



Success Story

VON WORD & EXCEL ZUM ERP: SMART SIM FÜHRT BUSINESS CENTRAL EIN

Wie schafft man den Sprung von Excel, Word & Co. zu einer strukturierten Prozesswelt in einem modernen ERP-System? Bis zur Einführung von Business Central hatte die SmartSim GmbH zunächst keine ERP-Lösung im Einsatz. Die Abwicklung der meisten Prozesse im Unternehmen erfolgte mit Hilfe von Word und Excel.

EINFÜHRUNG VON BUSINESS CENTRAL IM STANDARD

Eines der Hauptziele von SmartSim war es, mit einem professionellen System Rechnungen effizienter zu erstellen. Deshalb war zunächst lediglich die Nutzung des Verkaufsmoduls in Business Central vorgesehen. Der Wunsch dabei: den Standard nutzen, ein bisschen Starthilfe, möglichst viel selbst übernehmen und dann autark arbeiten. Der Projektumfang sollte bewusst minimal bleiben.

Aboverwaltung als zentrale Anforderung

SmartSim vertreibt Softwarelizenzen überwiegend im Abonnementmodell – mit Anforderungen wie Laufzeiten, Preisgleitklauseln und Indexanpassungen. Business Central bietet dafür eine ideale Basis: Über das Add-On bill-to 365 von CKL Software – einem langjährigen Inway-Partner – ließen sich wiederkehrende Erlösmodelle schnell und überzeugend abbilden. Das Add-On deckt Vertragslaufzeiten, automatische Abrechnung, Preisstaffelung und Lizenzmanagement ab und lässt sich flexibel erweitern.

Da die Anforderungen von SmartSim über den Standard hinausgingen, entstand im Projektverlauf ein echtes Co-Development: Inway Systems und CKL Software entwickelten bill-to 365 gemeinsam weiter – mit Ergebnissen wie indexbasierter Preisgestaltung, flexiblen Abrechnungsmodellen und API-Schnittstellen für externe Lizenzschlüssel-Generatoren. Diese neuen Funktionen sind heute fester Bestandteil des offiziellen bill-to 365-Standards.

ERWEITERUNGEN NACH DEM ERSTEN GO-LIVE

Der Go Live war kein Endpunkt, sondern ein Ausgangspunkt. Mit wachsendem Tagesgeschäft kamen neue Anforderungen hinzu und Business Central wurde Schritt für Schritt ausgebaut.

Projektmodul in Microsoft Dynamics 365 Business Central

Da viele SmartSim-Lizenzen auf Implementierungsprojekten basieren, die erst nach Abschluss in ein Abo übergehen, wurde das Projektmodul ergänzt. Es erfasst Phasen, Aufwände und Abrechnungen systematisch – und übergibt diese automatisiert an die Aboverwaltung.

Individuell entwickelte Ertragsplanung

Eine weitere Besonderheit war die Ertragsplanung: SmartSim wollte Umsätze bereits auf Basis geplanter Projektwerte periodengerecht buchen – noch vor Rechnungsstellung. Da der Business-Central-Standard das nicht abbildet, entwickelte Inway eine eigene Ertragslogik mit monatlicher Verteilung, automatisierten Gegenbuchungen und konfigurierbaren Buchungsvorgaben.

Manuelle Nachbuchung der Historie

Ergänzend wurden alle Verträge und Rechnungen manuell bis ins Jahr 2018 nacherfasst – eine Investition in Datenqualität, die historische Auswertungen vollständig ermöglicht.

Power BI Controlling

Für das Controlling nutzt SmartSim Power BI, das inhouse aufgebaut wurde. Die Datenbasis liefert Business Central – erweitert durch Inway-APIs, die auch individuelle Tabellen aus der Aboverwaltung einbinden. Das Ergebnis ist ein transparentes Reporting, das sich nahtlos mit DATEV-Daten abgleichen lässt.

Weitere Ergebnisse und Effizienzgewinne

Die Effizienzgewinne sprechen für sich: Die monatliche Rechnungsstellung ist heute in unter zwei Stunden erledigt. Das Lizenzmanagement läuft weitgehend automatisiert. Und GasCalc – SmartSims Lösung für Gaskennwerte – lässt sich dank skalierbarer Abwicklung nun deutlich aktiver vermarkten.

Ausblick: Business Central wächst weiter - mit DATEV-Schnittstelle & mehr

Aktuell arbeitet das Team von Inway Systems an einer DATEV-Schnittstelle, um künftig auch den Datenaustausch mit dem Steuerberater zu automatisieren. Parallel dazu laufen weitere Optimierungen – etwa an bestehenden Erweiterungen oder an der Systemperformance.

„Für uns war die Entscheidung für Business Central und Inway genau richtig“, resümiert Dr. Peter Schley. „Die Lösung spart uns heute nicht nur Zeit, sie wächst auch mit uns – und wir wissen, an wen wir uns wenden können, wenn sich neue Anforderungen ergeben.“

FAZIT: MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNG MIT BUSINESS CENTRAL

Was als Standardprojekt begann, wurde zu einer maßgeschneiderten ERP-Lösung. Offene Kommunikation, kurze Wege und partnerschaftliche Zusammenarbeit machten es möglich, dass individuelle Anforderungen direkt im Projekt umgesetzt wurden teilweise sogar als neuer Standard. Das Projekt bei SmartSim macht deutlich, dass ein ERP-System dann erfolgreich ist, wenn es sich konsequent an den realen Prozessen eines Unternehmens orientiert.



Inway Systems GmbH

Tel +49 731 - 88 00 73 0

info@inway.de

www.inway.de

