

INWAY++

Franchise-Konzept für alle,
die mit Inway erfolgreich
wachsen wollen

BUSINESS.
SOFTWARE.
EXCELLENCE.

*"Zusammenkommen ist ein Beginn,
Zusammenbleiben ist ein Fortschritt,
Zusammenarbeiten ist ein Erfolg."*

Henry Ford

INHALT

Unsere Mission	3
Editorial	4
Gemeinsam wachsen	4
Inway Systems:	5
Ihr führender Partner für Microsoft Dynamics	5
Services	7
1. Marketing.....	8
2. Vertriebsunterstützung	9
3. IT-Systemintegration	10
4. Recruiting und Betreuung	11
5. Buchhaltung & Backoffice	12
6. Ressourcen bei Projekten	13
7. Inway Academy	14
8. Zahlreiche Auszeichnungen	15
9. ISO 9001 zertifiziert	16
10. Erprobte Prozesse.....	17
11. Guter Draht zu Microsoft	18
Standortkonzept	19
Onboarding-Konzept:	20
Aufbaukonzept.....	21
Eckpfeiler einer erfolgreichen Zusammenarbeit.....	23
Ihre Notizen	25

UNSERE MISSION



Unsere Leidenschaft ist, gemeinsam mit Ihnen, Ihre Vision zu realisieren: Wir richten durch Digitalisierung Ihre Geschäftsprozesse auf mehr Wachstum, Effizienz und Profitabilität aus.

KUNDEN STIMME

IVT GmbH & Co. KG - Member of Würth Group

„Mit Inway haben wir einen kompetenten Partner gefunden, um unsere Prozesse in der Finanzbuchhaltung zu automatisieren.“

Kerstin Künzel, Stellv. Leitung Finanzen

EDITORIAL: GEMEINSAM WACHSEN

Sie sind ERP- und CRM Einzelkämpfer, oder Teil eines erfahrenen Teams aus ERP- und CRM Beratern und möchten richtig durchstarten und wachsen?

Sie bewegen sich im Umfeld von Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics 365 for Finance and Operations, for Sales oder einem anderen Arbeitsbereich aus Microsoft Dynamics 365?

Dann lernen Sie unser Inway++ Franchise-Konzepte kennen – eines der innovativsten und umfassendsten seiner Art im ERP und CRM-Umfeld – und Sie sind einen entscheidenden Schritt weiter!

Mit Inway++ bieten wir Ihnen eine langfristige Partnerschaft im ERP- und CRM Umfeld – auf Augenhöhe. Wir bieten Ihnen vielfach bewährte Best-Practice Konzepte und lassen Ihnen gleichzeitig Raum für eine aktive Mitgestaltung. Das ist auf dem Markt in dieser Form einmalig.

Warum haben wir Inway++ entwickelt:

Drei Gründe waren hierfür ausschlaggebend:

1. Gemäß unserer Lean-Firmenphilosophie sehen wir „schlagkräftige, kleinere“ Einheiten zwischen ca. 5 und 20 Mitarbeitern für den mittelständischen Kunden als agil, flexibel und optimal an. Genau diese Zielgröße möchten wir mir Ihnen innerhalb der ersten 2 bis 5 Jahre erreichen.

2. Wir streben eine beidseitige Win-Win-Situation an und möchten, dass Sie als Franchise-Partner von unserer Erfahrung und Expertise profitieren. So können wir gemeinsam schnell wachsen. Sie profitieren von 15 Jahren Lessons learned und all dem konservierten Wissen rund um ein erfolgreiches Auftreten in ERP- und CRM- Projekten. Die ersten Einstiegshürden bleiben Ihnen komplett erspart. Und hier sprechen wir durchaus von Investitionen im mehrstelligen Millionenbereich, den Start-Ups aber auch kleinere etablierte Unternehmen benötigen würden, um auf das gleiche Level zu kommen.

3. Besonders im Dynamics Umfeld ist es heute für Unternehmen oder Einzelpersonen deutlich schwerer bei Null anzufangen, als zur Gründungszeit der Inway im Jahre 2003. Der Markt hat sich weiterentwickelt und Kunden bewerten Projektsicherheit anhand von Referenzen, der Bekanntheit des Partners, Präsenz in den Medien sowie der Stärke und Vielfalt der Beratermannschaft. All das haben Sie bei Inway ab dem ersten Tag.

Sie sehen also:

Bei einer Partnerschaft profitieren Sie in vielerlei Hinsicht von Inway: Als langjähriger, etablierter Microsoft Dynamics Partner (Gold-Kompetenz) mit einer zertifizierten Projektmannschaft und über 150 erfolgreichen Kundenprojekten erfüllen wir alle Voraussetzungen, Projekte zu gewinnen und Kunden langjährig zu betreuen. Unsere Marke, Ihre Marke – Inway – genießt einen hervorragenden Ruf bei Kunden und Partnern.

Neben unserer starken Marke stellen wir Ihnen bewährte Konzepte, sowie eine Vielzahl von Leistungen zur Verfügung, die Ihnen die Konzentration auf das Wesentliche ermöglicht: Projekte zu gewinnen, Dynamics AX / 365 for Finance and Operations / Sales erfolgreich einzuführen, Ihre Kunden zu betreuen und diese langfristig glücklich und erfolgreich zu machen.

Gebietsschutz für den Neukundenvertrieb, höhere Dienstleistungstagesätze als im freiberuflichen Umfeld – ergänzt durch eine optimale Kombination aus den Möglichkeiten der Selbständigkeit und der Sicherheit eines großen Partners im Hintergrund runden Inway++ ab und machen dieses Partner-Modell äußerst erfolgreich.

Werden Sie Teil dieser Win-Win Erfolgsgeschichte.



Matthias Schuster und Michael Maier

INWAY SYSTEMS: IHR FÜHRENDE PARTNER FÜR MICROSOFT DYNAMICS

Unsere Philosophie

Wir bieten alle Leistungen, die unsere Kunden bei der Implementierung, dem Betrieb und der Optimierung ihrer ERP- und CRM Business Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics benötigen.

Bereits seit 2003 arbeiten wir am digitalen Herzen – und damit an der Digitalisierung von national und international ausgerichteten Unternehmen. Mit einem erfahrenen Beraterteam aus über 70 Spezialisten bieten wir maßgeschneiderte und branchenspezifische ERP- und CRM- Lösungen. Wir setzen dabei aus vielerlei Gründen auf Produkte von Microsoft.

Wir stehen für Erfahrung und Kompetenz, eine hohe Einführungsgeschwindigkeit- und sicherheit, Zuverlässigkeit und Innovationskraft.

Wir streben nach langfristigen Partnerschaften auf Augenhöhe und einer vertrauensvollen Zusammenarbeit. Mit Standorten in Berlin, Chemnitz, Hamburg, Köln und Ulm sind wir nahe am Kunden. Auch wenn wir für Unternehmen arbeiten, so arbeiten wir doch stets für und mit Menschen.

Uniques und Stärken

- > Geschwindigkeit: Mit Hilfe unserer Projektmethodik können wir Projekte schlank und schnell einführen.
- > Kurze „Time to Value“ und schneller ROI.
- > Ausgereifte Zusatzmodule wie z.B.: Bank Automation Suite, SCI-Suite
- > Exzellente Kompetenz in Beratung, Entwicklung und Systemintegration.
- > Sicherheit für Unternehmen: Technologie und deren Weiterentwicklung von Dynamics 365 durch den großen Hersteller Microsoft.
- > Prozessorientiertes Handeln (Minimales Risiko, Hohe Effektivität und Effizienz).

Auszeichnungen

Wir sind Microsoft Partner mit der Gold Kompetenz und gehören somit zu den besten Microsoft Dynamics Partnern. Wir sind Tier 1 Cloud Solution Provider. Somit können Sie alle Cloudservices direkt bei uns erwerben. Neben unseren administrativen Prozessen sind auch unsere Projektabwicklungsprozesse nach DIN EN ISO 9001:2015 zertifiziert. So können Sie sich sicher sein, dass wir gemeinsam mit Ihnen optimale Projektergebnisse erzielen. Zuletzt wurde Inway 2017 mit dem ERP Excellence Logo ausgezeichnet, was ebenfalls die Leistungsfähigkeit von Inway und unserer Lösung dokumentiert.



Inway Systems GmbH - Standort Köln

Picassoplatz 1c, Köln

5,0 ★★★★★ 2 Rezensionen

Sortieren nach: Relevante



Matthias Uhrir

1 Rezension

★★★★★ vor 6 Monaten

Mit Inway Systems haben wir einen Dynamics AX Partner gefunden, der uns sehr zuverlässig und vor allen Dingen auch sehr kompetent zur Seite steht.

👍 Gefällt mir

KUNDEN STIMME

Görtz Retail GmbH

„Mit dem Modul ‚Automatischer OP-Ausgleich‘ von Inway haben wir uns für eine bewährte Lösung entschieden, die Bankbewegungen schnell und unkompliziert in unsere AX Finanzmodule zu integrieren.“

Matthias Probst, IT-Leiter

Unser Portfolio

Um die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Prozesse aus einer Hand zu gewährleisten, haben wir neben den Branchenlösungen weitere Add-Ons entwickelt, die Microsoft Dynamics AX/365 clever ergänzen und unseren Kunden Zeit, Arbeit und Geld sparen. Auch Sie können diese Apps nutzen.

Microsoft AppSource

Auf dieser Plattform hat Microsoft die weltweit besten Lösungen für Geschäftsanforderungen rund um Dynamics 365 zusammengetragen. Auch unsere Lösungen sind hier vertreten.

Die Inway Apps



BANK
AUTOMATION
SUITE



DMS
CONNECTOR
FOR ELO



SUPPLY CHAIN
INTEGRATION
SUITE



INWAY
MODELS



SUPPLIER
RATING



ORDER
CONFIRMATION
REMINDER



GRAPHICAL
QUOTATION
DESIGNER



INWAY
SERVICES

AUSZUG: UNSERER KUNDEN*

*Alle Logos, Produktnamen und eingetragene Markenzeichen gehören ihren jeweiligen Inhabern.
Weitere Referenzen finden Sie in unserer Unternehmensbroschüre oder auf unserer Homepage

SERVICES

UMFANGREICHE PARTNER-SERVICES: SO PROFITIEREN SIE VON INWAY

Als Inway Partner starten Sie bei uns sofort durch, in Vertrieb, Beratung, Entwicklung und Kundenbetreuung. Mit unseren Partner-Services halten wir Ihnen den Rücken frei. Sie profitieren von unserer jahrelangen Aufbau- und Vorarbeit und können sich so von Anfang an auf das konzentrieren, was Sie ausmacht und was sofortigen Umsatz und ROI verspricht: Das Anwenden Ihres ERP- und CRM- Fachwissens und das erfolgreiche Umsetzen von Projekten. Wir kümmern uns um das Übrige.

SERVICES

1. Marketing
2. Vertriebsunterstützung
3. IT-Systemintegration
4. Recruiting und Betreuung
5. Buchhaltung und Backoffice
6. Ressourcen bei Projekten
7. Inway Academy
8. Zahlreiche Auszeichnungen
9. Erprobte Konzepte
10. ISO-Zertifizierung
11. Einen guten Draht zu Microsoft

KUNDEN STIMME

Encory GmbH

„We purchased from Inway the module Bank Automation Suite as add on within D365 FO to simplify the process in our accounting regarding payments. Especially transactions with customers and PayPal. The implementation from Inway was straight forward and we constantly received help in Training our People and receiving help while an error occurred. So I can recommend this app. Thanks to Inway for the support.“

Wilhelm Rath

1 MARKETING

Marketing ist kein Kostenpunkt, sondern ein Investment in die Zukunft. Bei Inway steuern wir das Marketing für alle angebundenen Standorte zentral aus Ulm. Ein Mix aus Festangestellten, freien Mitarbeitern und Agenturen steht Ihnen und der gesamten Inway Gruppe bei Aufgaben rund um Content, Web, Event, Grafik und Konzeption zur Verfügung. Das Marketingteam unterstützt Sie gerne bei eigenen Kampagnen-Ideen und stellt Ihnen sämtliche Marketing-Materialien der Inway-Gruppe (Microsites, Broschüren, Give-Aways etc.) zur Verfügung. So sparen Sie viel Zeit – und die entsprechenden Mitarbeiter.

Auszug Ihrer Marketing-Services:

- > Wir übernehmen Kampagnen zur Neukundengewinnung (z.B. Newsletter-, Presse-, Social Media-Kampagnen) und Sie profitieren von den Leads.
- > Sie haben keinen Aufwand mit dem Organisieren und Bewerben von Präsenzveranstaltungen (z.B. unserer Erfolgsveranstaltung ERP-Klartext), Webinaren, Partnertagen und Messen. Wir kümmern uns um Organisation und Teilnehmer - und auf Wunsch auch um den Referent.
- > Sie sparen sich Zeit und Geld für das Pflegen und Aktualisieren Ihrer Webseite (z.B. SEO, SEA, Adwords und Co.) sowie für die Erstellung von gutem Content (Inway Blog). Auf www.inway.de finden Sie Ihr neues Zuhause.
- > Für Kommunikationsmaterialien (Print und Digital) sowie Kunden-Referenzen und andere Broschüren müssen Sie keinerlei Zeit investieren. Aktuelle Give-Aways für Kunden, Bewerber und Mitarbeiter sowie Unterlagen rund um Inway und AX / 365 können Sie ab dem ersten Tag gewinnbringend einsetzen.
- > Wir kümmern uns um Weihnachten: Nicht im Privaten, aber für alle Mitarbeiter, Kunden und Interessenten organisiert das Marketing-Team jedes Jahr spannende Geschenke. Verbunden damit ist natürlich auch die jährliche Einladung zur Inway-Weihnachtsfeier. Natürlich unterstützt Sie unser Marketing auch bei allen anderen Veranstaltungen und Events.
- > Sie haben eine Marketing- oder Kampagnen-Idee? Wir setzen diese gerne gemeinsam mit Ihnen um.

Konzeption von
Kampagnen



2 VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG

Nur wer genügend potentielle Neukunden in der Pipeline hat, kann erfolgreich und kontinuierlich wachsen. Hierfür setzt Inway seit über 10 Jahren erfolgreich auf ein dreiköpfiges Inside Sales Team. Jeder Inside Sales Team Mitarbeiter verantwortet ein eigenes Vertriebsgebiet. Mit ca. 30.000 Telefonanrufen im Jahr über alle Vertriebsgebiete hinweg sowie E-Mails und Social-Media-Aktivitäten auf Xing und LinkedIn werden so monatlich Verkaufschancen generiert. So erfahren Sie, bei welchem Unternehmen Projekte anstehen und erhalten von uns die vielversprechendsten potentiellen Neukunden in Ihrer Region. Als Inway Partner bekommen auch Sie für Ihr Gebiet einen Inside Sales Mitarbeiter zugeteilt.



30,000 Anrufe pro Jahr - über alle Vertriebsgebiete hinweg

Auszug aus Ihrer Vertriebsunterstützungs-Leistungen:

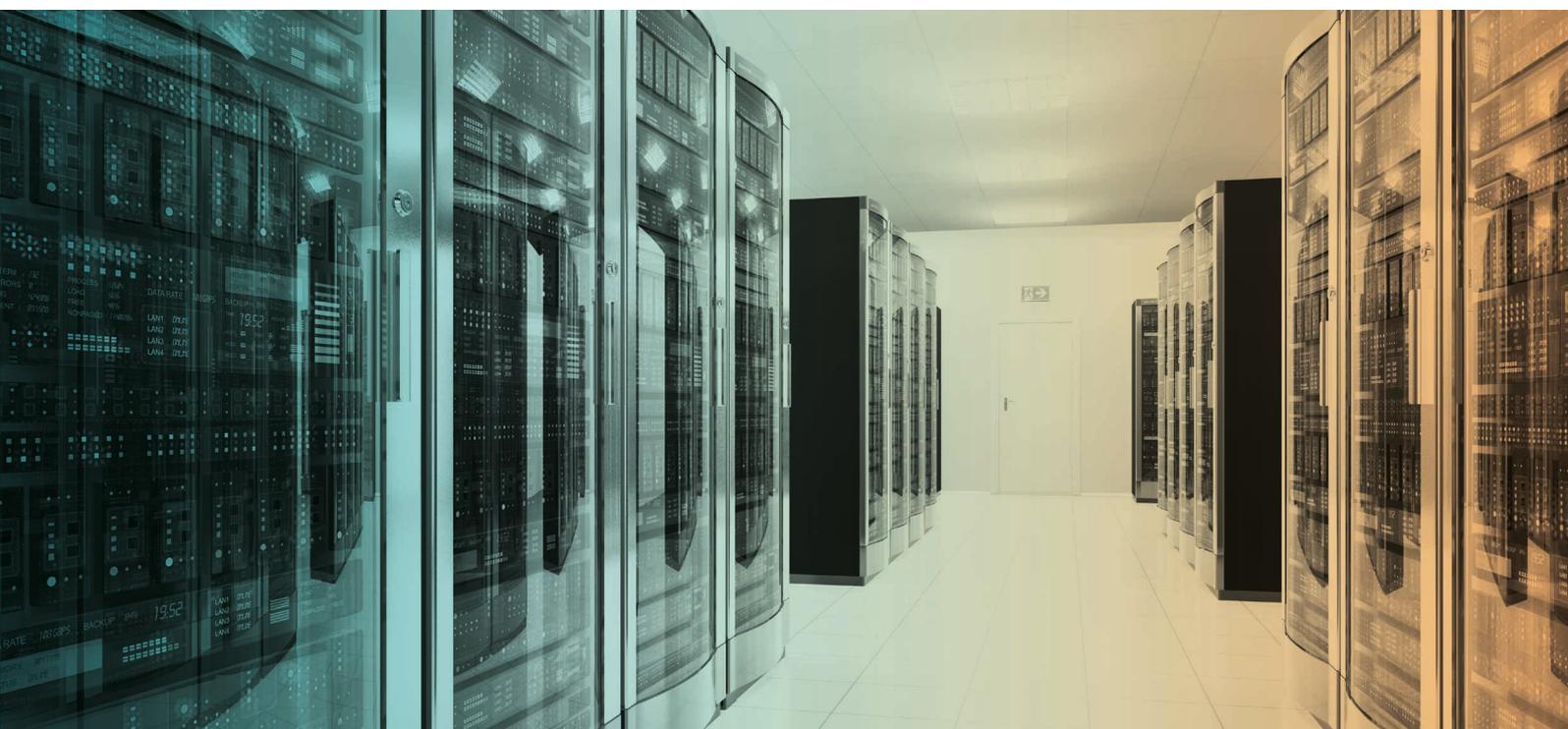
- > Sie sparen sich mehrere Tausend Telefonanrufe pro Monat, zahlreiche E-Mails und die komplette Akquise. Dazu gehören vor allem Kontaktaufnahme mit potentiellen Neukunden.
- > Wir finden Verkaufschancen in Ihrer Umgebung: Entsprechend Ihrem Gebiet erhalten Sie wöchentlich alle durch unser Inside Sales Team generierte Verkaufschancen. Aufgrund des Gebietsschutzes für den Neukundenvertrieb gehen die Leads in Ihrer näheren Umgebung ausschließlich an Sie.
- > Auch beim Vereinbaren von Terminen für Erstgespräche und Präsentationen beim Kunden sind wir gerne behilflich.
- > Wir netzwerken über Xing und LinkedIn. Interessante News können wir mit wenigen Klicks für Sie in unser großes, ERP- und CRM affines Netzwerk posten.
- > Wir laden ein zu all Ihren Veranstaltungen: Per Newsletter und Social Media (Marketing), persönlich und über unser Social Media Netzwerk (Inside Sales)
- > Ihr Ansprechpartner bei einem wichtigen Kunden ist schwer zu erreichen und Sie bekommen ihn nicht ans Telefon? Auch bei dieser Aufgabe hilft Ihnen unser Inside Sales Team.

3 IT-SYSTEMINTEGRATION

Der Aufbau und das Wachsen eines Standortes bedürfen auch der richtigen Technik. Hier hilft Ihnen unser IT-Team, bestehend aus Systemadministratoren und -Integratoren. Wir kümmern uns um alle technischen Details, die Sie für ein erfolgreiches Arbeiten benötigen.

Auszug aus Ihren IT-Services:

- > Kein langes Suchen: Wir beschaffen und betreuen Ihre IT Infrastrukturgeräte sowie die relevante Hard- und Software – darunter fallen sämtliche netzwerkbezogenen Geräte, aber auch Notebooks, Bildschirme, Drucker etc. Sie müssen die Ware nur noch in Empfang nehmen. Ebenso versorgen wir Sie mit Lizenzen für die gesamte Inway Unternehmenssoftware (u.a. Office-Paket, Skype for Business, CRM, internes ERP, Microsoft Azure).
- > Kein langes Ausprobieren: Sämtliche Expertise ist bei Inway bereits inhouse vorhanden. Für die komplette Ausstattung Ihres Standortes (Implementierung, Konfiguration und Betreuung von z.B.: Clients, Telefonie, LAN, WLAN, Drucker, VPN- und Firewall) gibt es mehrfach erprobte und bewährte Konzepte bei denen wir Sie unterstützen.
- > Geringe Downtime: Wir betreuen alle technischen Komponenten per Fernwartung und können bei Schwierigkeiten sofort helfen. Hierunter fallen in erster Linie die Betreuung Ihres Netzwerkes sowie Ihrer Domäne (z.B. Benutzerverwaltung und Berechtigungsmanagement).
- > Unterstützung bei Demosystemen: Unsere IT konfiguriert, betreut und richtet für alle Kundenprojekte die benötigten Test-, Demo- und Entwicklungssysteme ein – für interne Entwickler, Berater und Kunden.
- > Ganz allgemein: Unsere IT ist Ihr Ansprechpartner für alle technischen Belange. Bei außergewöhnlichen Anlässen wie initialer Standorteinrichtung, Umzügen etc. erhalten Sie von uns gerne auch einen IT-Mitarbeiter als Unterstützung vor Ort.
- > Darüber hinaus steht Ihnen das gesamte IT-Team auch bei Kundeneinsätzen zur Verfügung und kann Sie bei technischen Themen wie z.B.: Sizing, Installation, Schulung, Performance, Daten- und Applikationstransporte kompetent unterstützen.



4 RECRUITING UND BETREUUNG

Wir wollen langfristig mit Ihnen Zusammenarbeiten und Wachsen. Unser Ziel: der optimale Standort mit ca. 20 glücklichen und ausgelasteten Mitarbeitern in den ersten 5 Jahren (für mehr Details siehe Aufbaukonzept auf Seite 21). Um Sie bei diesem Aufbaukonzept kompetent voranzubringen, arbeitet unser HR-Team kontinuierlich am rekrutieren neuer Mitarbeiter. Zusätzlich kümmern sich Ihre neuen Kollegen auch um Mitarbeiterentwicklung, Mitarbeitermotivation und um sämtliche Weiterbildungen. Und sollte es einmal zu Unstimmigkeiten kommen, haben wir zertifizierte und erfahrene Mediatoren im Team.

Auszug Ihrer HR-Services:

- > Sie sagen uns, wen Sie suchen , wir erledigen den Rest.
- > Wir erstellen und veröffentlichen Stellenanzeigen und prüfen alle eingehenden Bewerbungen. Dabei setzen wir auf bewährte HR-Lösungen (u.a. von Microsoft) und gestalten somit jeden Schritt transparent.
- > Neben dem klassischen Stellengesuch sprechen wir potentielle Kandidaten auch aktiv an und betreiben - um es in HR-Worten auszudrücken - Active Sourcing, eine überaus erfolgversprechende Variante des Recruitings.
- > Wir führen Telefoninterviews und finden für Sie die besten Kandidaten.
- > Wir terminieren Auswahlgespräche und helfen Ihnen, diese professionell und effizient zu führen.
- > Vom Willkommensgeschenk bis zum Einarbeitungsplan: Beim Onboarding kümmern wir uns um eine herzliche und dabei gleichzeitig effiziente Einarbeitung Ihrer neuen Mitarbeiter. So sind Inway-Mitarbeiter im Schnitt bereits nach wenigen Wochen produktiv.
- > Wir unterstützen Sie auch bei der Betreuung, Förderung und Weiterbildung vorhandener Mitarbeiter. Hierunter fallen u.a. Konzept und Ideen für Weiterbildungsmaßnahmen und das Inway Gesundheitsmanagement - ein von uns entwickeltes Programm für noch gesündere und glücklichere Mitarbeiter.
- > Wir führen Zielvereinbarungs-Gespräche mit allen Mitarbeitern und übernehmen auch Konfliktgespräche.
- > Last but not least übernehmen wir auch sämtliche Formalien für Sie. Darunter: Unterstützen und protokollieren aller Mitarbeitergespräche, Hilfestellung bei Anmeldungen für Zertifizierungen, Ausarbeiten von Arbeitsverträgen, Mitarbeiterzeugnissen u.v.m.. All diese Vorlagen haben wir in den vergangenen 15 Jahren erstellt und kontinuierlich weiterentwickelt.



INWAY
SYSTEMS



5 BUCHHALTUNG & BACKOFFICE

Verträge, Stundenerfassung, Fakturierung, Controlling sowie die komplette Buchhaltung: In den ersten 1 bis 2 Jahren stellen oder ergänzen wir das Backoffice für Ihren Standort und helfen Ihnen bei allen kaufmännischen und organisatorischen Tätigkeiten. Wenn Sie hier also noch keine Fachkraft haben, sieht unser Standortkonzept vor, dass Sie ab einer bestimmten Größe für diese Position einen eigenen Mitarbeiter vor Ort bekommen. Sie erhalten aber auch danach kompetente Unterstützung aus Ulm.



Auszug Ihrer Backoffice Services:

Buchhaltung: Sie können Ihre Mitarbeiter und Ihre Zeit in vollem Umfang nutzen, um ERP- und CRM- Projekte voranbringen und Umsatz zu erzielen. Mit einem hochmotivierten Team unterstützen wir Sie bei allen kaufmännischen und operativen Prozessen sowie der gesamten Buchhaltung (auf Debitor-, Kreditor und Hauptbuchebene).

Darunter fallen u.a.:

- > Debitoren - und Kreditorenbuchhaltung
- > Stundenkontrolle, Faktura, Mahn - und Rechnungswesen
- > Zahlungsverkehr
- > Vorbereitung aller Unterlagen für den Steuerberater

Archivierung: Unser Dokumentenmanagement läuft automatisiert über den 365 / AX Connector for ELO. Unser Backoffice Team übernimmt auch die Archivierung (ELO-DMS) für Sie.

Hierunter fällt u.a. das Einscannen, Verschlagworten und die digitale Verwaltung aller Verträge, Rechnungen und anderweitiger Dokumente sowie das Management der Freigabeprozesse und Freigabeworkflows.

Projektverwaltung: Das Backoffice Team unterstützt Sie auch in der Projektverwaltung durch:

- > Projektverträge und andere Vertragsvorlagen
- > Anlage des Projektes sowie aller Stammdaten und Tasks in AX / 365 und DevOps
- > Verwalten von Projektvorgängen, Unterstützung bei Projektbudgets
- > Ab- und Weiterberechnung benötigter Lizenzen

Sobald Sie eine eigene Backoffice-Kraft an Ihrem Standort haben, wird diese vom Backoffice-Team in Ulm eingelernt und unterstützt.

6 RESSOURCEN BEI PROJEKTEN

Unsere Erfahrung hat gezeigt: Große Teams gewinnen Projekte häufiger als kleine Teams. Unter der Marke Inway können Sie bei Kundenpräsentationen nicht nur in Gesprächen auf ein Team von über 70 Microsoft Dynamics AX- und 365-Experten verweisen: Diese Ressourcen stehen Ihnen auf Wunsch auch als Unterstützer für gewonnene Projekte tatsächlich zur Verfügung. Denn als Team sind wir stark, als standortübergreifendes Team unschlagbar.

Qualifizierte und zertifizierte Projektressourcen:

- > Vor allem in den ersten Jahren wird Ihr Team möglicherweise nicht alle relevanten Fachbereiche abdecken, um alle Herausforderungen in Projekten zu meistern. Als Inway-Partner erhalten Sie für Ihr Projekt den Experten, den Sie benötigen. Damit verbessern Sie Ihre Chancen beim Kunden deutlich.
- > In unserem Team, bestehend aus über 70 AX- und 365-Experten, haben Sie Zugriff auf:
 - > AX/365-Experten für jedes Modul (Finanzen, Logistik, Produktion etc.)
 - > Berater
 - > Kenner der An- und Herausforderungen mehrerer Branchen (u.a. Handel, Fertigung, Dienstleistung)
 - > Erfahrene Pre-Seller
 - > CRM-Experten (Microsoft Dynamics 365 for Sales)
 - > Projektleiter und Technische Projektleiter
 - > Entwickler für AX und 365
 - > Lösungsarchitekten

Ressourcen nutzen
Projekte gewinnen



7 INWAY ACADEMY

Der Sprung von AX und Microsoft Dynamics CRM auf Microsoft Dynamics 365 hat gezeigt: Microsoft arbeitet an neuen Ideen und bringt Innovationen kontinuierlich voran. Um den Überblick über neue Themen, aber auch Themen und Arbeitsbereiche rund um AX, CRM und 365 zu behalten, bieten wir jeden Freitag im Rahmen einer internen Vortragsreihe interessante Beiträge - Neuheiten, Best Practice-Beispiele und Kunden-Lösungen - rund um Ihr Kernprodukt. Und das Beste: Sie müssen nicht nach Ulm kommen, sondern verfolgen das ganze bequem per Skype. Gerne können auch Sie hier Ihre Expertise einbringen. Parallel dazu gibt es die Inway-Academy: Ein fachliches Schulungskonzept, das die Exzellenz unserer Mitarbeiter sicherstellt und ausbaut. Hier werden Themen behandelt, die für die ERP- und CRM-Einführung relevant sind.



Leistungen der Inway-Academy:

- › Auf Wunsch erfahren Sie wöchentlich im Rahmen einer kostenlosen Mitarbeiterschulung von einem Inway-Experten alles zu einem AX / 365 Thema. Inhalte und Agenda der kostenfreien Weiterbildung werden über das Inway Companyweb bereitgestellt.
- › Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, an allen Schulungen über Skype for Business oder Teams teilzunehmen. Darüber hinaus zeichnen wir alle Schulungen auf und stellen Videos und Folien anschließend zur Verfügung. So können Sie alles in Ruhe nacharbeiten.
- › Im Rahmen der Inway Academy organisieren wir externe Dozenten und bieten in-house Schulungen (auch mehrtätig) an. Vermittelt werden Kompetenzen, die von Microsoft verlangt werden (z.B. für Zertifizierungen) oder Inhalte, die für eine erfolgreiche ERP- und CRM-Einführung relevant sind. Eine Beteiligung Ihrerseits an diesen Fortbildungen ist natürlich möglich.
- › Unser Schulungskonzept ist mehr als die Inway-Academy: Unser Einarbeitungs- und Entwicklungskonzept für Mitarbeiter ist praxiserprobt und bewährt. Auch Sie können dies für Ihren Standort übernehmen.

8 ZAHLREICHE AUSZEICHNUNGEN

Ihnen fehlt die Anzahl an Mitarbeitern, um notwendige Zertifizierungen von Microsoft zu erhalten (z.B. Gold-Kompetenz) oder um als "Great Place to Work" ausgezeichnet zu werden? Wenn Sie unter der Marke Inway auftreten, können Sie sämtliche Stärken, die Sie haben, mit einer Vielzahl von Zertifizierungen und Auszeichnungen untermauern. Denn wir haben die entsprechende Anzahl an Mitarbeitern – und damit die Möglichkeit (und den Anspruch), viele wertvolle Auszeichnungen zu bekommen. Wir sind – um nur die wichtigsten zu nennen – einer von Deutschlands besten Arbeitgebern 2019, Microsoft Gold Partner, Cloud Solution Provider und haben mehrfach die ERP-Excellence Auszeichnung erhalten. Und das Beste: Sie punkten nicht nur mit diesen Auszeichnungen – auch die zertifizierten Berater, Entwickler und Systemintegratoren, denen Inway diese Auszeichnung verdankt, stehen Ihnen im Projekt zur Seite.

Liste der wichtigsten Inway-Auszeichnungen:

- > Microsoft Gold Partner und ERP-Excellence: Diese Auszeichnungen sind Referenz und Argument im Verkaufsgespräch gleichermaßen. Bei ERP-Ausschreibungen sind sie oftmals Pflicht.
- > Ein toller Nebeneffekt: Durch diese Kompetenzen können Sie im Verkauf deutlich höhere Dienstleistungstagesätze als im freiberuflichen Umfeld erzielen. Wenn Sie Projekte gewinnen, verdienen Sie damit gleichzeitig mehr.
- > Cloud Solution Provider: Als Inway-Partner sind Sie automatisch autorisierter Reseller für Microsoft Cloud-Services. Ein sehr lukratives Zubrot vor allem beim Verkauf von 365-Lizenzen.
- > ELO- und ClickDimensions Partner: Wir sind zertifizierter Reseller von ELO-DMS Lösungen sowie von ClickDimensions, einem Marketing-Automation-Add-On zum CRM-System von Microsoft Dynamics 365 for Sales. Auch Sie können Kunden diese Produkte anbieten und gewinnbringend verkaufen.
- > Kununu Open- und Top Company, Fair Company und Great Place to Work: Schon lange machen sich diese Auszeichnungen im Werben um die besten Köpfe bezahlt. Denn im Wettstreit um die besten Arbeitnehmer ist der Nachweis für eine offene Unternehmenskultur ein entscheidender Vorteil.
- > ISO 9001 Zertifizierung: Das wichtigste zum Schluss: Diese Auszeichnung ist uns so wichtig, das wir ihr mit Punkt 9 einen eigenen Abschnitt gewidmet haben.



9 ISO 9001:2015 ZERTIFIZIERT

Kontinuierliche Weiterentwicklung der Firma, Kostenminimierung durch Fehlervermeidung und eine stetig steigende Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitern: Unternehmen, die dies Ihren Kunden versprechen und das Gesagte beweisen können, haben einen eindeutigen Wettbewerbsvorteil. Die Qualitätsmanagement-Norm ISO 9001:2015 bescheinigt genau das. Mit der Zertifizierung im April 2018 haben wir diese Auszeichnung bereits zum sechsten Mal in Folge erhalten. ISO 9001 ist der anerkannte Standard eines wirkungsvollen Qualitätsmanagements-Systems und bescheinigt Inway ein ganzheitliches, modernes Management, von dem auch Kunden und Partner profitieren.



ISO 9001:2015 zertifiziert:

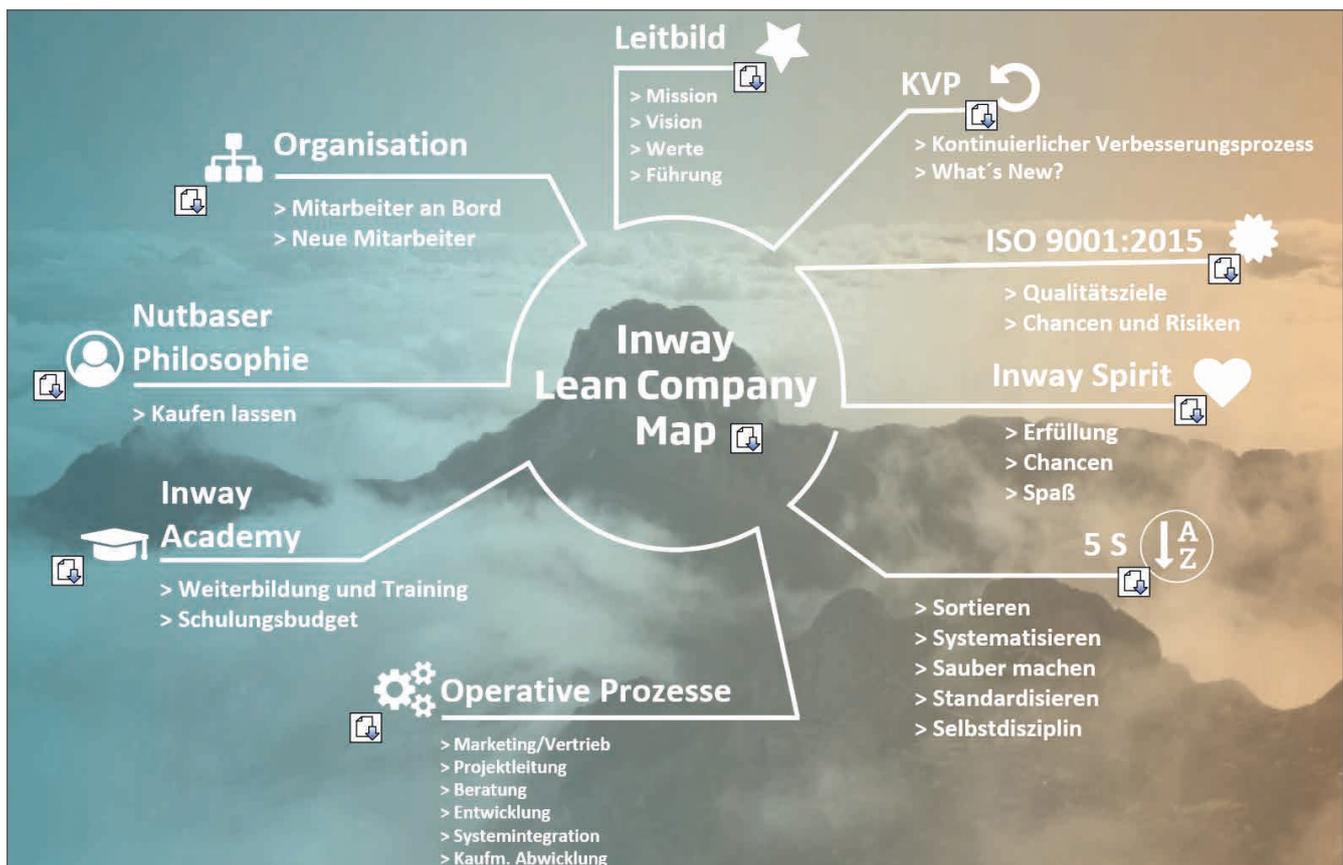
- > Sie nutzen das ISO Logo u.a. im Verkaufsgespräch und können sich gleichzeitig darauf verlassen: Diese, von der ISO-Norm geforderte hohe Qualität wird von Inway gelebt, garantiert und steht Ihnen jederzeit zur Verfügung.
- > Kunden- und Partnerorientierung sind zwei der wichtigsten Eckpfeiler der ISO-Norm. Dies bedeutet Sicherheit für Sie und Sicherheit für unsere gemeinsamen Kunden.
- > Kernpunkte der ISO 9001:2015 Zertifizierung sind: Definierte Verantwortlichkeiten, transparente Prozesse und klare Abläufe, regelmäßige Weiterbildungen für Mitarbeiter auf allen Ebenen, kontinuierliche Qualitätssicherung und Verbesserung bestehender Prozesse, Zahlenbasiertes Chancen- und Risk-Management.
- > Ferner haben wir im Rahmen der ISO-Zertifizierung ein sich selbst tragendes Verbesserungskonzept entwickelt von dem auch Kunden und Partner stets profitieren.
- > Das Erfüllen unserer Ziele hat für uns oberste Priorität. Sämtliche Unternehmens-, Standort-, Abteilungs- und Mitarbeiterziele haben wir konkretisiert und kommunizieren diese transparent auf unserer Balance Score Card.



ISO 9001 Urkunde:
Zum fünften Mal in Folge

10 ERPROBTE PROZESSE

Kein Trial and Error mehr. Seit Tag 1 dokumentieren und optimieren wir unsere Prozesse und Vorgehensweisen. So konnten wir in den vergangenen 18 Jahren ein enormes „Wissensfundament“ schaffen. Aktuell haben wir über 270 Prozesse, Methodiken und Best Practice Regeln etabliert, von denen Sie ab dem ersten Tag profitieren.



Unser Managementhandbuch mit über 270 bewährten Prozessen

Auszug etablierter Prozesse und Methodiken:

- > Regelmäßige Weiterbildungen für Mitarbeiter (und Partner) auf allen Ebenen und kontinuierliche Verbesserung von Firma und Standorten: Auch für diesen Kernpunkt der ISO 9001:2015 Zertifizierung gibt es bei Inway Prozesse und Methodiken.
- > Aktive Mitgestaltung durch Mitarbeiter, Führungskräfte und Partner: Das ist der Spirit, den wir leben. Hierfür haben wir viele Möglichkeiten im Unternehmen geschaffen.
- > Im Projekt setzen wir auf eine einheitliche Kommunikation in unserem webbasierten Tasksystem (DevOps). Jeder am Projekt beteiligte Mitarbeiter und Standort ist so stets über den aktuellen Status und sämtliche Arbeitsschritte informiert.
- > Bereits mit mehreren Standorten (z.B.: Hamburg, Chemnitz und Köln) konnten wir unser Inway Standortkonzept erproben und verfeinern. Gebietsschutz für den Neukundenvertrieb zählt ebenso dazu wie ein Businessplan für die ersten 5 Jahre (mehr dazu finden Sie auf Seite 19).

11 GUTER DRAHT ZU MICROSOFT

Ob über die Microsoft AppSource, die OCP-Partnerschaft (One Commercial Partner) oder die Zusammenarbeit im Rahmen des CSP-Status (Cloud Solution Provider): Wir stehen in stetem Austausch mit Microsoft, haben mehrere Ansprechpartner und bekommen regelmäßig Leads und Verkaufschancen direkt von Microsoft. In einer Partnerschaft profitieren Sie von diesem guten Draht, erfahren Neuigkeiten aus erster Hand – und in der Regel vor dem Wettbewerb.

Guter Draht zu Microsoft:

- > Jedes Jahr sind wir auf den Veranstaltungen von Microsoft wie der DPK oder der Inspire. Neue Strategien, Produkt-News sowie alle Infos zu Microsofts aktueller Roadmap (International und DACH) erfahren Sie bei uns zuerst.
- > Anfragen über die Implementierung von AX / 365, die Kunden direkt an Microsoft stellen, werden im Rahmen unserer CSP-Partnerschaft automatisiert an uns weitergegeben. Diese Leads verteilen wir an unsere Partner in dem entsprechenden Vertriebsgebiet.
- > Bei Kunden – und Präsenzveranstaltungen können wir Räume und Infrastruktur von Microsoft kostenlos nutzen. Dies können auch Sie nutzen, sollten Sie einen Event in München, Köln oder Hamburg planen.
- > Darüber hinaus haben wir die Möglichkeit, sämtliche Events, Webinare und Veranstaltungen direkt bei Microsoft zu listen. Dies erhöht unsere Reichweite enorm.



Kundenevent ERP-Klartext
in den Räumen von Microsoft Köln

BEWÄHRTES STANDORTKONZEPT

Inway ++ ist ein offenes und transparentes Konzept. Wachstum und Partnerschaften um jeden Preis ist nicht das Ziel. Wir suchen motivierte Unternehmer und Unternehmen, die zu uns passen.

Wenn Sie diese Aspekte erfüllen, gehören Sie zu uns:

- > Sie verfügen über gute Erfahrungen und mehrjähriges Knowhow in der Microsoft Produktwelt.
- > Ihre Kernkompetenz sollte Microsoft Dynamics AX und/oder Microsoft Dynamics 365 for Finance and Operations auf jeden Fall abdecken. Willkommen sind darüber hinaus auch Kenntnisse in Microsoft Dynamics 365 for Sales (CRM) sowie Business Central. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie ERP- und CRM- Einzelkämpfer sind, oder bereits ein kleines Unternehmen.
- > Sie haben Erfahrung in der Projektleitung, im Vertrieb und in der Führung von Mitarbeitern.
- > Sie haben den unbedingten Willen, Projekte zu gewinnen und zusammen mit Inway zu wachsen.
- > Sie können sich vorstellen, binnen 5 Jahren ein Team von ca. 5 bis 20 motivierten ERP- und CRM- Experten an Ihrem Standort als Geschäftsführer zu leiten.
- > Sie haben darüber hinaus Erfahrung und Expertise bei anderen Microsoft Business Plattformen wie Project Service Automation, Field Service, Talent, Retail, oder Marketing? Gerne können Sie im Rahmen unseres Inway Rückfluss-Konzeptes diese Stärken und Kompetenzen bei uns einbringen.

Schlafen Sie noch einmal eine Nacht darüber, wenn Sie:

- > Bereits eine eigene Marke haben und diese auch langfristig behalten möchten. Gegebenenfalls können Sie in der Anfangsphase unserer Partnerschaft Ihren bisherigen Firmennamen (Ihre E-Mail, Ihre Website etc.) noch weiter nutzen. Sie werden dann erst einmal ein "Member of Inway Systems" und behalten Ihr Logo. Für den Start bekommen Sie dann von uns beispielsweise Marketingmaterialien mit Ihrem und unserem Logo. So haben Sie die Möglichkeit, die Vorzüge von Inway ++ im Detail zu erfahren, bevor Sie sich endgültig entscheiden.
- > Schon länger am Markt sind und eigene Konzepte entwickelt haben, bei denen Sie keine Kompromisse eingehen möchten.
- > Mit dem Prinzip einer fairen, "gebietsbasierten" Aufteilung von ERP- und CRM-Neukunden im DACH-Raum nicht einverstanden sind. Einzelheiten zum Inway Gebietsschutz für Neukunden (Hinweis: Gebietsschutz gilt natürlich nicht für Bestandskunden und internationale Kunden) finden Sie auf der Seite 23.

BEWÄHRTES ONBOARDING-KONZEPT: SO STEIGEN SIE BEI UNS EIN

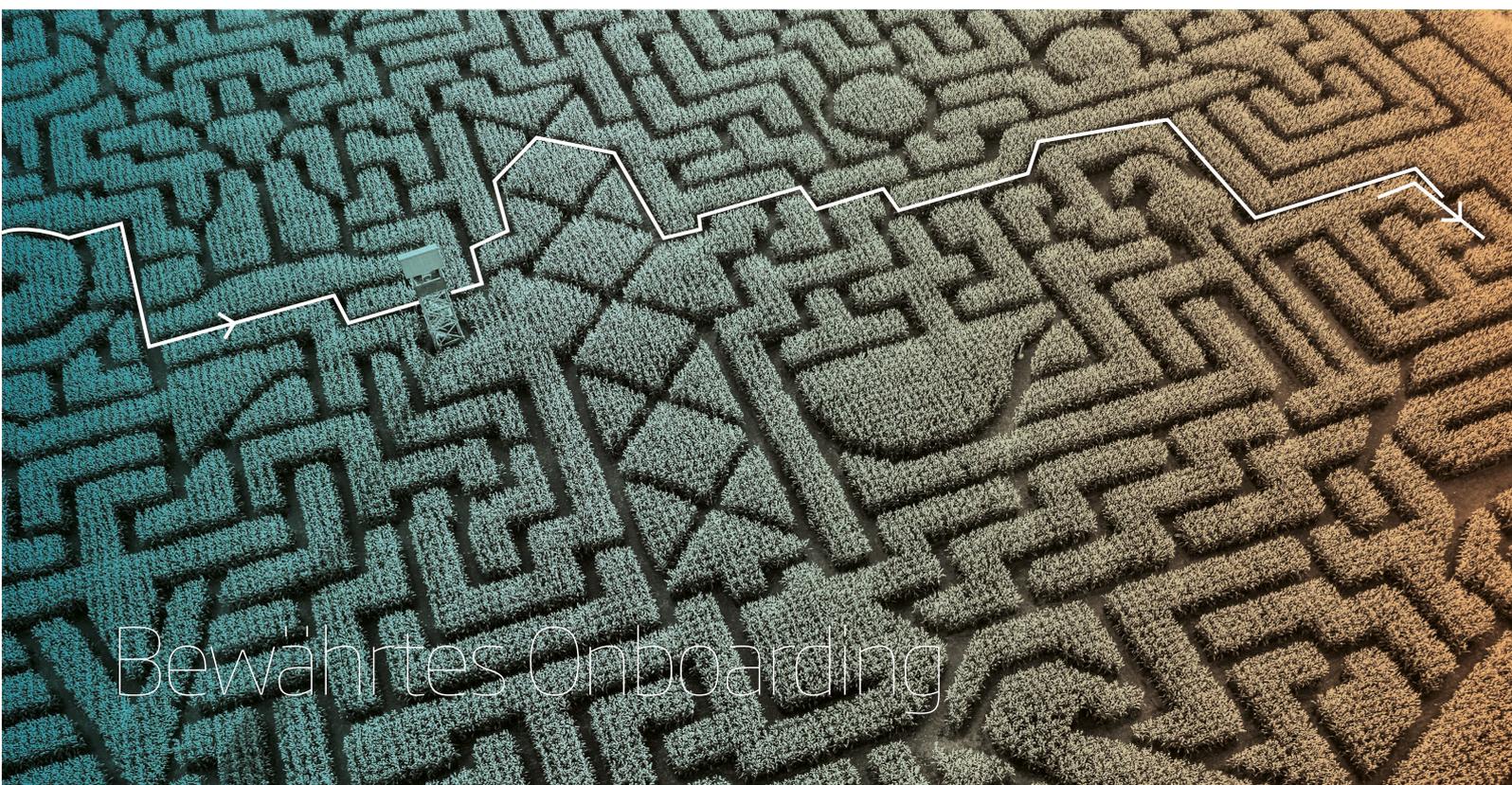
Sie haben Interesse an einer engen Zusammenarbeit? Damit Sie vorab schon wissen, was auf Sie zukommt, legen wir Ihnen schon in dieser Phase unser bewährtes Onboarding-Konzept offen.

Bevor der Vertrag unterschrieben wird

1. Persönliches Erstgespräch mit der Geschäftsführung von Inway in Ulm. Die Geschäftsleitung ist während der gesamten Partnerschaft Ihr Ansprechpartner bei allen Anliegen.
2. Zweitgespräch in Ulm. Um ein Gefühl für uns zu bekommen, werden Sie hier die Vertreter aller Abteilungen bei Inway kennenlernen.
3. Finales Gespräch an Ihrem künftigen Standort, gemeinsames Essen und Unterzeichnung des Vertrages.
4. Herzlich Willkommen als neuer Inway++ Partner.

Ihr Einstieg bei Inway

1. Sie starten mit einem fünftägigen Onboarding in Ulm. Sie lernen unsere Arbeitsweise kennen, sowie alle Abteilungen, die Services sowie Ihre künftigen Kollegen.
2. Nach ca. 4, 8 und 12 Wochen sind Sie jeweils 2 Tage in Ulm vor Ort. Hier bekommen Sie spezielle Schulungen und Weiterbildungen.
3. Nach ca. 6, 10 und 14 Wochen reist die Geschäftsleitung für einen Tag zu Ihnen vor Ort.
4. Nach diesem Zeitraum bekommen Sie (auf Wunsch) pro Quartal Vorort-Unterstützung durch HR, Qualitätsmanagement-Beauftragte oder die Geschäftsleitung.
5. Alle zwei Wochen stimmen wir uns im Führungskreis (zu dem Sie dann gehören) zu operativen und strategischen Themen ab. Dies ist ein Jour-Fix per Skype.



Bewährtes Onboarding

AUFBAUKONZEPT

Unsere Zielvorstellung ist klar: In den ersten 5 Jahren wächst Ihr Standort auf 20 bis 25 Mitarbeiter. Dies entspricht unseren erprobten Best-Practice Beispielen aus Köln und Chemnitz und ist die ideale Geschwindigkeit, um Wachstum und Firmenkultur im Einklang zu halten.

Im Folgenden finden Sie unser detailliertes Aufbaukonzept. Hier sehen Sie, wie Ihre ersten 5 Jahre als Inway++ Partner ablaufen könnten. Dabei haben wir Ihnen für jede Phase die wesentlichen Herausforderungen beschrieben.

Wichtig: bei diesem Aufbaukonzept handelt es sich nur um ein Best-Practice Beispiel aus Köln und Chemnitz. Wenn Sie in Ihrem Unternehmen bereits abweichende Strukturen und Gegebenheiten etabliert haben, können Sie natürlich auf diesen aufbauen.

Aufbaukonzept Jahr 1 und 2

 6 Mitarbeiter



Herausforderung:

- > Aktive Mitarbeit und passendes Delegieren

Aufbaukonzept Jahr 2 und 3

 11 Mitarbeiter



Herausforderung:

- > Große direkte Führung (max. 10 Mitarbeiter in der direkten organisatorischen Führung)

Aufbaukonzept Jahr 3 und 4

 16 Mitarbeiter



Herausforderung:

> Aufbau der Beratungshierarchie

Der optimale Standort, ab Jahr 5

 20 Mitarbeiter



Herausforderung:

> Entwicklungshierarchie und Auftragseingangsfluss- und Planung

ECKPFEILER EINER ERFOLGREICHEN ZUSAMMENARBEIT

Unsere Vereinbarungen bieten allen Inway++ Partnern Rechtssicherheit.

Hier möchten wir Ihnen dennoch ein paar Eckpfeiler und Rahmenbedingungen vorstellen. Alle Vertragsbedingungen basieren auf vier unserer wichtigsten Inway-Grundprinzipien: Leistungsorientierung, Fairness, Ausgewogenheit und Transparenz.

1. Leistungsorientierung:

- > Langfristiger Erfolg und Wachstum stehen bei uns im Vordergrund. Dennoch streben wir in jedem Quartal gemeinsam mit Ihnen ein positives Ergebnis an. Schulungen und Investitionen bilden wir innerhalb dieser Rahmen ab.
- > Standorte, die mehr leisten, verdienen mehr.
- > Sie behalten 70 % der Marge aller verkauften Microsoft Lizenzen.
- > Für die Nutzung der Marke Inway, die Lizenzen der Inway-Produkte, sowie alle Inway Services zahlen Sie monatlich 3% Umsatzbeteiligung sowie eine festgelegte Unterstützungspauschale.

Diesen Kosten sind gerechtfertigt durch:

- > Sämtliche Inway Services, die diesen Wert bei weitem übertreffen. Hierbei sollten Sie vor allem die Skalierungseffekte beachten, denn anstelle von einer Person, die sich um Ihr Personal / Marketing kümmert, stehen Ihnen hier jeweils 3 bis 4 Fachkräfte zur Verfügung.
- > Die Tatsache, dass Sie als Inway Partner mit deutlich höheren Tagessätzen rechnen können.
- > Die Sicherheit, z.B. durch Gebiets- und Themenschutz, die Sie als Inway Partner genießen. So können Partner bei der entsprechenden Kompetenz bestimmte Themen (z.B. Business Central) auch über die definierten Gebietsgrenzen hinaus betreuen.

2. Fairness

a) Unterstützungspauschale

Ob Unterstützung und Hilfestellung bei Marketing, Backoffice und Personal, wertvolle Leads durch Inside Sales, ein hochqualifiziertes Backup-Team, eine starke Marke Inway mit zahlreichen Auszeichnungen oder zielführende Aus- und Weiterbildungen: Als Inway++ Partner profitieren Sie von all den umfangreichen Services, die wir Ihnen auf den Seiten 7 bis 18 ausgiebig vorgestellt haben.

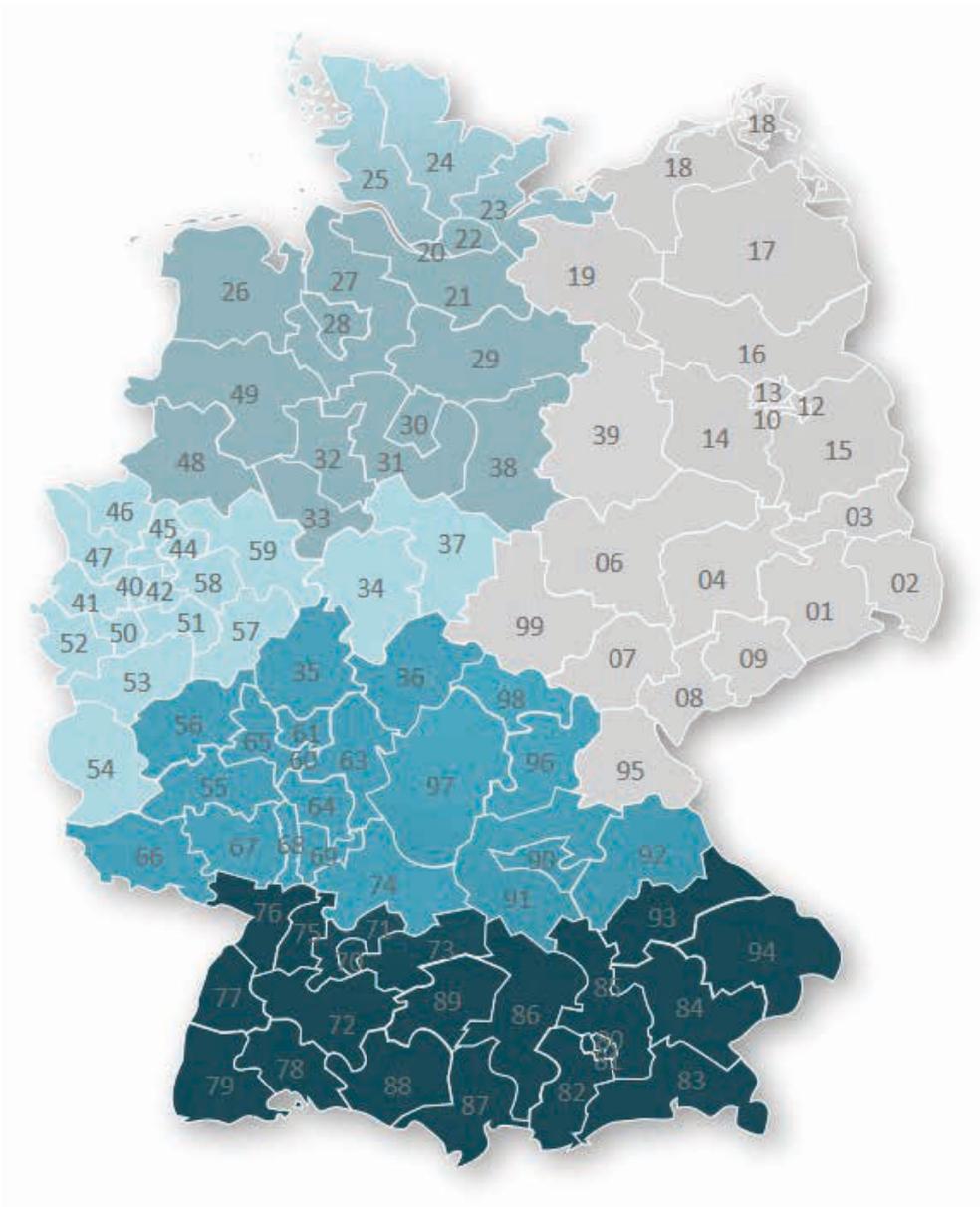
Dem gegenüber steht eine Unterstützungspauschale von monatlich 990 Euro pro Mitarbeiter. Halbtageskräfte werden anteilig berechnet.

b) Gebietsschutz

Für den Neukundenvertrieb gilt für Inway++ Partner ein Gebietsschutz: das heißt alle Leads für Projekte aus dem Ihnen zugewiesenen Postleitzahlenbereich (für Microsoft Dynamics AX, Microsoft Dynamics 365 for Finance and Operations oder Microsoft Dynamics for Sales) gehören Ihnen – sofern Sie diese bedienen können.

Alle Einzelheiten sind in unserem Zuteilungskonzept klar geregelt. Dabei erhält jeder Standort mehrere Postleitzahlengebiete, die in Summe gleichwertig sind. Man trifft die Annahme, dass resultierend aus der Einwohnerzahl grundsätzlich auch ähnlich viel potentielle Kunden vorhanden sind.

Bestehende Verkaufschancen, internationale Projekte sowie Bestandskunden, welche Sie in die Partnerschaft mitbringen, sind von dieser Regelung nicht betroffen. Diese bleiben in Ihrem Besitz.



3. Ausgewogenheit

- > Als Inway++ Partner agieren Sie möglichst eigenverantwortlich: Optimal ist folgendes Verhältnis: 80% Eigenverantwortung und zu 20 % nutzen Sie die Ressourcen der Inway Gruppe. Unser Anspruch ist ein faires Geben und Nehmen auf beiden Seiten.
- > Bei Engpässen können Sie jederzeit auf die Ressourcen und die Expertise aus der gesamten Gruppe zählen und auf diese zurückgreifen. Sie sind andererseits aber auch dazu verpflichtet, im Rahmen Ihrer Möglichkeiten und Kapazitäten, diese Ressourcen der Gruppe bereitzustellen.

4. Transparenz

- > Um den hohen Qualitätsstandard für Kunden und Mitarbeiter beizubehalten, verpflichten sich Inway und Partner, sich an gemeinsam verabschiedete Prozesse und Regeln zu halten. Neben vielen bewährten Gegebenheiten gibt es trotzdem Raum für eigenes Engagement und aktive Gestaltungsmöglichkeiten.
- > Neu erarbeitete Prozesse werden dokumentiert und in das Inway Managementhandbuch integriert.
- > Die Kündigungsfrist für beide Seiten beträgt 6 Monate.

INWAY SYSTEMS:
IHR FÜHRENDER PARTNER FÜR
MICROSOFT DYNAMICS



Inway Systems finden Sie hier:

BERLIN	„Bundeshauptstadt“
CHEMNITZ	„Technologiestandort“
HAMBURG	„Das Tor zur Welt“
KÖLN	„Geburtsort von Konrad Adenauer“
ULM (HAUPTSITZ)	„Stadt des Jahrhundert-Physikers Albert Einstein“

Inway Systems GmbH

Tel +49 (0) 731 - 88 00 73 0

info@inway.de
www.inway.de

