



## Mehr Flexibilität und Ressourcen durch die Cloud

„Jedes IT-Projekt sollte in mehr oder in neuen Umsatz münden, den man vielleicht vorher gar nicht angedacht hat. In diesem Sinne muss die Investition in gute Vertriebssoftware zur Umsatzsteigerung führen.“

Robert Metzger, Geschäftsführer der MunichExpo Veranstaltungen GmbH, dem Veranstalter von eMove360°

**Durch die Umstellung des CRM-Systems von On Premise auf Dynamics 365 aus der Cloud verbessert der Messeveranstalter MunichExpo mit seinem Knowledge Hub eMove360° seine Performance und setzt Ressourcen frei, um Digitalisierung und Optimierung von Prozessen voranzutreiben. Gleichzeitig hat sich das Erlebnis für die internen und externen Kunden verbessert.**

„Wir nutzen Microsoft-Produkte seit der Gründung unseres Unternehmens“, sagt Robert Metzger, Geschäftsführer von MunichExpo, dem Unternehmen hinter eMove360°.

Bei eMove360° handelt es sich nicht nur um Europas wichtigste Messe für E-Mobilität, sondern auch um ein Branchenportal mit einem Online Industry Directory.

### Messeveranstalter und Knowledge Hub für E-Mobilität

„Wir sind Messe- und Kongressveranstalter“, erklärt Metzger. Auch kleinere Workshops, Meetings und Events rund um das Thema Mobilität stehen für eMove360° auf der Agenda. „Unsere Themen sind Ladeinfrastruktur, Batterien, Antriebsstrang, Digitalisierung des Fahrens, Fahrerassistenzsysteme, Software, Apps, Mobilität als Service und vieles mehr.“

Auch das eMove360°-Magazin zählt zum Produktportfolio, das sowohl in gedruckter, als auch in digitaler Form erscheint. „Die Digitalisierung unseres Unternehmens ist mir ein großes Anliegen“, sagt Metzger, weshalb er bereits früh auf Microsoft-Produkte setzte. Neben den Office-Anwendungen gehörte dazu auch Dynamics CRM, damals noch On Premise.

### Das alte System frisst die knappen Ressourcen

„Von der Nutzerfreundlichkeit war auch das alte CRM schon sehr gut“, sagt Metzger. „Aber das System erreichte nie die Performance, die sich unsere Mitarbeiter wünschten.“ Für das kleine Unternehmen war es schwierig, die nötigen Investitionen in Infrastruktur und Server zu stemmen, denn eigentlich sollte Geld in die Optimierung der Prozesse fließen. „Für ein Unternehmen unserer Größe waren die Aufwendungen beträchtlich. Es blieb weder Zeit noch Geld übrig, um das System wirklich voran zu bringen.“

MunichExpo beschloss, nicht nur ein neues Online-Portal aufsetzen zu lassen, sondern auch das CRM-Tool zu wechseln. Das Portal dient dazu, Messekunden den Buchungs-

**Kunde**  
MunichExpo/eMove360°

**Produkt**  
Dynamics 365 for Sales

**Partner**  
OnDemand4U

**Branche**  
Professional Services

**Mitarbeiter**  
30

**Land**  
Deutschland

prozess zu erleichtern. Außerdem ist es der zentrale Ort für das eMove360°-Magazin und das Branchenverzeichnis. „Mit den Microsoft-Produkten waren und sind wir sehr zufrieden“, sagt Metzger. „Deshalb war die Entscheidung für Dynamics 365 for Sales schnell gefallen.“

### **Kosten für die Umstellung auf Dynamics 365 amortisiert**

Für die Umstellung des On Premise CRM auf das Cloud-System Dynamics 365 wurde der Microsoft Gold-Partner OnDemand4U gewonnen, der nicht nur schnell, sondern auch sehr präzise arbeitete. In nur vier Wochen realisierte der IT-Dienstleister den Umzug in die Cloud. „Die Zusammenarbeit mit OnDemand4U hierbei war ausgezeichnet. Dynamics 365 läuft nicht nur schneller, sondern auch stabiler“, sagt Metzger. „Seit wir in der Cloud sind, haben wir plötzlich Ressourcen frei, um das System zu verbessern, unsere Prozesse zu optimieren und unser Portal zu betreiben.“ Auch die Kosten für die Umstellung haben sich in kurzer Zeit amortisiert.

Metzgers Mitarbeiter sind vom neuen System angetan. „Die Performance ist nun viel besser“, sagt er. Hatten sich zu On Premise-Zeiten noch manche Kollegen gegen das CRM gestäubt und sogar Excel-Tabellen vorgezogen, so sind sie nun

von Dynamics 365 überzeugt.

### **Transparenz und neue Möglichkeiten dank Dynamics 365**

„Natürlich nutzen nicht alle sofort alle Funktionalitäten“, sagt Metzger. „Auch ich kann noch viel lernen und bessere Dashboards aufsetzen, um so noch detailliertere Reportings zu erzielen.“ Trotzdem macht dem Team die Arbeit mit Dynamics 365 deutlich mehr Spaß.

Gerade die neuen Möglichkeiten im Hinblick auf das Reporting sieht Metzger als großes Plus. „Auf einen Blick sehen zu können, welches Projekt welchen Umsatz erzielt, ist sehr komfortabel“, sagt er. Seit der Einführung von Dynamics 365 holt er sich diese Informationen aus dem CRM-Tool und nicht aus dem Buchhaltungsprogramm. Dynamics 365 ist hier tagesaktuell, während es oft mehrere Wochen braucht, bis im Buchhaltungsprogramm alle Informationen verbucht werden.

### **Mehr Flexibilität durch die Cloud**

In Zukunft will Metzger die Nutzung von Dynamics 365 noch weiter ausbauen. Nicht nur möchte er die Verknüpfung von Portal und CRM verstärken. Auch externe Partner sollen in begrenztem Rahmen als Nutzer mit aufgenommen werden, um so noch

effizienter und transparenter arbeiten zu können. „Der Vorteil der Cloud ist es, dass unser Unternehmen und unsere Unternehmungen standortunabhängiger geworden sind“, sagt er.

Ziel sei es, den Mitarbeitern ein deutlich flexibleres Arbeiten zu ermöglichen. „Die damit verbundene Mitarbeiterzufriedenheit voranzutreiben macht Spaß“, sagt Metzger. „Und dafür geben wir auch gerne Geld aus, weil es durch höhere Kundenzufriedenheit doppelt und dreifach zurückkommt.“

### **Ausblicke in die Digitalisierung**

Die Kunden haben die Schritte in Richtung Digitalisierung bereits registriert. Das neue Portal und die Verknüpfung mit Dynamics 365 führt zu einem deutlich verbesserten Kundenerlebnis und dazu, dass die Reservierungen schneller und besser abgewickelt werden. „Die Kunden wollen nun noch mehr und fordern uns heraus“, sagt Metzger. Allerdings sieht er das als sehr positiv und sein Unternehmen auf dem richtigen Weg. Durch den Schritt zu Dynamics 365 in die Cloud haben MunichExpo und eMove360° nun Ressourcen zur Verfügung, um die kontinuierliche Verbesserung in Angriff zu nehmen.

Foto: MunichExpo



#### **Microsoft Deutschland GmbH**

Walter-Gropius-Straße 5  
80807 München  
Telefon +49-89-3176-0  
E-Mail: [info@microsoft.de](mailto:info@microsoft.de)  
Web: [www.microsoft.de](http://www.microsoft.de)