

Schnelles Internet, schnelles Projekt

Die Glasfaser Nordwest Connect führt
KUMAVISION ERP mit agilen Methoden ein



Beim Glasfaserausbau für schnelles Internet gehört Deutschland im europäischen Vergleich zur Nachhut. Dies zu ändern, ist Anliegen und Antrieb von Glasfaser Nordwest. Um noch schneller zu werden, hat das Unternehmen mit Glasfaser Nordwest Connect eine eigene Tiefbau-Firma gegründet, die eine Software zur Unternehmenssteuerung benötigte. Bei der Einführung ging es dann auch um Geschwindigkeit, Agilität und Qualität. Deshalb hat sich das junge Unternehmen für KUMAVISION als Partner entschieden.

Erfahren Sie in diesem Bericht, wie Glasfaser Nordwest Connect

- In nur 4 Monaten die Branchensoftware für Projektdienstleister erfolgreich eingeführt
- Dank agiler Projektmethodik jederzeit flexibel auf neue Anforderungen reagieren konnte
- Die komplette Softwareeinführung - von der ersten Präsentation bis zum Livestart - online abwickelte
- Den Zahlungsverkehr, die Belegerfassung und die Bestellabwicklung vollständig automatisierte
- Mit den Best-Practice-Prozessen der Branchenlösung effizient arbeitet

Im Januar 2021 wurde Glasfaser Nordwest Connect gegründet. Das Unternehmen startete zunächst mit zwei Ausbauteams, um Glasfaserkabel auf den letzten Metern von der Grundstücksgrenze bis in den Keller eines Hauses zu verlegen. Zuvor wurden dafür ausschließlich externe Dienstleister beauftragt. Bereits in den ersten Monaten seines Bestehens ist das Unternehmen rasant gewachsen. „Mit unseren eigenen Ausbauteams wollen wir noch schneller werden, als wir ohnehin schon sind“, sagt Florian Peters, ERP-Projektleiter bei der Glasfaser Nordwest. Als Neugründung startete das Unternehmen auch in Sachen Software auf der grünen Wiese. „Um möglichst effizient arbeiten zu können, war uns klar, dass wir ein leistungsstarkes ERP-System brauchen“, so Peters.

AGILES PROJEKTMANAGEMENT

Klar war auch, dass die Lösung aus der Cloud kommen sollte. Als kleines und schnelles Unternehmen wollten die Verantwortlichen möglichst viele Aufgaben auslagern. „Wenn wir eine solche Software selbst betrieben hätten, würden wir uns damit aufreiben. Durch Software-as-a-Service haben wir Planungssicherheit und die Gewissheit, dass sich jemand darum kümmert, der sich damit auskennt“, ist Peters überzeugt. So passte KUMAVISION mit der auf Microsoft Dyna-

mic 365 Business Central basierenden ERP-Branchenlösung für Projektdienstleister perfekt in den Anforderungskatalog. Zu diesem gehörte auch, dass die Projekteinführung nach agilen Projektmanagementmethoden erfolgt. „Als kleines, schlagkräftiges Unternehmen liegt es nicht in unserer DNA, ein 200-Seiten-Pflichtenheft zu erstellen – dazu ist unser Geschäft viel zu schnelllebig und wir würden uns in ein Korsett zwingen, das uns nur hemmt“, erklärt Peters.

PROZESSE AUS DER SOFTWARE ÜBERNOMMEN

So startete das Projekt sehr klein mit den Basiskomponenten Finanzbuchhaltung und dem Projektmodul „project365“ und wurde Stück für Stück ausgedehnt. Schon während dieser ersten Phase zahlte sich der agile Ansatz aus. Denn der ursprüngliche Plan, das für die Buchhaltung zuständige Steuerbüro weiterhin über DATEV anzubinden, wurde kurzerhand über Bord geworfen. Nach dem Motto „ganz oder gar nicht“ wurde der komplette Bereich in der ERP-Software abgebildet. Das Steuerbüro arbeitet nun direkt im System. Dank der Cloud-Lösung war ein kurzfristiges Hochskalieren der Nutzerzahl ebenfalls kein Problem. Die in der KUMAVISION-Branchenlösung enthaltenen Best-Practice-Prozesse übernahm das Unternehmen mit Erfolg: „Wir hatten noch so gut wie keine Prozesse etabliert und haben deshalb die Workflows

aus der Software übernommen – so mussten wir uns darüber keine Gedanken machen“, so Peters. „Die Prozesse sind ja auch nicht in Stein gemeißelt“; schlägt er wieder die Brücke zum agilen Projektmanagement. „Wenn sich zeigt, dass wir etwas anpassen müssen, dann machen wir das.“

AUTOMATISIERTE WORKFLOWS

Über die Dynamics-Erweiterung Document Capture folgte in einem zweiten Schritt die Anbindung an die Hausbank für einen automatisierten Zahlungsverkehr und die automatisierte Belegerfassung. In virtuellen Postfächern gehen

matisch“, berichtet Peters. „Vorher haben wir das manuell mit Excel-Listen und per E-Mail gemacht – das ist schon ein Quantensprung.“ Der Prozess soll aber noch erheblich ausgeweitet werden: Die Steuerung der Ausbauteams erfolgt über eine externe Software. Aus den dort verwalteten Aufträgen sollen Bedarfsprognosen entstehen, die über eine Schnittstelle direkt im ERP-System eine Bestellung auslösen. Die Anbindung des Logistik-Dienstleisters, der alle Materialien binnen 24 Stunden liefert, ist dabei der erste Schritt. Doch dafür müssen die Welten von Microsoft und SAP zusammengeführt werden – und das in der Cloud. „Das ist alles andere

„Um möglichst effizient arbeiten zu können, war uns klar, dass wir ein leistungsstarkes ERP-System brauchen. Durch Software-as-a-Service haben wir Planungssicherheit und die Gewissheit, dass sich jemand darum kümmert, der sich damit auskennt“.

Florian Peters, ERP-Projektleiter bei der Glasfaser Nordwest



Bestellungen, Auftragsbestätigungen oder Rechnungen per E-Mail oder direkt nach dem Scanvorgang ein und werden automatisch erfasst. Nur Zweifelsfälle werden noch manuell geprüft. In einem vorab definierten Workflow gehen die Belege zunächst ins Steuerbüro, um sie beispielsweise Kostenstellen zuzuordnen. Anschließend werden sie zur sachlichen und rechnerischen Prüfung geschickt. „Das geht alles vollautomatisch und funktioniert wirklich super“, lobt Peters. Um die revisionssichere Ablage der Belege sicherzustellen, entschieden sich die Verantwortlichen, ein Dokumentenmanagementsystem einzuführen. Da bei der Muttergesellschaft bereits das Dokumentenmanagementsystem von ELO im Einsatz war, war diese Software gesetzt. Obwohl es bereits einen Softwarepartner dafür gab, setzte das Unternehmen auch hier auf KUMAVISION. „Wenn wir ELO sauber an unser ERP andocken wollen, brauchen wir jemanden, der sich in beiden Welten auskennt“, nennt Peters die Gründe.

EIN QUANTENSPRUNG

Die Ausbauteams von Glasfaser Nordwest Connect benötigen große Mengen an Materialien wie Maschinen, Kabel und Kleinteile. Diese sind im ERP-System hinterlegt, was eine deutliche Zeitersparnis mit sich bringt: „Der Einkäufer muss die Artikel nur auswählen, ab da läuft die Bestellung auto-

als trivial, aber wir wissen, dass wir uns auf KUMAVISION verlassen können“, so Peters.

WEITERE PROJEKTE GEPLANT

Die komplette Softwareeinführung – von der ersten Präsentation bis zum Livestart – lief komplett online ab. „Wir haben uns nie persönlich getroffen, aber trotzdem sehr harmonisch und effizient zusammengearbeitet und in nur vier Monaten ein leistungsstarkes ERP-System auf die Beine gestellt“, meint Peters. Und das alles mit agilen Methoden. „Wir haben immer neue Ideen und es ist einfach toll, wie schnell KUMAVISION darauf reagiert.“ Das Projekt war von Anfang an als Test geplant: Verläuft die Projekteinführung bei der kleineren Glasfaser Nordwest Connect erfolgreich, wird die Branchensoftware für Projektdienstleister von KUMAVISION auch bei der Glasfaser Nordwest insgesamt eingeführt. „Wir wollten wissen, ob KUMAVISION das kann und ob wir in unserer Art zu denken und zu arbeiten zusammenpassen“, sagt Peters. „Und KUMAVISION hat geliefert.“ So plant Florian Peters bereits weitere Projekte: Ihm schwebt beispielsweise die Ausstattung des eigenen Pufferlagers mit RFID-Technologie vor, bei dem Buchungen nur durch Bewegungen der Artikel erfolgen. „Bei solchen Ideen weiß ich genau: Mit KUMAVISION kann ich das planen und umsetzen.“

Die Vorteile auf einen Blick:

- ✔ Branchenlösung für Projektdienstleister von KUMAVISION passt perfekt zum Anforderungskatalog von Glasfaser Nordwest
- ✔ Schnelle Bereitstellung und einfache Skalierung dank SaaS-Lösung
- ✔ Automatisierte Workflows mit Hilfe von Dynamics-Erweiterung Document Capture
- ✔ Flexibles Arbeiten dank agilem Projektmanagement