

Ein System für alles, in unter zwei Monaten

Die avasis unity GmbH brauchte eine Software, die mehr abdeckt als Projekte und Rechnungen. Was den sieben Spezialisten aus Kolbermoor gefehlt hat, was teamspace ihnen dafür bietet und was seither schneller geht.

GEBRAUCHT WURDE EINE SOFTWARE FÜR DAS GANZE GESCHÄFT

Sieben Leute, zwei davon Geschäftsführer: So groß ist das Team der avasis unity GmbH, das für internationale Industriekonzerne die IT-Infrastruktur ihrer Entwicklungssysteme aufbaut und betreibt.

Sein eigenes Geschäft wickelte dieses Team über eine Software ab, die davon nur einen schmalen Ausschnitt erfasste.

„Es ging nur darum, Projekte und Rechnungen zu schreiben.“

Josef Steiner, geschäftsführender Gesellschafter, zählt auf, was daneben außerhalb lief:

- die Kundenbeziehungen
- die Personalverwaltung
- die Finanzen
- der Support
- die Zeiterfassung

Dazu kam: Über diese Software konnte avasis unity nicht selbst bestimmen. Mehrere Gesellschaften der Firmengruppe arbeiteten in derselben Installation, geändert wurde sie zugunsten der ersten. „Das war mir irgendwann zu mühsam“, sagt Steiner.

ÜBER DIE AVASIS UNITY GMBH

Die avasis unity GmbH mit Sitz in Kolbermoor plant, konfiguriert und betreibt die technische IT-Infrastruktur für die Siemens-Lösungen Teamcenter (Product Lifecycle Management) und Polarion (Application Lifecycle Management) — in der Cloud, on premise oder im Mischbetrieb. Ihre Kunden sind

internationale Industriekonzerne; bei einem von ihnen gehen allein die Lizenzkosten für das PLM-System in die Millionen. avasis unity gehört zur avasis-Gruppe, die seit 1997 an fünf Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertreten ist.

EIN PROGRAMM NUR FÜR RECHNUNGEN WAR SCHNELL ZU WENIG

Für ein Unternehmen, das wächst, konnte das nicht dauerhaft so bleiben. Gesucht war deshalb keine Ergänzung, sondern ein Ersatz für alles zusammen.

Die Suche begann dort, wo viele kleine Unternehmen anfangen: bei einer schlanken Software für die Rechnungsstellung. Steiner sah sich eine an, die er aus früheren Jahren kannte.

Der Reiz hielt nicht lange. „Mir war ziemlich schnell klar, dass das viel zu wenig ist“, sagt Steiner.

Denn eine Software für Rechnungen verlangt eine Schnittstelle zu einer Software für Zeiten, diese wiederum eine zu einer für Projekte. Am Ende laufen vier oder fünf Anwendungen nebeneinander, und jeder Anbieter schreibt eine eigene Rechnung. „Überall lässt man dann vier Euro, dort fünf Euro. Und man ist abhängig von mehreren.“

Damit stand die Anforderung fest: eine Plattform, die sämtliche Abläufe unter einem Dach vereint.

GEBOTEN HAT TEAMSPACE GENAU DIESE VOLLSTÄNDIGKEIT

Bei der Recherche stieß Steiner auf teamspace. Angesprochen hat ihn zuerst die Positionierung als ERP für IT-Dienstleister.

**„IT-Dienstleister für IT-Dienstleister.
Das hat sehr gut gepasst.“**

Der erste Blick in die Anwendung bestätigte den Eindruck. „Ich habe gesehen: Da ist alles drin.“ Was vorher außerhalb lag, war hier Teil derselben Software: CRM, Angebote, Projekte, Zeiterfassung, Rechnungen, Support und Personalverwaltung.

Sein Ansprechpartner bei teamspace zeigte ihm die Software, mehr brauchte es nicht. „Dann waren wir eigentlich schon mittendrin und Feuer und Flamme.“

IM OKTOBER ANGEFRAGT, IM DEZEMBER ABGERECHNET

Wer beruflich Systeme für andere aufsetzt, richtet sich sein eigenes am liebsten selbst ein. Genau das war möglich: „Ich habe das fast alles selber eingerichtet“, sagt Steiner. Die Feinheiten lieferte der Berater von teamspace nach.

Für ein wachsendes Unternehmen zählt das doppelt: „Du willst nicht tausende Euro für Consulting ausgeben, damit du deine Rechnungen schreiben kannst.“

Im Oktober ging die Anfrage bei teamspace ein. Nach einem Monat Vorlauf rechnete avasis unity bewusst doppelt ab: einmal in der alten Lösung, einmal in teamspace. So ließ sich im Echtbetrieb prüfen, ob am Ende dasselbe herauskam.

**„Im Dezember haben wir die
Rechnungen für November nur noch
aus teamspace herausgenommen.“**

Zwischen der ersten Anfrage und der ersten Abrechnung, die vollständig in der neuen Software lief, lagen damit keine zwei Monate. Die Einarbeitung der Kollegen kostete zwei Stunden. Den Rest lernten sie im Arbeiten. „Man macht das zwei, drei Tage, dann ist es klar. Kein Hexenwerk.“

VON DER ANFRAGE BIS ZUR RECHNUNG, OHNE ABSPRUNG

Vom ersten Kundenkontakt bis zur Rechnung bildet teamspace heute den kompletten kaufmännischen Ablauf ab. Am Anfang steht der Kunde im CRM. Aus seinem Datensatz heraus bauen die Mitarbeiter das Angebot: Sie ziehen die eigenen Produkte hinein, ergänzen Preise und Nachlässe. Ganze Produktlinien liegen dafür als Vorlage bereit.

Kommt das Angebot unterschrieben zurück, erzeugt teamspace mit einem Klick die Auftragsbestätigung und aus dem Auftrag das Projekt. „Da brauchst du nur noch deine Mitarbeiter zuweisen. Die sehen oben am Indikator: Das ist ein neues Projekt, kann losgehen.“

Ab diesem Moment buchen die Kollegen ihre Stunden darauf. Zum Monatsende sammelt die Software sie zur Rechnung, Steiner gibt frei, und der Versand läuft über das integrierte Ticketsystem. Jeder Schritt bleibt nachvollziehbar: „Und alles ist trackbar. Es ist alles da.“

Auch die Urlaubsplanung ist inzwischen eingezogen. Die Mitarbeiter beantragen ihre Abwesenheiten selbst, die beiden Geschäftsführer genehmigen.

DAS ANGEBOT IST DA, BEVOR DER KUNDE NACHFRAGT

Was der neue Ablauf an Zeit bringt, schätzt Steiner ohne Zögern.

60 %

schneller in der Abrechnung

70 %

schneller im Angebot

Der Grund liegt in der Vorarbeit. Einmal eingestellt, läuft der Abrechnungslauf seither von selbst durch. Noch deutlicher wirkt der Effekt im Vertrieb, wo die fertigen Produktlinien als Vorlage bereitliegen. Das merken auch die Kunden.

„Die Leute sind gar nicht gewohnt, dass sie so schnell ein Angebot bekommen.“

Dazu kommt, was sich schlecht in Prozent fassen lässt: weniger Doppelarbeit, weniger Suchen, ein gemeinsamer Wissensstand für alle sieben. „Wir können uns hier super die Bälle zuspielen.“



Josef Steiner
geschäftsführender
Gesellschafter, avasis
unity GmbH

WENN ES KLEMMT, GEHT JEMAND ANS TELEFON

Eine Software ist so gut wie die Menschen dahinter. Darauf kommt Steiner im Gespräch mehrfach zurück.

„Der Support ist wahnsinnig super.“

Belegen kann er das mit einem Vorfall mitten im Rechnungslauf. Ein Serverproblem blockierte die Rechnungserstellung. Steiner rief an, man nahm Rücksicht auf den laufenden Termin, und die Rechnungen gingen hinaus. „Das ist auch nicht immer so, ich kenne das auch anders.“

Entgegenkommen erfuhr avasis unity ebenso bei der Technik. Obwohl sieben Nutzer ein kleiner Kunde sind, arbeitet das Unternehmen heute auf einem eigenen, dedizierten Server statt auf einem geteilten. Wer selbst Cloud-Infrastruktur betreibt, weiß, was das wert ist.

Für Steiner entscheidet am Ende ohnehin nicht die Technik: „Es steht und fällt mit den Menschen.“

EIN RAT AN ALLE, DIE NOCH ZÖGERN

„Ohne teamspace würden wir heute ...“, beginnt Steiner den Satz. Für das Ende braucht er keine Sekunde.

„... viel repetitive Arbeit umsonst machen.“

Empfehlen würde er die Software allen, die im Mittelstand nach eben dieser Vollständigkeit suchen.

„Alles in einem System, was du als Mittelstand brauchst.“

Wer zögert, dem gibt er den Rat mit, den er im eigenen Geschäft genauso anwendet: Sprich mit denen, die es schon nutzen. Und probier es dann selbst aus.

„Mach dir dein eigenes Bild, lass dir eine Umgebung geben, klick herum. Aber du musst es schon tun. Einfach nur ins Auto setzen und dann fünf Meter fahren, das macht ja auch keiner.“

Gebraucht hat die avasis unity GmbH eine Software, die ihr gesamtes kaufmännisches Geschäft abbildet und die sie selbst einrichten kann. Beides hat sie in teamspace gefunden, in unter zwei Monaten und ohne Beratungsprojekt. Seither hält die Software dem Team den Rücken frei für das, worin es wirklich gut ist.