



CSDNET

Finanz- und Projektmanagement in einer Lösung integriert

FAKTEN IN KÜRZE

Branche

Dienstleistungen

Umsatz

8 Millionen US\$

Mitarbeiter

60

Hauptsitz

Bayport, New York

Website

www.csdnet.net

SAP Partner-Lösung

MARINGO ProjectManagement für Beratungs- und Softwareunternehmen basierend auf SAP® Business One

Implementierungspartner

B4 Consulting Inc.,
MARINGO Computers Inc.



CSDNET

CSDNET ist Dienstleister im Bereich Systemintegration und bietet Vor-Ort-IT-Support für Schulen und andere Institutionen. Das Unternehmen setzte bisher vier unterschiedliche Programme für Projektmanagement und Buchhaltung ein und hatte lediglich einen Supportmitarbeiter – eine kostspielige Situation, die jegliches Wachstum verhinderte. Nun arbeitet CSDNET mit ProjectManagement für Beratungs- und Softwareunternehmen basierend auf SAP® Business One, einer Anwendung von MARINGO, die Effizienz und Kundenservice steigert und gleichzeitig Kosten senkt.

Herausforderungen

- Projektmanagement und Finanzwesen integrieren
- mehrfaches Erfassen von Daten vermeiden
- Bessere Unterstützung aller Kernprozesse
- Mitarbeitern ermöglichen, Zeiten und Reisekosten ortsunabhängig zu erfassen
- Unternehmenswachstum ohne Personal aufzustocken

Anwendung von Best Practices

- Ermittlung der Geschäftsanforderungen
- Wahl des SAP Channel Partners mit Goldstatus: B4 Consulting Inc.
- Einführung der Software basierend auf SAP® Business One
- Bildung eines Teams bestehend aus Mitarbeitern von MARINGO Computers Inc. und B4 Consulting sowie internen Mitarbeitern von CSDNET
- Enge Betreuung durch erfahrene Consultants

Wirtschaftliche und strategische Vorteile

- Kapazitätssteigerung um 50% bei gleicher Anzahl von Mitarbeitern
- Bessere Übersicht über die Rentabilität der Projekte und die vorab bezahlten Supportverträge
- Bessere Übersicht über Zeit- und Kostenaufwand
- Ortsunabhängige Nutzung der Software durch die Anwender
- Schnellerer Zugriff auf unternehmensweite Daten
- Zahlungen können von der Buchhaltung basierend auf Wareneingängen und nicht nur basierend auf Rechnungen geleistet werden
- Größere Kundenzufriedenheit

Warum eine SAP Partner-Lösung

- Vertrauen in eine Branchenlösung basierend auf SAP Business One
- SAPs Ruf als Entwickler von stabilen und zuverlässigen Softwarelösungen
- Integration leistungsfähiger Funktionen wie Projektmanagement und Finanzwesen
- Unterstützung webbasierter Prozesse
- Übereinstimmung mit den Anforderungen
- Flexible Vorgehensweise des Partners

Geringe Betriebskosten

- Implementierung und Schulung wurden zeit- und budgetgerecht in nur 3 Wochen durchgeführt
- Alte Systeme und Hardware wurden abgeschafft
- Prozesse basierend auf Best Practices (via SAP Business One) wurden eingeführt
- Interne Mitarbeiter wurden eingesetzt und assistierten bei der Implementierung und Installation der Software auf neuen Clients
- 500.000 US\$ pro Jahr wurden durch die Abschaffung alter Software und damit verbundener Hardware sowie Support eingespart

Betriebswirtschaftliche Vorteile

Schlüsselindikatoren	Auswirkung
Häufigkeit der Dateneingabe	- 75%
Zeit zur Korrektur falsch erfasster Daten	- 50%
Forderungsumschlagzeit	+ 10% beschleunigt
Reaktionszeit Kundensupport	+ 10% beschleunigt
Benachrichtigung	
Vertragserneuerung	+ 33% beschleunigt
Schnelligkeit bei der Datenerfassung für die Preiskalkulation	+ 50% beschleunigt

„Die Software verhalf uns zu einer besseren Produktivität. Wir konnten 50% Geschäftszuwachs verzeichnen, ohne neues Personal zu rekrutieren. Die neue Transparenz versetzt uns zudem in die Lage, alle Möglichkeiten der Gewinnoptimierung voll auszuschöpfen.“

Jason Miceli, CFO und Senior Network Engineer, CSDNET Inc.

CSDNET Inc. ist Dienstleister im Bereich Systemintegration für K-12 Schulen, Colleges und Krankenhäuser und leistet in Schulbezirken Vor-Ort-IT Support. Das Unternehmen implementiert Sprach-, Daten- und Videonetze mit besonderem Fokus auf Voice Over IP.

In der Vergangenheit setzte CSDNET QuickBooks für die Buchhaltung ein und nutzte drei unterschiedliche, selbst programmierte Projektmanagement-Anwendungen, die eine viermalige Erfassung der Daten erforderten. Die Anwendungen konnten nur intern genutzt werden, was ein Problem für Mitarbeiter darstellte, die außerhalb des Büros tätig waren. Die Hardware für diese Anwendungen verfügte über ein Betriebssystem, das den meisten Mitarbeitern nicht vertraut war. Darüber hinaus konnten Erweiterungen und Support nur von einem einzigen Mitarbeiter geleistet werden: dem Entwickler.

Buchhaltung und Projektmanagement integriert

CSDNET erkannte, dass diese kostspielige, ineffiziente Umgebung jegliches Wachstum verhindert, und holte deshalb Angebote für eine neue Lösung ein. Diese sollte die Funktionen Buchhaltung und Projektmanagement integrieren und den ortsunabhängigen Einsatz über das Web ermöglichen. B4 Consulting Inc. mit seinem Schwerpunkt auf QuickBooks Migration war ein eindeutiger Kandidat. B4 schlug die Lösung ProjectManagement für Beratungs- und Softwareunternehmen von MARINGO vor. MARINGO ProjectManagement ist eine von mehreren Partnerlösungen, die basierend auf SAP® Business One und gemäß den Richtlinien des "Enabled by SAP Business One" Qualification Program entwickelt wurde.

„Die Anwendung von MARINGO war geradezu optimal für unsere Bedürfnisse“, sagt Jason Miceli, CFO und Senior Network Engineer bei CSDNET. „Normalerweise, wären wir beim Kauf einer Software von einem kleinen, uns unbekanntem Unternehmen und zudem noch eines Unternehmens aus Europa eher skeptisch gewesen. Aber da die Software von SAP ausgezeichnet wurde, waren wir uns bei unserer Wahl absolut sicher.“

Kompetenz und Flexibilität

B4 arbeitete eng mit MARINGO bei der Implementierung von MARINGO ProjectManagement zusammen. CSDNET fragte an, ob sein eigenes Personal bei der Durchführung des Projektes assistieren könne, um die Implementierungskosten zu senken und B4 freute sich zuzusagen. „Diese Flexibilität legt B4 immer wieder an den Tag“, sagt Miceli.

Das Team benötigte lediglich 3 Wochen zum Produktiveinsatz der Lösung und lag damit genau im Zeit- und Budgetplan.

Kostenersparnis, leichtere Informationsgewinnung und vieles mehr

Durch die Schulung, die von B4 und MARINGO durchgeführt wurde, war CSDNET schnell in der Lage mit dem neuen System zu arbeiten. Die alte Software und Hardware wurde bald abgeschafft, wodurch die hohen IT Support-Kosten reduziert wurden. So spart CSDNET insgesamt 500.000 US\$ jährlich bei den IT-Kosten ein.

CSDNET spart ebenfalls Kosten durch die gesteigerte Effizienz aufgrund der Abschaffung doppelter Datenerfassung, der Einführung von automatisierten Prozessen und der sofortigen Verfügbarkeit von Informationen. Alle Mitarbeiter,

einschließlich der Mitarbeiter, die beim Kunden im Einsatz oder zu Hause tätig sind, arbeiten jetzt mit der Lösung und erfassen Zeiten und Reisekosten oder greifen auf Projektdaten zu.

Die auf SAP basierende Softwarelösung verhilft CSDNET zu einem klareren Kurs in vielerlei Hinsicht: Die Buchhaltung kann Wareneingänge leichter prüfen bevor sie die Rechnungen zahlt. Alarme zur Auslösung von Aktivitäten, wie beispielsweise die Anpassung vorab bezahlter Supportverträge, werden automatisch generiert. Die Übersicht über die Kosten ist sehr viel besser und auf die Bedürfnisse des Kunden kann wesentlich schneller reagiert werden.

„Zu den nächsten Aufgaben gehören ein Kundenportal und ein Projekt, um die Lagerverwaltung zu rationalisieren“, so Miceli. „Diese ausgezeichnete Software bildet die Grundlage dafür und die hervorragende Unterstützung, die wir von B4 und MARINGO erhalten, wird uns helfen, diese Aufgaben bald zu verwirklichen.“

Implementierungspartner

MARINGO Computers Inc., eine Niederlassung der in Deutschland ansässigen MARINGO Computers GmbH, ist Anbieter integrierter Softwarelösungen für Business One und dazugehöriger Dienstleistungen.

B4 Consulting Inc. ist SAP Channel Partner mit Goldstatus. Als erfahrenes Unternehmen in der weltweiten Einführung von SAP-Software, bietet B4 eine Reihe von betriebswirtschaftlichen Lösungen, Implementierung und Support und unterstützt so mittelständische Unternehmen, um den größtmöglichen Nutzen durch die Investition in SAP zu erzielen.