



## Success Story

# BUSINESS CENTRAL FÜR SECALFLOR

Secalfloor ist ein Start-up in den Bereichen Nachhaltigkeit und effektive Ressourcennutzung durch Renaturierung. Die Gesellschaft in ihrer heutigen Form wurde Ende 2019 ins Leben gerufen. Zwischen 2020 bis ins Frühjahr 2021 wurde die alte Halle erworben, die Produktionslinie aufgestellt und die Probeproduktion begann. Seit Mai 2021 ist Ole Hülsemeyer als Geschäftsführer tätig, um die notwendigen Strukturen zu schaffen, die Produktion zu professionalisieren sowie Vertrieb und Expansion zu beginnen.

## HINTERGRUND

Die Secalfloor GmbH möchte in kurzer Zeit stark wachsen und innerhalb der kommenden fünf Jahre weltweit sieben Produktionsstandorte errichten. Gesucht wurde ein ERP-System, das international einsetzbar ist und den prozessualen Anforderungen aus dem Managementsystem Rechnung trägt.

Schnell kristallisierte sich heraus, dass Microsoft Dynamics 365 Business Central die passende Lösung ist. Vor allem die Möglichkeiten zur Individualisierung im Standard als auch die volle Integration in die Microsoftwelt und das übrige IT-Umfeld bei Secalfloor überzeugten Geschäftsführer Ole Hülsemeyer und sein Team.

## HERAUSFORDERUNG

Ein Projekt ohne? Eine Illusion, das wissen auch die erfahrenen Berater des Projektes Thomas Raiß, Daniel Krüttgen, Tobias Gotzen und Thomas Berndt. "

Die Secalfloor GmbH befindet sich aktuell noch im Aufbau, die Strukturen entwickeln sich erst nach und nach", sagt Thomas Raiß. „Dass ein stringentes Vorgehen nach Schema F in diesem Fall nicht möglich ist, das war uns fast von Anfang an klar. Die innerhalb der Einführung nötige Dynamik und Agilität war von Beginn an spürbar.“

# LÖSUNG

## Dynamischer Projektverkauf

Von dem Maß an Dynamik, das letzten Endes im Projekt notwendig war, waren alle Projektbeteiligten dann doch überrascht. Die Anforderungen sind stetig gewachsen oder haben sich im Laufe des Projektes nochmals deutlich geändert. Hier lag es an den Projektbeteiligten, flexibel zu bleiben, regelmäßig umzudenken und bei Bedarf neu zu definieren. Was dabei am besten weitergeholfen hat? „Dass wir super dynamisch und super agil auf den Kunden zugegangen sind, ihn abgeholt haben und auf seine Bedürfnisse eingegangen sind“, so Thomas Raiß. Die Anforderungen wurden am Ende genauso dynamisch aufgenommen, wie sie aufkamen, mit dem Ziel, diese optimal im Standard umzusetzen oder mindestens standardnah eine Lösung zu finden.

## Change-Management

Auch oder deshalb, weil sich bei Secalfor vieles noch in der Findung befindet, war das Change-Management eine weitere Herausforderung: Rollen, Strukturen, Prozesse – so manches musste neu geschaffen werden. Auch bereits Vorhandenes musste überdacht und ggf. geändert werden, mit dem Ziel die Dinge so zu etablieren, dass sie hinterher nicht nur auf dem Papier stehen, sondern auch gelebt werden. „Hier half uns vor allem unser vertrauensvoller Umgang miteinander und unser gegenseitiges Verständnis weiter, solche Hürden gemeinsam zu nehmen und zu lösen“, so Thomas Raiß.

## Schulungs- und Dokumentationsbedarf

„Um ehrlich zu sein, den Schulungsbedarf hatten wir anfangs ein wenig unterschätzt“, gibt Thomas Raiß zu. Denn erst im weiteren Verlauf des Projektes wurde klar, dass viele künftige Anwender das erste Mal in ihrem Leben Berührungen mit einem ERP-System hatten. Auch die technische Affinität war sehr unterschiedlich ausgeprägt. Mit einem guten Mix an Schulungsmaßnahmen – remote und vor Ort – wurden alle Anwender in Business Central eingearbeitet. Einige Schulungsveranstaltungen wurden aufgezeichnet, sodass sie langfristig als Hilfe zur Selbsthilfe bereit stehen.

## Individuelles Dokumentationshandbuch

Auch der Dokumentationsaufwand war außergewöhnlich. So bot Inway als besonderen Service für Secalfor speziell auf deren Wunsch ein individuell auf deren Prozesse geschriebenes Dokumentationshandbuch an, das am Ende knapp 300 Seiten füllte.

„Dieser Aufwand stand nicht von Beginn an auf der Agenda“, so Thomas Raiß. Doch Secalfor war bereit, das benötigte Budget zur Verfügung zu stellen. So umfasste der Service von Inway am Ende neben der Schulung der Anwender auch die vollständige Dokumentation sowie die Tests und die finale Abnahme des neuen ERP-Systems.



## GO-LIVE ZUM STICHTAG

Microsoft Dynamics 365 Business Central wurde zum Stichtag produktiv gesetzt. Und nachdem das Projekt so gut lief, war die Entscheidung zu einer weiteren Zusammenarbeit mit Inway Systems schnell getroffen. Aktuell wird Business Central in allen Tochterunternehmen der Secalfor GmbH ausgerollt - national und international.

Was als Auftrag "Microsoft Dynamics 365 Business Central (BC) mit 15 Tagen Budget zu implementieren" begann, wurde ein spannendes Projekt voller Dynamik und mündete in einer langjährigen Kundenbeziehung auf Augenhöhe.

### Inway Systems GmbH

Tel +49 731 - 88 00 73 0

info@inway.de

www.inway.de

Gold  
**Microsoft Partner**  


 Cloud Solution Provider

