



Viele SharePoint-Projekte durch Partnerschaft mit Portal Systems

Enge Zusammenarbeit und technologische Innovation sorgen für multilaterales Wachstum.

MODUS Consult ist seit 2016 Partnerunternehmen von Portal Systems.

Modus Consult und Portal Systems profitieren gleichermaßen von der Partnerschaft.

Die MODUS Consult GmbH ist der Microsoft-Dynamics-Partner der Bechtle Gruppe und seit 2015 eine vollständige Tochter des Konzerns. Der Hauptsitz von MODUS Consult befindet sich in Gütersloh. Das Unternehmen ist zudem an fünf weiteren deutschen Standorten in Mönchengladbach, Nürnberg, Villingen-Schwenningen, Stuttgart und Neckarsulm vertreten und beschäftigt insgesamt mehr als 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. 1995 gegründet und mit „Navision“ an den Start gegangen, ist MODUS Consult heute ein Spezialist für die ERP- und CRM-Dynamics-Produkte von Microsoft, insbesondere in den Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Fertigungs- und Möbelindustrie, Lebensmittelindustrie und Professional Services.



MODUS Consult: (Inter-)nationaler Microsoft-Spezialist.

Wenn bei der Bechtle Gruppe mit ihren mehr als 15.000 Beschäftigten Microsoft-Spezialisten benötigt werden, ist die MODUS Consult GmbH als Tochterunternehmen seit 2015 oft der erste Ansprechpartner. „Vor allem im Bereich Microsoft Finance & Operations (FO) kann es da auch schon mal international werden“, erklärt René Milberg, bei MODUS Consult als Solution Manager Dynamics 365 FO und Business Developer im Bereich ECM tätig. „Unsere klassischen Kunden sind aber in der DACH-Region angesiedelt. Vor allem „als Spezialisten in unseren Branchen sind wir sehr stark. Wir haben nicht nur entsprechende Fachinformatiker, sondern je nach Branche etwa auch Lebensmittel-Technologen oder gelernte Maschinenbau-Ingenieure mit an Bord.“

Stark durch ECM und DMS.

Die Partnerschaft mit Portal Systems ist ein Ergebnis des Zufalls und „eigentlich eine ganz spannende Geschichte“, wie es René Milberg formuliert. „Dazu muss man wissen, dass das Thema ECM – früher auch Dokumentenmanagement-Systeme (DMS) – MODUS Consult schon immer stark gemacht hat.“ Im Laufe der Jahre hatte das Unternehmen bereits Partnerschaften mit verschiedenen DMS-Anbietern. Einer davon war stark auf der Microsoft-Plattform unterwegs. „Das wollten wir uns genauer anschauen“, so Milberg weiter.

Produkt für Kunden auf Microsoft-Plattform.

„Bis 2010 war Microsoft noch nicht so wirklich spannend für uns“, räumt René Milberg ein. „In den Grundzügen ging es mit dem SharePoint los, alles war noch on-prem“, nennt Milberg einige Argumente. Dann aber sei man eingestiegen.

„Wir waren auf der Suche nach etwas für unsere Kunden, die kein klassisches DMS oder ECM mit dem bestehenden DMS-Partner umsetzen wollten“, führt Milberg aus, „sondern die komplett auf die Microsoft-Plattform setzen wollten – damals natürlich noch on-prem.“

Kontakt zu Portal Systems:

MODUS Consult sucht verlängerte Werkbank.

„Schon damals merkte man, dass Microsoft ein toller Lieferant für Technologien ist, aber nicht so sehr für Lösungen“, blickt René Milberg zurück. Über das SharePoint-Projektgeschäft stieß man auf das Unternehmen Portal Systems. „Wir brauchten damals Unterstützung, eine verlängerte Werkbank, mehr Ressourcen“, umreißt er das Kernproblem, „weil wir sehr vertriebsstark waren und mehr Aufträge hatten, als wir abarbeiten konnten.“

MODUS Consult lobt „unglaublich partnerschaftliche Zusammenarbeit“.

So habe sich damals die Kooperation ergeben, und die sei „von unglaublicher partnerschaftlicher Zusammenarbeit auf Augenhöhe geprägt gewesen“, erinnert sich Milberg. „Auch im Consulting-Bereich war das einfach ein super Miteinander.“



Portal Systems: Hersteller mit Blick für SaaS-Geschäft.

Im Zuge der Zusammenarbeit stellte Portal Systems der MODUS Consult GmbH auch ihre eigenen Shareflex-Produkte vor. „Und die waren sehr interessant.“ Das eigentliche Ziel der Partnerschaft beschreibt René Milberg so: „Im Grunde hatten wir uns mehr Erfolg in dem ganzen SharePoint-Segment versprochen und wollten unser On-Prem-Geschäft ausbauen.“ Dann aber sei es sehr schnell gegangen, denn das Thema SaaS (Software as a Service) kam auf und wuchs in kurzer Zeit. „Wir haben also nach einem Hersteller gesucht, der ein reines SaaS-Geschäft versteht“, blickt Milberg zurück. Und Portal Systems hatte sich auf den Weg gemacht, mit Shareflex ein ganz starkes Produkt in dem Bereich zu schaffen, „das es so aus meiner Sicht auf der Welt kein zweites Mal gibt.“

Innovative Software-Integration in Azure-Umgebung überzeugte.

„Neben den Menschen selbst hat uns bei Portal Systems die Technologie überzeugt“, erklärt René Milberg, „denn der Ansatz war schon sehr innovativ, wie Portal Systems die Shareflex-Software in die Microsoft-SaaS-Umgebung, also die Azure-Umgebung, integriert hat.“ In der SaaS-Software-Strategie habe er als verantwortlicher Business Developer der MODUS Consult sehr viel Potenzial gesehen, „aber vor allem auch in der Zusammenarbeit mit den Menschen bei Portal Systems, die sich in den vergangenen Jahren auf Augenhöhe entwickelt hatte.“ Aus heutiger Sicht urteilt Milberg: „Wir hatten uns durch die Partnerschaft Mehrgeschäft erhofft, und das hat sich in den vergangenen 8 Jahren fantastisch entwickelt.“



René Milberg

Solution Manager Dynamics 365 FO und Business Developer im Bereich ECM bei MODUS Consult.

MODUS Consult:

Eigenes Team für Shareflex aufgebaut.

Bei MODUS Consult ist aus der Zusammenarbeit ein eigenes Team entstanden, das sich um die Shareflex-Software bei Kunden kümmert. „Bei Dynamics-Projekten sei die Zusammenarbeit aber beidseitig geprägt“, ergänzt René Milberg, was bedeutet, dass MODUS Consult- und Portal Systems-Kollegen eng zusammenarbeiten. „Wir sind natürlich die Spezialisten, wenn es um Microsoft CRM und ERP geht, und wenn Portal Systems ein Thema hat, bei dem es beispielsweise darum geht, das ERP oder CRM tief zu integrieren, dann kommen sie natürlich genauso auf uns und unsere Spezialisten zu – und die Integrationen in die Dynamics-Welt kommen dann auch von uns in den Partner-Kanal.“ Man ergänze sich da gegenseitig hervorragend, resümiert René Milberg die Zusammenarbeit.

MODUS Consult und Bechtle haben eigene starke Vertriebskanäle.

„Wir sind eine Organisation, die extrem vertriebsstark ist“, sagt Milberg und meint damit MODUS Consult, aber auch Bechtle mit einer enormen Reichweite. „Wir haben unsere eigenen Vertriebskanäle, häufig mit dem Zugpferd ERP oder CRM, und bieten unseren Kunden unsere eigene Lösungswelt, den MODUS-Aktenplan in Verbindung mit der Warenwirtschaft, das sind die Themen, die wir unseren Kunden dann zeigen.“ Man habe eine eigene Presales-Abteilung und viele Verkäufer, die die Pressaler mitnehmen, damit diese die Lösungen präsentieren. Ein Beispiel: „Wie die Ausgangsbelege aus einem ERP-System, also einem Warenwirtschaftssystem, komplett nach Shareflex Documents archiviert werden.“

Viele Shareflex-Projekte in den vergangenen Jahren.

Es gibt Themen und Herausforderungen, die bei Kunden auftreten und bei denen MODUS Consult mit Shareflex-Produkten in der Cloud schnell und sicher Abhilfe schaffen kann. „Wir haben oft das Thema Eingangsrechnungsverarbeitung, das natürlich immer wieder ein finanzbuchhalterisches Thema ist, oder die Themen Qualitätssicherung in der Food-Branche oder das Vertragsmanagement, das als Basis einer jeden unternehmerischen Beziehung gilt“, so Milberg.

Kunden durch Portal Systems mit Microsoft-Herausforderungen.

Da zeige man den Kunden dann beispielsweise, wie das Vertragsmanagement mit Shareflex Contract aussieht, beschreibt René Milberg. „In den vergangenen Jahren hatten wir mehr als 1000 ERP- und CRM-Projekte. Unsere Kunden finden wir selbstständig und verkaufen ihnen die Produkte.“

Ab und an komme es aber auch vor, dass Portal Systems mit einem Kunden an MODUS Consult herantritt, der besondere Microsoft-Herausforderungen hat. „Das machen wir dann auch schon mal.“



Enges Verhältnis zwischen Portal Systems und MODUS Consult.

Ganz besonders begeistert hat René Milberg der „Hamburger Schlag“ bei Portal Systems. Er konkretisiert: „Die Zusammenarbeit auf Augenhöhe ist wirklich etwas, das selten geworden ist, und in dem Moment, in dem wir technische Unterstützung aus dem Team heraus benötigen, ist die genauso da wie die vertriebliche Unterstützung. Das ist ein absolut enges, partnerschaftliches Verhältnis, das man sehr positiv hervorheben muss. Vom Vorstand bis zum Entwickler sind alle da, wenn man sie braucht, das ist absolut fantastisch.“

Partnervertrag jüngst nach 8 Jahren nachgeschärft.

Vom Kennenlernen 2014 bis zum Vertragsschluss 2016 dauerte es rund zwei Jahre. „Die eigentliche Einigung war ganz einfach, aber im Geschäftsleben müssen Partnerverträge eben auch geschrieben und geschlossen werden“, erklärt Milberg weiter.

„Das wird auf beiden Seiten geprüft – und gerade in diesem Jahr haben wir den Vertrag aus 2016 noch einmal nachgeschärft, der damals noch auf On-Prem-Produkten basierte.“ Auszüge aus dem SaaS-Geschäft seien zwar auch damals schon vorhanden gewesen, aber gerade in Bezug auf die Konditionen und das SaaS-Geschäft haben wir noch einmal nachgeschärft.“ Er fasst zusammen: „Aus meiner Sicht ist ein solcher Vertragsschluss schon einfach, weil man sich ja einig ist und in einem solchen Vertrag ja auch nichts Schlimmes drinsteht.“

Keine Verkaufsquoten im Partnervertrag.

Verkaufsquoten oder Ähnliches sind dabei nicht zu erfüllen. „Von Anfang an war klar, dass wir nicht mit irgendwelchen Bestrafungsmodellen arbeiten“, erklärt Milberg. „Der Erfolg hat sich ganz von allein eingestellt, nicht über Zwänge, und das ist das Charmante an der Sache.“



Viele gemeinsame Kunden mit Portal Systems betreut.

Vor 8 Jahren war MODUS Consult einer der Portal Systems-Partner der ersten Stunde. Seitdem hat sich die Zusammenarbeit in menschlicher und wirtschaftlicher Hinsicht mehr als bezahlt gemacht. „Wir haben in den vergangenen Jahren viele Kunden gewonnen „Es ist schon spannend, was da entstanden ist.“ Und es sei ja nicht so, dass es immer nur um das eine System gehe. „Bei uns greifen ja immer Zahnräder ineinander: Die Warenwirtschaft könnte nicht ohne den Sales-Prozess oder das CRM funktionieren, aber beide Systeme könnten auch nicht ohne das Archiv oder die vorgelagerten Prozesse der Eingangsrechnungsverarbeitung funktionieren.“

Partnerschaft große Erfolgsgeschichte.

„Es bedeutet auch Kundenbindung für uns, ein solches System wie Shareflex einzusetzen“, beschreibt René Milberg. „Das bedeutet, die Kunden sind heute, ohne dass sie lokale Server oder Software on-prem installieren in der Lage, sich auf Mietbasis zu verändern, mit uns gemeinsam zu wachsen – und wenn unsere Kunden wachsen, wächst auch unser gemeinsames Geschäft, sowohl bei der MODUS Consult und Portal Systems als auch bei der Bechtle.“ Das sei eine Erfolgsgeschichte.

Schulungen:

Enablement der Menschen als Schlüssel zum Erfolg.

Um einen Kunden richtig beraten und schließlich das Shareflex-Produkt richtig einsetzen zu können, mussten die betreffenden MODUS-Kolleginnen und -Kollegen von Portal Systems als Partner geschult werden – digital und in Präsenz. „Natürlich“, sagt Milberg, „das ist eine komplexe Plattform und für uns war es sicherlich ein Vorteil, dass wir von Anfang an dabei waren und das ganze Framework und so weiter mitbekommen haben – also das, was der heutigen Plattform vorausgegangen ist.“ Das Ganze aber erkläre sich, wie andere Softwares auch, nicht von allein, betont er. „Bis heute sind Ausbildungswege und Schulungen nötig – und ich kann jedem ans Herz legen, daran nicht zu sparen. Als neuer Partner oder Kunde ist das Enablement der Menschen der Schlüssel zum Erfolg, denn am Ende machen die Menschen das Projekt.“

Fantastische Partnerschaft und tolles Miteinander.

Ein weiterer Ausbau der Zusammenarbeit mit Portal Systems ist fest geplant. „Das ist eine fantastische Partnerschaft und ein tolles Miteinander“, resümiert René Milberg. „Wir haben in den nächsten Jahren auf beiden Seiten viel miteinander vor.“





Die 1995 gegründete MODUS Consult GmbH bietet integrative, ganzheitliche Business IT aus einer Hand. Von ERP und CRM über DMS und BI bis zu Systemberatung und -technik basieren unsere Lösungen und unser Know-how auf der Erfahrung von 30 Jahren erfolgreicher Zusammenarbeit mit über 1.000 Kunden. Mit unseren zertifizierten Branchenlösungen auf Basis von Microsoft Dynamics setzen wir als Microsoft Solutions Partner höchste Qualitätsansprüche an uns und an die gemeinsam mit unseren Partnern geschaffenen Lösungen.

Die MODUS Consult GmbH ist ein Unternehmen der Bechtle Gruppe.
Microsoft ist eine eingetragene Marke der Microsoft Corp.



MODUS Consult GmbH

James-Watt-Straße 6

D-33334 Gütersloh

Telefon +49 5241 9217-0