

Apps & Tools kombinieren oder Branchenlösungen verwenden?

Cloud-Computing, CRM Online und Apps. Das ist der Trend für Microsoft Dynamics CRM, den Unidienst – Partner für Microsoft Dynamics CRM der ersten Stunden – mitgeht. Allerdings nicht immer und nicht mit allen Mitteln. Warum? Geschäftsführer Bert Enzinger steht nach wie vor hinter seinen Branchenlösungen und findet, dass diese jederzeit eine gute Wahl sind.

Freilassing, 30.08.2016

Aktuell macht Microsoft den nächsten Vorstoß in Richtung Online-Lösung und bietet mit Dynamics 365 ein ERP-System für den Mittelstand an. Bestehend aus ERP-Paketen, sowie Office 365, CRM, Finanzbuchhaltung, Warenwirtschaft, Projektmanagement, Produktion, Lagerverwaltung und vielem mehr. Wobei das „Viele“ durch den Interessenten bestimmt wird – durch die Auswahl einzelner Tools aus der Microsoft AppSource. Selbstverständlich wird Unidienst die eigenen Module in diese Plattform integrieren und in diesem Markt mit anbieten.

Aber nicht um jeden Preis. Unidienst integriert in Microsoft Dynamics CRM seit jeher ERP-Komponenten, um den Kunden bestmögliche Geschäftsprozesse bereit zu stellen. Ohne auf zwei grundlegend unterschiedliche Lösungen aufzubauen, sondern ausschließlich auf Microsoft Dynamics CRM - mit einheitlicher Datenbank und Oberfläche für den Anwender. Überspitzt formuliert, stellt Unidienst schon seit einiger Zeit mit UniPRO/CRM+ERP eine Branchenlösung bereit, welche dem strategischen Ansatz von Dynamics 365 ähnelt: für CRM Online und OnPremise. Denn die Kundenstruktur zeigt deutlich, dass Cloud-Varianten nicht von jedem Kunden angenommen werden und OnPremise weiterhin interessant bleibt. Für Tools wie Project Service, welche Microsoft nur für CRM Online anbietet, stellt Unidienst OnPremise-Varianten bereit. Entweder durch eigene Lösungen oder mit ausgewählten Partnerprodukten.

Unidienst unterstützt den gezielten Einsatz von ergänzenden Apps im Arbeitsalltag, ausschlaggebend für stringente Geschäftsprozesse sind sie aber in den seltensten Fällen. Branchenlösungen, die in sich gereift und gewachsen sind, sollten Interessenten auf keinen Fall außer Acht lassen. „Es lohnt sich ein tiefgehender Blick“, schmunzelt Bert Enzinger,

„gerade bei unserer Branchenlösung UniPRO/Software & Consulting gibt es regelmäßig Interessenten, die bis knapp vor einem Geschäftsabschluss Varianten aus diversen Apps bevorzugen. Nach eingehender Prüfung entscheiden sie sich dann für die Branchenlösung, da die Geschäftsprozesse am straffsten, zielführendsten und effektivsten sind.“

„Die Problematik“, so Enzinger, „ergibt sich bei APPs dadurch, dass sie von verschiedenen Herstellern stammen und demnach nicht aufeinander abgestimmt sind. Da kommt man dann schnell in die Verlegenheit, zwischen den einzelnen Apps „Brücken“ zu bauen. Das macht ein System nicht gerade transparent und effizient. Eine Branchenlösung schließt diese Situation aus“. Die Interessenten fragen gezielt nach APPs, oft ist nicht bewusst, dass Sie ein CRM-System nachfragen. Gewünscht ist eine Adressdatenbank, aus der die E-Mail-Adressen für ein Mailing ausgegeben werden. Oder die Provisionsabrechnung für die Mitarbeiter. Projektmanagement und Einsatzplanung im Außendienst. Gerade hier lohnt es sich, den Bedarf der Interessenten konkret unter die Lupe zu nehmen und womöglich anstatt eines einzelnen Tools eine Branchenlösung vorzustellen. Es gilt herauszufinden, welchen Funktionsumfang der Kunde letztendlich benötigt. Oft rechnet es sich, mit einer Branchenlösung ein zukunftssicheres System einzuführen und das Bündel an Grundfunktionen bei Bedarf gezielt zu ergänzen.

Unidienst bietet Branchenlösungen für Fertigung, Finanzdienstleister, Dienstleister und Softwarehersteller an und wird diese Produkte im bewährten Stil weiterentwickeln. Inklusiv verschiedenster Apps und Tools, zur Ergänzung eigener und Fremdprodukte.

Über Unidienst: Die **Unidienst GmbH Informationsdienst für Unternehmungen** mit Sitz in Freilassing ist bereits seit 1974 als Unternehmensberatung und Softwareentwickler tätig. Als zertifizierter Microsoft Dynamics CRM Partner, plant und realisiert Unidienst als einer der ersten deutschen Microsoft Partner seit 2003 kundenindividuelle CRM- und xRM-Projekte für mittelständische und große Unternehmen.

Kontakt: Unidienst GmbH Informationsdienst für Unternehmungen, Gewerbegasse 6a, D-83395 Freilassing, Sandra Sommerauer, Telefon: +49 8654 4608 16, Fax: +49 8654 4608 21, pr@unidienst.de, Internet: www.unidienst.de