



„Wir nutzen BCS bei ADLER Solar nicht als klassisches Projektmanagement-Tool, sondern als zentrale Plattform für unsere Auftragsabwicklung. Vom ersten Kundenkontakt über Angebot, Projektanlage, Dokumentation und spätere Rechnungsstellung laufen viele Informationen in BCS zusammen. Besonders wichtig ist für uns die Angebotsgestaltung mit BIRT: Wir können kundenspezifische, fachlich fundierte und optisch hochwertige Angebote direkt aus den Projektdaten heraus erzeugen. Das schafft Struktur, Transparenz und eine belastbare Grundlage für unsere Kundenberatung.“

von **Johannes Korte**, Leitung Zentrale Dienste und Prokurist | ADLER Solar GmbH

ADLER Solar im Überblick

Die ADLER Solar GmbH mit Sitz in Bremen ist ein Fachbetrieb für nachhaltige Energielösungen. Wir planen und installieren Photovoltaikanlagen, Wärmepumpen, Batteriespeicher und Ladeinfrastruktur und positionieren uns als Anbieter „aus einer Hand“.

Wir von ADLER Solar bestehen seit 2008 und zählen mit rund 65 Mitarbeitern am Standort Bremen zu den führenden Fachbetrieben für nachhaltige Energielösungen in Nordwestdeutschland.

In den ersten Jahren lag unser Schwerpunkt stark auf Services rund um Photovoltaikanlagen: De- und Remontage, Inspektionen, Gutachten, Reparaturen, Qualitätskontrolle und weitere Dienstleistungen. Zu unseren Kunden gehörten unter anderem Anlagenbetreiber, Inves-

toren, Versicherungen sowie Modul- und Wechselrichterhersteller. Unsere Einsätze erfolgten europaweit, teilweise auch in den USA und Japan.

Ab 2018 und verstärkt ab 2020 haben wir unser Geschäftsmodell verändert. Unser Fokus verlagerte sich zunehmend auf die Planung und den Bau neuer Anlagen.

Gleichzeitig haben wir unser Angebot in Richtung B2C erweitert und regional stärker auf Bremen, Norddeutschland und die jeweiligen Niederlassungsregionen ausgerichtet. Hinzu kamen Energiespeicher, Energiemanagement, Ladeinfrastruktur und seit 2025 auch Wärmepumpen über ADLER Haustechnik, genannt ADLER Wärme.



ADLER Solar verbindet Photovoltaik, Speicher, Ladeinfrastruktur und Wärmepumpen zu ganzheitlichen Energielösungen.

ADLER Solar GmbH

<https://adlersolar.de/>

ADLERSOLAR

Branche: Erneuerbare Energien / Baugewerbe / Handwerk

Kunde seit: 2015

Lizenzen: 145

Meistgenutzte Funktionen:

Angebotserstellung, Kontaktmanagement, Projektcontrolling, Projektplanung, Rechnungsstellung, Ressourcenmanagement, Spesenmanagement, Ticketsystem, Urlaubsmanagement, Zeiterfassung, Personalmanagement, Dateiablage, Berichte/BIRT, Schnittstellen

Stand: 06/2026

Warum wir BCS eingeführt haben

Auslöser für den BCS-Einsatz war die Ablösung unseres bis dahin eingesetzten Sugar CRM. Wir suchten nach einer Lösung, mit der sich Auftragsmanagement, Projektabwicklung und angrenzende Prozesse flexibler, strukturierter und transparenter abbilden lassen.

Ein wichtiger Faktor war für uns die Übernahme von BEC Solar im Jahr 2015. BEC war ähnlich strukturiert, bediente ein vergleichbares Portfolio und setzte BCS bereits seit Jahren ein. Dadurch waren Know-how, Erfahrungen und Lizenzen vorhanden. Die Einführung konnte schneller beginnen, weil ehemalige BEC-Mitarbeiter bereits mit BCS vertraut waren.

Unsere Zielsetzung war klar: Wir wollten durchgängige Prozesse schaffen vom Vertrieb über Angebot und Auftrag bis hin zur Abwicklung, Dokumentation, Service und Rechnungsstellung. BCS sollte nicht nur

einzelne Projekte verwalten, sondern als zentrale Arbeitsplattform für vertriebsnahe und operative Abläufe dienen.

Einführung mit Lernkurve

BCS wurde bei uns 2015 eingeführt. Die ersten Jahre waren stark von „Learning by Doing“ geprägt – teilweise, wie wir intern formuliert haben, auch von „Learning by Aua“.

Wir haben die Herausforderung des Changes zunächst unterschätzt. Viele Mitarbeitende waren an Sugar CRM gewöhnt. BCS brachte stärker strukturierte Prozesse, klarere Verantwortlichkeiten und höhere Anforderungen an die Datenpflege mit sich. Das führte anfangs zu Akzeptanzproblemen.

Ab 2018 haben wir Schulung, externe Beratung und interne Begleitung deutlich strukturierter aufgesetzt. Dadurch verbesserte sich die Nutzung spürbar. Die anfängliche Ablehnung wandelte sich im Laufe der Zeit in eine hohe Akzeptanz. Heute wird

BCS bei uns breit genutzt, weil der Nutzen der gepflegten Daten mit jedem weiteren Prozessschritt sichtbar wird

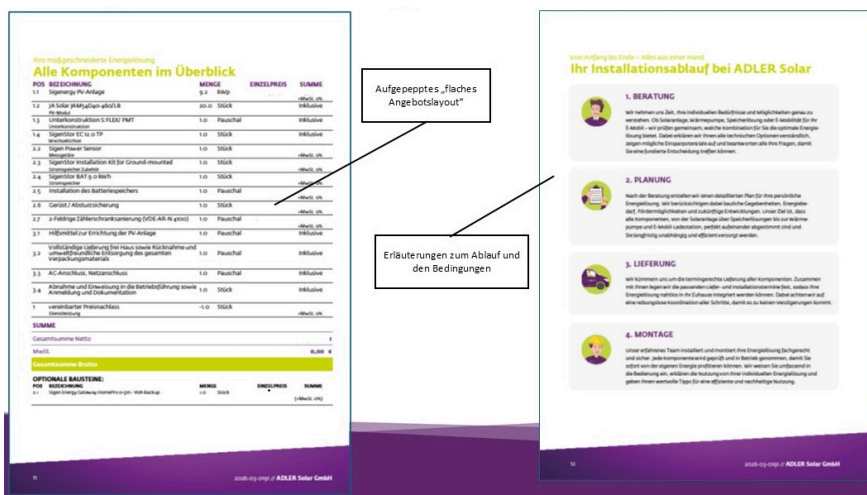
BCS als zentrale Plattform für Auftragsabwicklung

Heute nutzen wir BCS vor allem für die Auftragsverarbeitung. Der Schwerpunkt liegt auf der durchgängigen Abbildung des Prozesses von der Angebotserstellung bis zur Rechnungsstellung.

Genutzt werden unter anderem Angebotserstellung, Kontaktmanagement, Projektplanung, Projektcontrolling, Rechnungsstellung, Ressourcenmanagement, Ticket-system, Zeiterfassung, Urlaubsmanagement, Spesenmanagement und Personalmanagement.

Dabei arbeiten wir nicht mit einer klassischen Projektmanagement-Methodik. BCS wird vielmehr als ERP-Plattform eingesetzt. Projekte stehen bei uns für Kundenaufträge, Anlagen, Servicevorgänge und operative Abwicklungsprozesse.

Ein zentrales Element ist unser selbst entwickeltes „Service Center“. Über diese Web-Applikation können unsere Vertriebsmitarbeiter neue Kundenaufträge für Photovoltaikanlagen erfassen. Über eine Schnittstelle werden daraus in BCS Kunden, externe Organisationen beziehungsweise Personen sowie Projekte auf Basis definierter Vorgaben angelegt.



BCS unterstützt die strukturierte Darstellung von Leistungen, Abläufen und Prozessschritten entlang der gesamten Auftragsabwicklung.



Die Angebotsunterlagen von ADLER Solar werden individuell für den jeweiligen Kunden auf Basis strukturierter Daten aus BCS erzeugt.

Single Point of Truth für PV-Anlagen

Für die Reklamationsbearbeitung haben wir in BCS zunächst die passenden Voraussetzungen geschaffen. Dazu gehörten eine eigene Struktur für Reklamationen, interdisziplinäre Teams im Teamplan, globale Ticketbenachrichtigungseinstellungen und standardisierte Beschreibungen über Textbausteine.

BCS ist bei uns der zentrale Datenort für die Dokumentation einer Photovoltaikanlage. Stammdaten wie Anlagenkennwerte, technische Daten der Komponenten und weitere Informationen werden in eigenen Feldern gespeichert.

Hinzu kommen Bewegungsdaten, etwa Verbräuche, Dachbelegung oder Besonderheiten im Prozessablauf. Jeder Prozessschritt wird dokumentiert und kann später Bestandteil der Anlagendokumentation werden.

Die Dateiablage wird unter anderem für Bilder genutzt. Technische Datenblätter, Projektdaten, Anlageninformationen und Prozessdoku-

mentation werden so miteinander verbunden. Dadurch entsteht aus den operativen Daten eine strukturierte, projektnah gepflegte Dokumentation.

Angebotsgestaltung mit BIRT

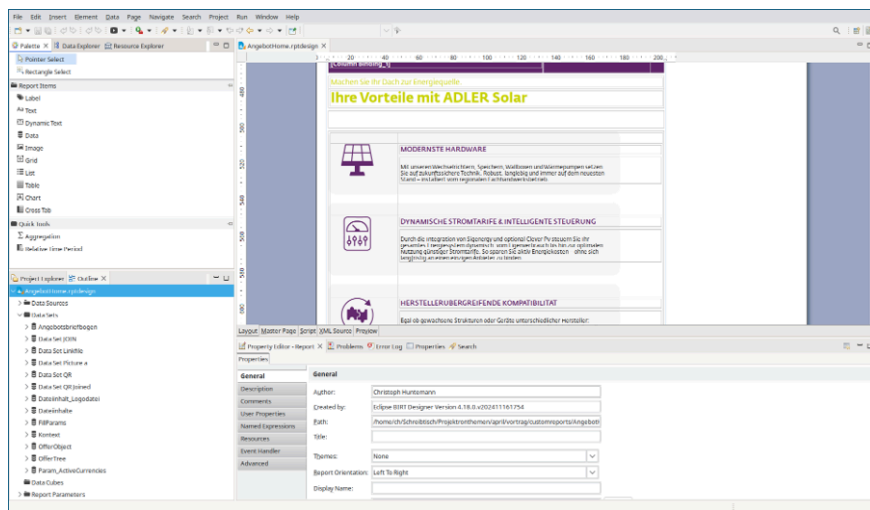
Ein besonders prägendes Einsatzszenario ist für uns die Angebotsgestaltung mit BIRT. Gerade im B2C-Geschäft ist ein ansprechendes, aussagekräftiges und fachlich fundiertes Angebot entscheidend. Unsere Kunden erwarten nicht nur eine Preisinformation, sondern auch

eine verständliche Darstellung der geplanten Anlage, der Wirtschaftlichkeit und der relevanten technischen Eckdaten.

Wir nutzen dafür BIRT als Report-Designer mit direkter Einbindung in BCS. BIRT ermöglicht die Erstellung individueller Berichte und Layouts auf Basis der Daten in BCS.

Für uns bedeutet das: Angebote entstehen nicht losgelöst von den Projektdaten, sondern direkt aus dem strukturierten Datenbestand. Kundendaten, technische Anlageninformationen, Verbrauchsdaten und weitere Parameter fließen in den Bericht ein.

In BIRT werden daraus Angebotsseiten mit Titelseite, Einleitung, Kundendaten, technischen Informationen und Wirtschaftlichkeitsberechnungen erzeugt. Dabei führen wir auch eigene Berechnungen zur Wirtschaftlichkeit einer Photovoltaikanlage durch. Grundlage sind Kundendaten aus BCS, technische Annahmen, wissenschaftlich fun-



Individuell gestaltete Angebotsunterlagen für PV-Anlagen im B2C-Bereich, erzeugt auf Basis strukturierter Daten aus BCS.



Kundendaten, Bilder und technische Informationen werden automatisiert aus BCS in die Angebotsunterlagen übernommen. Wirtschaftlichkeitsberechnungen und Energieauswertungen werden in BIRT direkt auf Basis der in BCS gepflegten Daten erzeugt.

dierte Berechnungen und Simulationsdaten.

So erhält der Kunde ein Angebot, das nicht nur formal professionell gestaltet ist, sondern einen möglichst guten Einblick in die geplante Energielösung gibt.

Automatisierte Dokumente und Anträge

Neben Angeboten nutzen wir BCS-Daten auch für weitere Dokumente im Prozess. Obligatorische Anträge an Netzbetreiber werden automatisch mit BCS-Daten befüllt.

Das reduziert manuelle Übertragungen und sorgt dafür, dass Informationen konsistenter verwendet werden. Gleichzeitig wird die Datentpflege im System wertvoller: Was einmal sauber erfasst ist, kann in späteren Prozessschritten erneut genutzt werden.

Perspektivisch wollen wir den Prozess weiter ausbauen. Geplant ist eine Schnittstelle, mit der Angebote automatisch angelegt und mit den für den jeweiligen Kunden benötigten Artikelarten belegt werden.

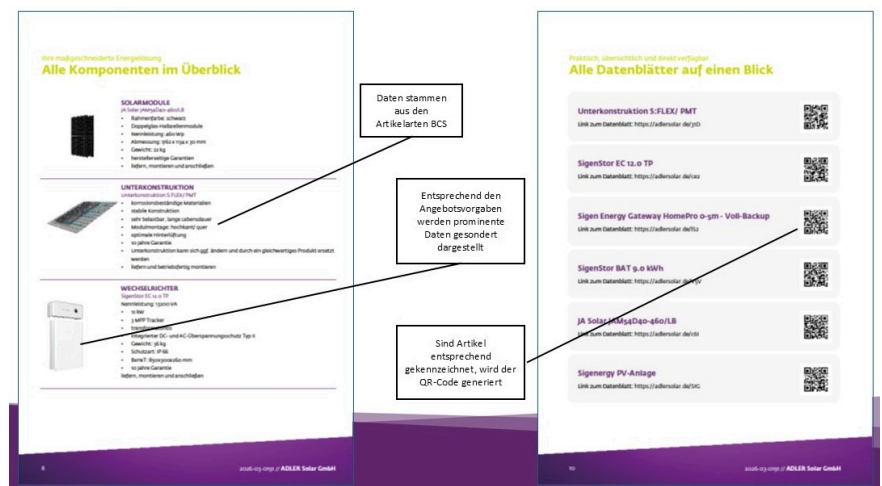
Schnittstellen und Systemlandschaft

BCS ist bei uns mit mehreren Systemen verbunden und in eine gewachsene Systemlandschaft eingebettet. Wir nutzen unter anderem Microsoft Active Directory für die Authentifizierung, Microsoft 365 für Kalender, Kontaktdaten und Mailimport sowie CSV-Importe und -Exporte.

Ein zentrales Element ist unsere eigene Webapplikation „Servicecenter“. Über sie erfassen unsere Vertriebsmitarbeiter neue Kundenaufträge für Photovoltaikanlagen. Die

dort eingegebenen Daten werden über eine Schnittstelle an BCS übergeben. Auf dieser Basis werden in BCS Kunden, externe Organisationen beziehungsweise Personen sowie Projekte auf Grundlage definierter Vorlagen angelegt.

Darüber hinaus nutzen wir BCS-Daten für verschiedene Dashboards und Auswertungen. Dazu gehören unter anderem Übersichten zu gebauten Anlagen auf Basis geöffneter Tasks und Angebotsdaten, ein Rechnungsreport sowie Performance-Dashboards für den Vertrieb mit Informationen zu Terminen, Aufträgen und Absagen. Dadurch lassen



Komponenten, technische Datenblätter und QR-Codes werden automatisiert aus den in BCS gepflegten Artikelarten generiert.

sich operative Prozesse und vertriebliche Entwicklungen transparenter verfolgen.

Eine DATEV-Schnittstelle ist vorhanden, wird aktuell jedoch kaum beziehungsweise nicht aktiv genutzt, da DATEV bei uns nur indirekt eingesetzt wird. Stattdessen reduziert eine indirekte Kopplung über Beleg-Export den Aufwand.

Eine weitere Besonderheit ist eine Schnittstelle von unserer Zugangskontrolle zu BCS zur Übertragung von Anwesenheiten.

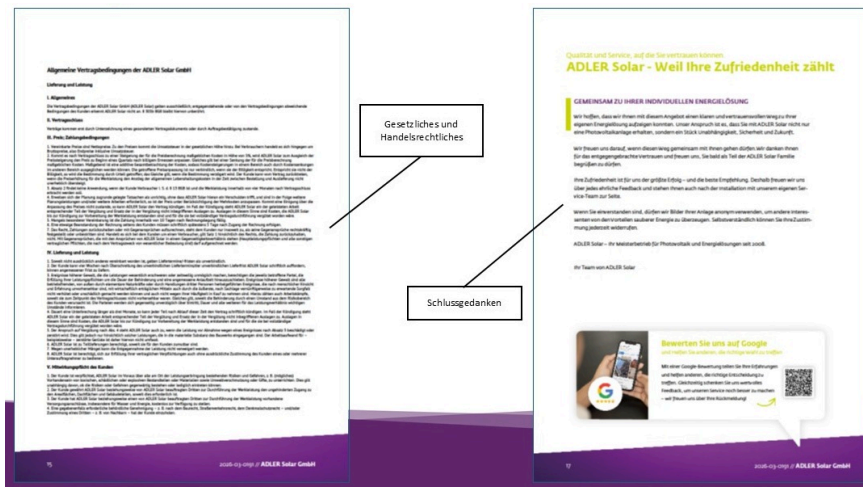
Abgelöst wurden durch BCS unter anderem Sugar CRM und Open Time Tool.

Was heute besser läuft

BCS schafft bei uns mehr Struktur in der Auftragsabwicklung. Prozesse werden klarer geführt, Daten zentral gespeichert und wiederverwendbar gemacht. Die Nutzung mehrerer Mandanten mit eigenen Projekten und Prozessen ist ohne Anwendungswechsel möglich.

Die Einbindung externer Mitarbeiter und Projektleiter erleichtert die Datenpflege. Gleichzeitig sorgt die Schnittstelle zu unserer Eigenentwicklung im Vertrieb für hohe Flexibilität.

Besonders deutlich zeigt sich der Nutzen bei Angeboten: Statt Informationen manuell zusammenzutragen, können kundennahe, projektspezifische und fachlich komplexe Angebote direkt aus BCS heraus erzeugt werden.



Auch rechtliche Inhalte, Vertragsbedingungen und kundenbezogene Abschlussinformationen werden direkt aus BCS in die Angebotsunterlagen integriert.

Veränderung im Arbeitsalltag

Die Einführung von BCS war für uns auch ein organisatorischer Wandel. BCS verlangt strukturierte Datenpflege, klare Verantwortlichkeiten und die Bereitschaft, Prozesse konsequent im System abzubilden.

Anfangs wurde das von vielen Anwendern kritisch gesehen. Heute überwiegt die Akzeptanz deutlich. Prozesse und Strukturen führen zur Entlastung, weil gepflegte Daten in späteren Prozessschritten erneut genutzt werden können.

Unser Fazit

Wir nutzen BCS weit über klassisches Projektmanagement hinaus. Das System ist für uns zur zentralen Plattform für Auftragsabwicklung, Dokumentation, Angebotsgestaltung und angrenzende Geschäftsprozesse geworden.

Der größte Nutzen liegt für uns in der Verbindung von strukturierten

Projektdateien mit operativen Prozessschritten. Besonders die Angebotsgestaltung mit BIRT zeigt, wie kundennah sich BCS einsetzen lässt: Aus gepflegten Stammdaten, Bewegungsdaten und technischen Informationen entstehen aussagekräftige, projektspezifische Angebote.

Damit unterstützt uns BCS dabei, komplexe Energielösungen verständlich darzustellen, Prozesse sauber zu dokumentieren und Informationen über den gesamten Auftragsverlauf hinweg nutzbar zu machen.

Unsere wichtigste Erfahrung lautet: BCS entfaltet seinen Nutzen dort, wo Prozesse klar definiert sind und Daten konsequent gepflegt werden. Der Aufwand der Datenpflege zahlt sich aus, sobald Informationen in Angebot, Dokumentation, Projektabwicklung und Rechnungsstellung wiederverwendet werden können.

Weitere Anwenderberichte und mehr Informationen zu Projektron BCS finden Sie unter www.projektron.de