

HATAHET Success Story

SKA Tech GmbH



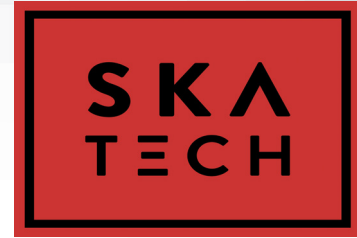
HATAHET entwickelt für die SKA Tech GmbH einen modernen, digitalen Arbeitsplatz mit intelligentem Workflow und legt die Basis für weiteres Wachstum

Die SKA Tech aus Wien ist eine junge Firma mit langer Tradition. Sie ist durch ein Management-Buyout Anfang 2021 aus der bereits Ende der 60er Jahre des vorigen Jahrhunderts gegründeten SEMIKRON Gleichrichterelemente GmbH entstanden. Die Übernahme des ehemaligen Vertriebsbüros des mittlerweile weltweit tätigen Konzerns durch Geschäftsführer Zvonimir Boras bedeutete auch für die Softwareausstattung der neuen SKA Tech GmbH eine Zäsur. „Die Programme, die wir bis dahin genutzt hatten, passten einfach nicht zu uns“, sagt Boras. „Sie waren auf einen Weltkonzern mit 500 Mio. Euro Jahresumsatz und einer eigenen Fertigung zugeschnitten. Für unsere Verhältnisse war das überdimensioniert und zu unflexibel.“ Zumal die Software im Österreich-Büro auch nicht mehr ganz aktuell gewesen war: „Das ERP-System stammte aus dem Jahr 1999 und hatte sein letztes Update 2007 bekommen“, schmunzelt er.

Boras sieht die Digitalisierung als Schlüssel für den Erfolg im Markt und drängte bereits seit einigen Jahren auf eine Modernisierung. „Ein effizienter, digitaler Arbeitsplatz hilft den MitarbeiterInnen die richtigen Entscheidungen zu treffen und hilft auch die Work-Life-Balance zu verbessern“ Das führt zu zufriedenen MitarbeiterInnen, die gerne im Unternehmen arbeiten, ist er sich sicher.

MICROSOFT-WELT STATT EIGENER SERVER

Die Übernahme fand in der Zeit der Covid-Pandemie statt und es musste ein wenig schnell gehen. Schon bei der Umstellung war Boras klar, dass er in seinem Unternehmen keinen eigenen Server betreiben wollte. „Wir sind hier nur elf Menschen im Betrieb, eine eigene IT aufzubauen wäre da wohl übertrieben.“ sagt er. Stattdessen hat sich Boras für eine Cloud-Lösung in der, wie er sie nennt „Microsoft-Welt“ entschieden. Als ERP-System hat das Unternehmen Microsoft Dynamics 365 Business Central gewählt. Für optimale Zusammenarbeit der KollegInnen sollte Microsoft Teams sorgen. Doch das war Boras nicht genug: „Eigentlich schwebte uns da mehr vor. Wir wollten einen anderen Workflow. Möglicherweise könnte dies ja ein neues Intranet ermöglichen.“ Durch eine Empfehlung kam dann der Kontakt mit HATAHET productivity solutions



Unternehmensgröße

11 MitarbeiterInnen

Technologie

- Microsoft Dynamics 365 Business Central
- Microsoft Teams
- Microsoft Planner
- Microsoft SharePoint Online
- Microsoft Power Automate
- Microsoft Outlook
- Microsoft Outlook Add-In für Dynamics 365 Business Central
- Microsoft Graph API
- HATAHET Must Have SPFx WebPart „My Tools“ für SharePoint online

Herausforderung

Nach der Loslösung von der ehemaligen Mutter Semikron bot sich die Chance auch die EDV der SKA Tech auf neue Beine zu stellen. Dabei sollte ein Single Point of Access geschaffen werden, der alle unternehmensrelevanten Informationen und Programme über eine einheitliche Oberfläche zugänglich macht und auch die Daten der einzelnen Programmkomponenten wie ERP oder CRM untereinander abgleicht.

Lösung

Auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central wurde ein zentraler Arbeitsplatz entwickelt, der es ermöglicht, Verkaufschancen und Leads über Microsoft Planner zu handhaben. Die Geschäftsfälle können auch außerhalb des Quellsystems in Microsoft Teams und Microsoft Planner abgehandelt und abgeschlossen werden.

Vorteile

- stark vereinfachte Handhabung der Geschäftsfälle
- hybrides Arbeiten durch Remote-Zugriff auf Dokumente und neue Kommunikations-Tools
- transparente Geschäftsabläufe
- hohe Skalierbarkeit für künftigen Ausbau
- Integration von Dritthersteller-Software

GmbH zustande. „Wir haben am Anfang des Projektes einen zweitägigen Workshop abgehalten, wo wir erst einmal die Wünsche der MitarbeiterInnen und deren Machbarkeit ausgelotet haben“, erinnert sich Andreas Achrainger, der das Projekt auf HATAHET-Seite leitete. „Dabei hat sich schnell gezeigt, dass die Umsetzung eines Intranets nur der Anfang sein kann“. Die neue Lösung sollte nicht nur einfach und übersichtlich sein, sondern alle relevanten Programme an einem Ort aggregieren. Die von HATAHET entwickelte Lösung sollte das Following-Prinzip umsetzen: Der Nutzer muss sich um Informationen nicht bemühen, sie kommen automatisiert zu ihm.

Bei diesem Workshop waren alle elf MitarbeiterInnen der SKA Tech GmbH mit dabei, auch wenn die Teilnahme verständlicherweise für den einen oder anderen vom technischen Verständnis her herausfordernd war. „Es ist wichtig, dass bei einem solchen Projekt jeder Mitarbeiter und jede Mitarbeiterin mit im Boot ist. Wir wollten alle Wünsche kennenlernen und so viele wie möglich davon erfüllen“, sagt Boras. „Wir sind ja alle keine IT-Spezialisten. Aber das Team von HATAHET hat hier großartige Arbeit geleistet. Es hat unsere Ideen soweit es irgend ging in Technik übersetzt.“

EIN NEUER WORKFLOW ALS ESSENZ

„Das wichtigste für uns war, dass wir eine zentrale Stelle bekommen, in der wir alle Daten und Programme abrufen können“, sagt Boras. Niemand sollte überlegen müssen, wo sich die benötigten Informationen im System verstecken und welche Programme er dazu öffnen muss. „Microsoft Dynamics 365 Business Central ist ein mächtiges Tool. Aber wie immer bei einer universellen Lösung sind nicht alle Komponenten optimal an die Geschäftsprozesse des jeweiligen Kunden angepasst“, weiß Achrainger zu berichten. In diesem Fall ging es vor allem um Abläufe rund um das Kundenmanagement, um die Behandlung von Verkaufschancen und Leads. Das war den Mitarbeitern der SKA Tech GmbH in Microsoft Dynamics 365 Business Central einfach zu kompliziert gelöst.

PLANNER ERGÄNZT DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRAL

„Wir haben dann nach einer anderen Lösung gesucht“ erzählt Achrainger. Diese Lösung war ein komplett neuer Workflow auf der Basis von Microsoft Planner. Neue Leads werden nun in Microsoft Dynamics 365 Business Central oder über ein Plugin in Microsoft Outlook angelegt. Unmittelbar darauf wird über Microsoft Planner eine neue Aufgabe erstellt. Microsoft Planner ist Kanban-orientiert. Es bietet eine intuitive und visuelle Aufgabenverwaltung mit Hilfe von detaillierten Aufgabenkarten. Diese Aufgaben können dann auch Personen zugewiesen werden. „Das funktioniert alles ganz einfach per Drag & Drop“, merkt Achrainger an. Wenn die Aufgabe erledigt ist, wird dann automatisch der Eintrag in Microsoft Dynamics 365 Business Central aktualisiert. Erreichbar sind alle diese Funktionen wie auch die Tools von Drittherstellern über eine neue, übersichtliche Kacheloberfläche.

PCN-PROZESS NEU GEDACHT

Ebenfalls neu ist die Art, wie Bestandskunden über Produktänderungen informiert werden. „Das war früher ein sehr zeitaufwändiger Prozess bei uns“, erinnert sich Boras. „Wir mussten die entsprechende Kundenliste und auch das Benachrichtigungs-Mail händisch zusammenstellen. Das geht jetzt viel schneller und einfacher.“ Um den Prozess zu vereinfachen und weitgehend zu automatisieren wurde auch hier ein neuer Workflow entwickelt und implementiert. Trifft ein Mail mit einer PCN (Product

Change Notification) im Unternehmen ein, dann werden automatisch alle Kunden ermittelt, die dieses Produkt bereits bezogen haben. Das System generiert danach ein Mail, das

die Nachricht des Lieferanten inklusive eines Standardanschreibens an den Kunden weiterleitet. Dieses Mail wird manuell geprüft und kann selbstverständlich noch individuell angepasst werden.



„Es hat uns sehr beeindruckt, wie flexibel HATAHET auf unsere Bedürfnisse eingegangen ist“

Zvonimir Boras

Geschäftsführer SKA Tech GmbH

MEHR FREIHEIT FÜR MITARBEITER

Und was ist nun das Highlight der HATAHET-Lösung? Da braucht Boras nicht lange zu überlegen: „Für mich ist das eindeutig der neue Workflow in unserem CRM“, freut sich Boras. „Und natürlich, dass sich nun alle relevanten Programme und Informationen an einem Platz befinden.“ Die neue Lösung hat auch den Vorteil, dass die Projektdaten nun transparent und für jeden, der sie braucht, abrufbar sind „Da können meine MitarbeiterInnen beruhigt auch mal auf Urlaub gehen“, freut sich Boras. Am Ende ermöglicht das auch den Einstieg in das Home-Office. „Das ist sicher nicht für jeden etwas. Aber es gibt durchaus MitarbeiterInnen, die das Angebot gerne annehmen. Wir sind an unserem Standort leider nicht für jeden optimal erreichbar.“

GUT GERÜSTET FÜR DIE ZUKUNFT

Wie so viele Projekte in der Corona-Zeit ist auch das von der SKA Tech GmbH fast ausschließlich remote abgewickelt worden. Kein Problem für beide Seiten: „Das war so eine Art Ping-Pong Spiel“, erinnert sich Boras. „Wir waren dabei sehr beeindruckt, wie flexibel HATAHET auf unsere Wünsche und Bedürfnisse eingegangen ist.“ Auch Achrainger lobt die gute Zusammenarbeit. „Das Team der SKA Tech GmbH wusste immer genau, was es wollte. Das macht es sehr einfach, ein solches Projekt stringent durchzuführen. Und natürlich freuen wir uns, dass unsere Arbeit so gut ankommt“. Weil das Projekt so gut gelaufen ist, soll es auch in Zukunft eine weitere Zusammenarbeit und neue Projekte geben. Boras: „Wir werden weiterwachsen und wenn dann auch unsere Ansprüche größer werden, dann wissen wir uns bei HATAHET in guten Händen.“