

## Alles aus der Cloud

Die codecentric AG verlagert Fibu, CRM und Faktura in die Wolke – und gewinnt dadurch klare Sicht.

## Anwenderbericht

Branche:	Dienstleistung
Kunde:	codecentric AG
Anwendungen:	Scopevisio Finanzbuchhaltung, CRM, Faktura



### Vordenker und Visionäre

„Leaders, not followers“ lautet das Motto der codecentric AG, die mit diesem Anspruch inzwischen in die Liga der führenden deutschen Anbieter in den Bereichen Agilität, Performance und Enterprise Content Management aufgestiegen ist. Dazu hat auch die ausgeprägte Java-Kompetenz des Unternehmens, das als Vordenker in der Java Community gilt, beigetragen. Wer sich so agil im

Bereich neuer Technologien bewegt, möchte diese natürlich auch zur Optimierung der eigenen Unternehmensabläufe einsetzen.

### Mehr Transparenz

Potenzial sah codecentric-Vorstand Mirko Novakovic hier in einem zentralen Unternehmensbereich: der Buchhaltung. Diese hatte codecentric an einen Steuerberater

übergeben, mit dessen Arbeit man grundsätzlich zufrieden war. Ein großes Manko stellte jedoch die mangelnde Transparenz der Zahlen dar. Aufstellungen, die als PDF oder Excel-Datei geliefert wurden, kamen spät und mussten teilweise mithilfe aufwändiger Nebenrechnungen ausgewertet werden. „Das war alles recht umständlich und für die Unternehmenssteuerung nicht optimal“, so Kirsten Jäger, Leiterin Finanzen und Controlling bei codecentric.





Mirco Novakovic  
Vorstand

„Als ganz entscheidenden Vorteil betrachte ich den Transparenzgewinn, den wir durch die Software verbuchen können.“

---

#### codecentric AG

---

Die codecentric AG ist spezialisiert auf individuelle Lösungsentwicklungen, Java Performance, Enterprise Content Management und die Vermittlung von Fachwissen in den Bereichen Agilität, Java, Performance, Architektur und ECM. 2010 ist sie aus der Fusion der codecentric GmbH, Solingen, mit der MBG Management Beratungs Gesellschaft, Düsseldorf, hervorgegangen. codecentric beschäftigt 100 Mitarbeiter an verschiedenen Standorten in Deutschland, Holland, Schweiz, Serbien sowie Bosnien und Herzegowina.

---

Zur gleichen Zeit wurde im Unternehmen der Wunsch nach einem neuen CRM laut. Insbesondere fehlende Forecast-Möglichkeiten machten sich jetzt, mit dem rasanten Unternehmenswachstum, negativ bemerkbar.

#### Anforderungen an die neue Lösung

Der herannahende Jahreswechsel 2010/11 forcierte schließlich die Suche nach einer neuen Lösung insbesondere für die Finanzbuchhaltung. Es sollte eine mandantenfähige Software gefunden werden, weil die Verschmelzung der codecentric und der MBG noch nicht vollständig abgeschlossen ist und beide Unternehmen buchhalterisch noch als eigenständige Firmen geführt werden müssen. Eine weitere wichtige Anforderung war der unternehmensweise Einsatz: So sollte neue Software an den beiden Standorten Düsseldorf und Solingen genutzt werden.

#### Alles aus einer Hand

„Auch mit Blick auf das standortübergreifende Arbeiten schienen mir Cloud Lösungen von Anfang an bestens geeignet“, so Vorstand Mirko Novakovic, der sich persönlich des Themas angenommen hatte. „Mich hat schließlich die Idee einer integrierten Lösung aus Fibu, CRM und Faktura überzeugt. So arbeitet man in einem System, auf einer Oberfläche und mit einem Datenbestand“, betont Novakovic, der sich gemeinsam mit seinen Vorstandskollegen Ende 2010 kurzfristig für Scopevisio entschied. Da zum Jahreswechsel auf die neue Finanzbuchhaltung umgestellt wurde, brauchten lediglich die Salden übertragen werden. Seit Januar 2011 setzt codecentric die Online-Fibu von Scopevisio ein,

kurze Zeit später folgten CRM und Faktura, nachdem die Kontakte aus dem Altsystem übertragen worden waren.

#### Durchblick & Überblick

„Als ganz entscheidenden Vorteil betrachte ich den Transparenzgewinn, den wir durch die Software verbuchen können. Einnahmen, Ausgaben und Liquiditätskennzahlen kann ich mir zum Beispiel im Finanzstatus grafisch aufbereitet ansehen. Hier habe ich alle wichtigen Infos auf einen Blick“, so der Vorstand „und zwar in Echtzeit und mit einem Click. Das ist genau das, was mir vorher gefehlt hat.“ Auch das Berichtswesen wird intensiv genutzt. „Viele Berichte sind schon voreingestellt, aber per Drag 'n Drop kann ich mir auch ganz individuelle Berichte anlegen. Außerdem kann ich die Offenen Posten ganz einfach über das System pflegen“, erklärt Kirsten Jäger.

#### Integration

Die Zusammenarbeit mit dem Steuerberater wurde nicht gänzlich aufgehoben; er ist weiterhin für die Lohnbuchhaltung zuständig. Die Daten aus der Lohnbuchhaltung können aber dank der DATEV-Schnittstelle in Scopevisio problemlos importiert werden.

#### Kostenrechnung

Die Scopevisio-Kostenrechnung ermöglicht es, Kosten und Erlöse nach bis zu zehn Kriterien zu untergliedern. codecentric konnte deshalb die Kostenrechnung ganz neu zu strukturieren. Das Unternehmen arbeitet jetzt mit fünf sogenannten „Dimensionen“, mit deren Hilfe sich die komplette Profit-Center Organi-



Kirsten Jäger  
Leiterin Finanzen & Controlling

„Viele Berichte sind schon voreingestellt, aber per Drag 'n Drop kann ich mir auch ganz individuelle Berichte anlegen.“

sation abbilden lässt. Dies wiederum erlaubt ein differenzierteres Produkt-Controlling. Standardmäßig sind die klassischen Kostenrechnungs-Dimensionen Kostenarten, Kostenstelle und Kostenträger angelegt. Weitere Dimensionen können frei hinzugefügt werden. Vorstellbar sind hier beispielsweise Geschäftsbereiche, Niederlassungen oder Projekte. Existieren schon Berichtsstrukturen, lassen sich diese über eine Schnittstelle importieren. Alternativ kann man sehr leicht Kostengruppen in einer neuen Gliederung zusammenfassen.

### Vorteile des neuen CRM

codecentric nutzt das Scopevisio CRM einerseits für die Pflege der Kundendaten, andererseits für die Unternehmensplanung mit Hilfe von Forecasts. Zu jedem Kontakt hinterlegen die Vertriebsmitarbeiter neben den Basisdaten auch zusätzliche Informationen wie etwa Termine, Notizen, Dokumente (Angebote, Rechnungen etc.) und E-Mails. So ergibt sich ein komplettes Bild von der Kundenbeziehung. Die Daten aus dem CRM lassen sich bedarfsgerecht aufbereiten. „Wir können jetzt vernünftig Listen ziehen, ohne dass diese nachbereitet werden müssten“, erklärt Christina Bode-Pöstgens, Sales Operations Manager bei codecentric.

Das Opportunity-Management liefert schließlich die Basis für den Sales Forecast, den codecentric für die Projekt und Vertriebsplanung nutzt. Das Unternehmen hat dazu die voreingestellten Opportunityphasen noch stärker differenziert. Auf Basis der Phasen wird automatisch eine Wahrscheinlichkeit eingetragen, die wiederum in den Forecast einfließt. Sämtliche Interessenten werden bei codecentric als Opportunities

erfasst. „Sehr praktisch ist hier die Anbindung an die Faktura. Kommt es zum Angebot, kann ich mir die Opportunity aus dem CRM holen und in das Angebot übernehmen. Umgekehrt kann ich bei der Angebotserstellung für Bestandskunden diese mit einem Klick in den Opportunitybereich überführen und pflege so direkt den Forecast erläutern Bode-Pöstgens.

### Flexibilität und Kostenreduktion

Anfangs mit wenigen Benutzern gestartet, hat codecentric den Anwenderkreis inzwischen auf 25 erhöht, da CRM und Faktura immer intensiver genutzt werden. Die neuen Benutzer konnten mit wenigen Klicks hinzugeschaltet werden – ohne Installationsaufwand und Vorlaufzeit. Gezahlt wird nur für die abonnierten Anwendungen und die angemeldeten Benutzer. Insgesamt ergeben sich so rund 150,00 Euro monatlich an laufenden Kosten für die Unternehmenssoftware. „Jetzt warten wir gespannt auf die anstehende Internationalisierung der Software“, erklärt der Vorstand Mirco Novakovic, „damit wir Sie auch bei unseren Tochtergesellschaften in Holland und der Schweiz einsetzen können.“

Scopevisio AG  
Rheinwerkallee 3  
53227 Bonn  
Germany

T +49 228 4334-3000  
F +49 228 4334-3200  
info@scopevisio.com  
www.scopevisio.com