Verkaufschancen voll ins Scopevisio CRM ein. Verkaufschancen verstehen sich als interne Belege, die dokumentieren, welche Positionen in welchem Gegenwert möglicherweise nachgefragt werden. Natalia Löwen: „Aus den gewichteten Verkaufschancen erstellen wir den Forecast und generieren das Angebot, das im positiven Fall in einen Auftrag umgewandelt wird. Bei der Rechnungserstellung können wir dann auf die Integration zur Scopevisio Finanzbuchhaltung zurückgreifen, die wir gebraucht haben. Früher mussten wir in zwei Systemen arbeiten, um Verkaufschancen den Angeboten und Aufträgen gegenüberzustellen.“ Weiterer Pluspunkt für Scopevisio: „Datenexporte“, so Natalia Löwen, „erfolgen sehr schnell und einfach, jeder kann Tabellen mit einem Klick exportieren.“

„Der Softwerker – Das Magazin“

Gezielt eingesetzt wird das Scopevisio CRM bei der codecentric AG nicht zuletzt im Segment Marketing. Das Team verzeichnet zum Beispiel rege Nachfrage nach der codecentric-Publikation „Der Softwerker – Das Magazin“. Eingehende Softwerker-Bestellungen sind direkt mit dem Kontaktformular in Scopevisio verknüpft. Abonnements lassen sich in Folge einfach und schnell zählen bzw. analysieren – zuletzt natürlich auch die Versandliste, die mittlerweile über 1.000 Abonnenten umfasst, automatisch erstellen. codecentric sucht darüber hinaus auch den direkten Kontakt zu Interessenten und Kunden - etwa auf den bis zu 40 Events pro Jahr, die codecentric als Aussteller (u. a. JAX, ElasticON, Javaland, data2day) weltweit begleitet oder als Organisator austrägt.

» **Datenexporte erfolgen sehr schnell und einfach, jeder kann Tabellen mit einem Klick exportieren.**

NATALIA LÖWEN,

Informationsmanagement,
Vertriebsassistentin, codecentric AG





codecentric AG

Als Experte für individuelle Software-Entwicklungen ist die codecentric AG der Vordenker für agile Software-Entwicklung und innovative Technologien in Deutschland. Rund 300 Mitarbeiter an zehn europäischen Standorten entwickeln Software-Lösungen der Zukunft. Dafür kombiniert codecentric das Know-how der besten IT-Architekten und Software-Entwickler mit dem Praxiswissen aus zahlreichen Projekten in den Bereichen Continuous Delivery, Big Data, Performance Solutions, Agile und Enterprise Development. Für optimale Java Performance, Skalierbarkeit und Stabilität haben codecentric-Kunden Zugriff auf umfassende Risiko-Management-, Troubleshooting-, Java-Optimierungs- und Performance-Management-Services nebst Werkzeugen.

codecentric AG
Merscheider Str. 1
42699 Solingen
Germany

T +49 (0) 212.233628-0
F +49 (0) 212.233628-79
info@codecentric.de
www.codecentric.de



Scopevisio AG

Die Scopevisio AG unterstützt den innovativen Mittelstand bei der digitalen Transformation. Dazu bietet das Bonner Unternehmen eine offene digitale Transformationsplattform, deren Kern eine hochfunktionale und integrierte Cloud Unternehmenssoftware ist. Unternehmen können damit ihre Geschäftsprozesse – unabhängig von Standorten und Endgeräten – ganzheitlich und durchgängig abbilden.

Zudem lassen sich verschiedene Geschäftsbereiche wie Marketing, Vertrieb, Finanzen und Controlling sowie zentrale Geschäftsprozesse wie Vertriebssteuerung, Projektmanagement, Abrechnung, Buchhaltung und Dokumentenmanagement in einer zentralen Lösung integrieren. Dabei setzt Scopevisio bereits heute auf den Einsatz neuer

Technologien wie künstliche Intelligenz oder Sprachsteuerung, um Unternehmensprozesse hochgradig zu automatisieren und zu vereinfachen. Da Scopevisio ein offenes System ist, erlaubt es den medienbruchfreien Datenaustausch mit Drittanwendungen und deren Integration, etwa mit DATEV, Microsoft, Creditreform.

Scopevisio wird ausschließlich in Deutschland entwickelt und als Cloud-Service in zertifizierten Hochsicherheitsrechenzentren in Deutschland betrieben. Die Scopevisio AG beschäftigt rund 70 Mitarbeiter und zählt knapp 2.000 mittelständische Unternehmen zu ihren Kunden.

Scopevisio AG
Rheinwerkallee 3
53227 Bonn
Germany

T +49 228 4334-3000
F +49 228 4334-3200
info@scopevisio.com
www.scopevisio.com

