



„Mit BCS haben wir unsere Projekt-, Leistungs- und Abrechnungsprozesse auf eine gemeinsame Datenbasis gestellt – von der Kalkulation über Angebot und Zeiterfassung bis zur Faktura. Für uns ist entscheidend, dass Vertrieb, Projektmanagement und Rechnungsstellung heute nicht mehr in getrennten Welten arbeiten, sondern auf denselben Stammdaten, Projekten, Aufträgen und Buchungen aufbauen.“

von **Stefan Popp** | Geschäftsführer

Flexus AG
www.flexus.de


Branche: IT-Dienstleistung & -Beratung, Softwareentwicklung

Kunde seit: 2025

Lizenzen: 105

Meistgenutzte Funktionen:

Angebotserstellung, Projektvorbereitung, Projektplanung, Projektcontrolling, Dokumentenverwaltung, Zeiterfassung, Urlaubsmanagement, Spesenmanagement, Rechnungsstellung, DATEV-Export / DATEV-Vorbereitung, Ticketsystem

Stand: 07/2026

SAP-Intralogistik von Inbound bis Outbound

Flexus ist seit 1995 am Markt. Gestartet sind wir mit drei Mitarbeitern als Beratungsunternehmen. 2001 wurde Flexus zur AG, damals mit rund 20 Mitarbeitern. Ab 2009 haben wir unser Geschäft stärker auf standardisierte SAP Add-ons ausgerichtet. Heute sind wir auf mehr als 100 Mitarbeiter gewachsen.

Wir verstehen uns als familiengeführtes Unternehmen, Produzent, Lizenzverkäufer und Beratungshaus für SAP-Intralogistik. Unser Thema ist der gesamte Materialfluss – von Inbound bis Outbound: Yard- und Hofmanagement, Anlieferung, Wareneingang, Lagerung, Produktionslogistik, Kommissionierung, Verladung und Versand.

Unsere Kunden kommen aus sehr unterschiedlichen Branchen und Unternehmensgrößen – von großen Industrieunternehmen bis zu kleineren Kunden. Gemeinsam ist ihnen, dass sie logistische Heraus-

forderungen haben, die wir mit Beratung, Steuerung, Mobilität und Automation lösen.

Für uns selbst bedeutet dieses Geschäft: Unsere internen Prozesse sind vielfältig. Wir haben nicht nur ein Projektmodell, sondern viele verschiedene Leistungs-, Vertrags- und Abrechnungsformen. Deshalb war es für uns entscheidend, ein System einzuführen, das diese Bandbreite abbilden kann.

Gewachsene Systemlandschaft, steigende Anforderungen

Wir beraten große Unternehmen rund um SAP. SAP ist in vielen Bereichen sehr leistungsfähig, insbesondere in Materialwirtschaft, Lagerhaltung und als zentrale Datenbasis. Für die Steuerung eines projektorientierten Dienstleistungsgeschäfts mit Projektkalkulation, Zeiterfassung, Ressourcenplanung, Controlling und Faktura sind jedoch spezialisierte Werkzeuge erforderlich.

Unsere interne Systemlandschaft war über viele Jahre gewachsen. Wir hatten eigene Lösungen entwickelt, unter anderem FlexHub für Zeiterfassung und weitere interne Prozesse. Zusätzlich nutzten wir Systeme und Ablagen wie SharePoint, Teams, Outlook, Word-Vorlagen, OneNote, Planner, Zammad, Jira, Git, HubSpot und DATEV.

Diese Lösungen erfüllten jeweils ihren Zweck. Gleichzeitig entstanden Medienbrüche zwischen Vertrieb, Projektmanagement, Leistungserbringung und Rechnungsstellung. Hinzu kam: Jede Eigenentwicklung bindet interne Kapazität. Entwicklungszeit, die in interne Werkzeuge fließt, steht nicht für Kundenprojekte und Produktentwicklung zur Verfügung.

Deshalb haben wir für die Einführung von BCS eine klare Prämisse formuliert: keine neuen Eigenentwicklungen für interne Prozesse mehr. Wo es sinnvoll ist, passen wir unsere Abläufe an den BCS-Standard an, statt erneut individuelle Sonderlösungen zu entwickeln.

Sieben Prozessarten – ein System

BCS muss bei uns nicht nur ein einzelnes Projektmodell unterstützen. Wir brauchen ein System für unser gesamtes Tagesgeschäft. Im Kern unterscheiden wir sieben Prozessarten.

Erstens haben wir Neuprojekte nach Aufwand. Diese rechnen wir klassisch nach Zeit- und Ressourceneinsatz ab. Dafür brauchen wir eine saubere Zeiterfassung, klare Stundensätze und eine belastbare Zuordnung der Leistungen zum Projekt.

Zweitens haben wir Neuprojekte zum Festpreis mit Meilensteinen. Gerade große Kunden wünschen oft Festpreise. Intern müssen wir trotzdem genau wissen, welche Zeiten und Aufwände entstehen, um die Wirtschaftlichkeit bewerten zu können.

Drittens bearbeiten wir Change Requests bei Bestandskunden. Das sind oft kleinere, schnelle Vorgänge. Hier müssen wir in der Lage sein, zügig Angebote zu erstellen – teilweise innerhalb von 24 bis 48 Stunden.

Viertens haben wir Support und Wartung. Das klingt zunächst einfach,

ist in der Praxis jedoch komplex: Verträge verändern sich, Laufzeiten müssen beachtet werden und Leistungen müssen rechtzeitig abgerechnet werden.

Fünftens haben wir Abonnements und Subscription-Modelle. Früher haben wir stärker Lizenzen verkauft. Heute gibt es monatliche und jährliche Abrechnungsmodelle, verschiedene Zahlungsmodelle, Gratisphasen und unterschiedliche Vertragszeiträume. Das erzeugt viele Eventualitäten, die wir sauber steuern müssen.

Sechstens gibt es unsere interne Entwicklung. Wir entwickeln eigene Produkte, an denen dauerhaft Teams arbeiten. Ein Beispiel ist unser Transportsystem, mit dem jedes Jahr Millionen von Paletten bewegt werden. Solche Projekte brauchen ebenfalls Planung, Kalkulation, Ressourcensteuerung und Controlling.

Siebtens gibt es interne Organisationsprojekte. Auch intern haben wir Änderungs-, Steuerungs- und Strukturprojekte. Diese sollen nicht nebenbei in E-Mails, Listen oder einzelnen Tools laufen, sondern nachvollziehbar gesteuert werden.

Für uns war deshalb klar: Wir brau-

chen ein System, das Aufwand, Festpreis, Meilensteine, Change Requests, Support, Wartung, Abonnements, Produktentwicklung und interne Organisation in einer gemeinsamen Struktur abbilden kann.

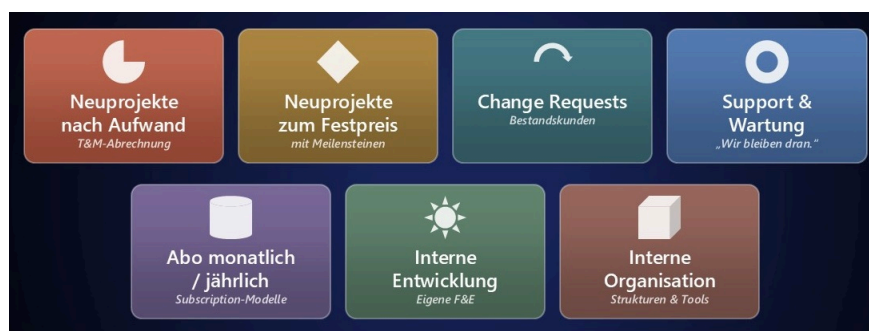
BCS als ERP-System für unser Dienstleistungsgeschäft

Wir nutzen BCS heute nicht nur als Projektmanagementsoftware. Für uns ist BCS ein ERP-System für unser projektorientiertes Dienstleistungsgeschäft.

Damit decken wir die gesamte Prozesskette ab: von der Stammdatenpflege über Kalkulation und Angebot bis zur Projektsteuerung, Zeiterfassung, Rechnungsstellung und Übergabe Richtung Buchhaltung.

Der wesentliche Unterschied zu früher liegt in der gemeinsamen Datenbasis. Kalkulation, Angebot, Projektumsetzung und Rechnung sind stärker miteinander verbunden. Fachabteilung, Vertrieb, Projektmanagement und Rechnungsstellung arbeiten mit denselben Stammdaten, Projektstrukturen, Aufträgen und Buchungen.

Wenn die Fachabteilung eine Kalkulation erstellt, wird diese per Wiedervorlage an das Sales-Team übergeben. Der Sales-Innendienst erstellt daraus in BCS das Angebot, ergänzt kaufmännische Details und Rabatte. Wird das Angebot beauftragt, kann der Auftrag ohne Medienbruch weitergeführt werden.



Die sieben Prozessarten der Flexus: All dies muss BCS bei uns im Tagesgeschäft abdecken.



BCS sorgt für einen durchgängigen Prozess von der Stammdatenpflege bis zur Buchhaltung in DATEV.

Einführung mit klaren Leitplanken

Die Entscheidung für BCS wurde im Juli 2025 getroffen. Von Juli bis Dezember 2025 fanden Einführungsworkshops und Vorbereitungen statt. Zum 1. Januar 2026 ging BCS bei uns produktiv in Betrieb.

Für die Einführung haben wir klare Leitplanken definiert:

Erstens: klare Grenzen. Wir entwickeln BCS nicht selbst weiter. Änderungswünsche gehen als Change Requests an Projektron. Unsere eigenen Entwickler sollen an unse-

ren Produkten und Kundenprojekten arbeiten, nicht an internen BCS-Sonderlösungen.

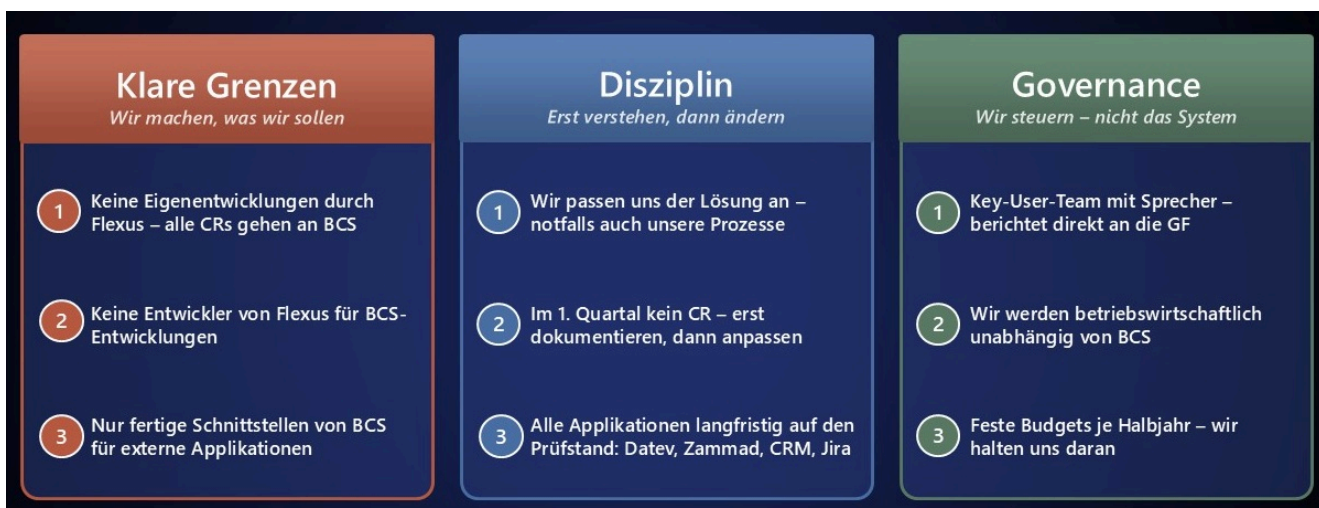
Zweitens: Disziplin. Wir passen uns zunächst der Lösung an und sind bereit, unsere Arbeitsweisen in einem sinnvollen Maß an die Gegebenheiten des Systems anzupassen. Im ersten Quartal wollten wir keine Change Requests umsetzen, sondern dokumentieren, verstehen und Erfahrungen sammeln.

Drittens setzen wir auf Governance. Ein Key-User-Team mit Sprecher steuert die Weiterentwicklung und berichtet direkt an die Geschäfts-

führung. Außerdem arbeiten wir mit festen Budgets je Halbjahr. Dadurch bleibt die Weiterentwicklung kontrolliert und zielgerichtet.

Zentrale Datenbasis für Sales, Projekt & Rechnung

Ein wichtiger Baustein unserer BCS-Nutzung sind zentrale Stammdaten. Wir pflegen Kunden, Partner, Konzerne, Standorte und Ansprechpartner in BCS. Vor der Einführung lagen relevante Daten an unterschiedlichen Stellen. Für Vertrieb, Projektmanagement und Rechnungsstellung führte das zu zusätzlichem Abstimmungsaufwand.



Für die Einführung von BCS haben wir klare Leitplanken definiert: Drei Säulen, neun Prämissen - ein klares Spielfeld.

Heute arbeiten alle Bereiche auf einem gemeinsamen Datenstamm. Änderungen sind nachvollziehbar. Die Übergabe vom Vertriebsinnendienst zur Rechnungsabteilung wird klarer. Vom Angebot bis zur Faktura können wir konsistenter mit denselben Kundendaten arbeiten.

Auch Funktionssätze sind für uns wichtig. Stunden- und Tagessätze können auf Ebene von Konzern, Standort oder Projekt gepflegt werden. Über „gültig ab“ lassen sich Preisänderungen nachvollziehbar festlegen. Früher wurden dafür Word-Vorlagen genutzt, teilweise individuell je Vertriebsmitarbeiter. Dadurch bestand das Risiko, dass Angebote auf Basis veralteter Preise erstellt wurden. Heute steht allen Sales-Mitarbeitern eine einheitliche Grundlage zur Verfügung.

Herzstück Projektstruktur

Die Projektstruktur ist aktuell das Herzstück unserer BCS-Nutzung. Wir haben rund 180 aktive Konzerne und Kunden, 580 Projektgruppen sowie etwa 3.400 Projekte und 300 Unterprojekte in BCS. Diese Struktur sauber aufzubauen, war bei der Datenübernahme anspruchsvoll. Am Ende ist es aber gelungen, eine belastbare Grundlage zu schaffen.

Wir bilden Konzerne und Standorte als Projektgruppen ab, sodass wir sauber filtern und auswerten können. Bei einem Kunden haben wir beispielsweise mehr als 20 Standorte. Ohne klare Struktur wird so etwas schnell unübersichtlich. Darunter legen wir Projekte wie Einführungen, Change Requests, Wartung und Support oder andere Leistungen an. Die Unterprojekte bezeichnen die Leistungen, die in-

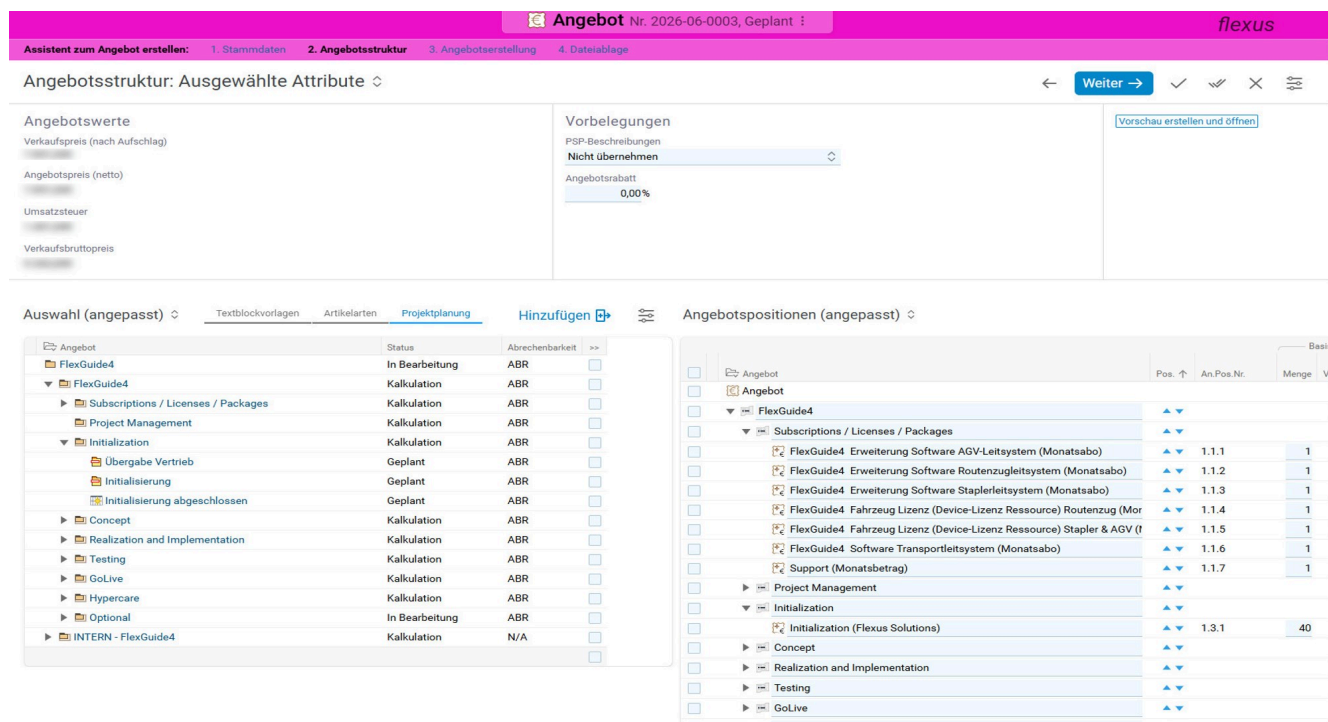
nerhalb des jeweiligen Projekts zu erbringen sind.

In Projekten und Unterprojekten können wir einmalige Kosten, monatliche Kosten, Sachkosten und feste Beträge sauber abbilden. Wenn Positionen beauftragt werden, können wir sie freischalten und getrennt abrechnen.

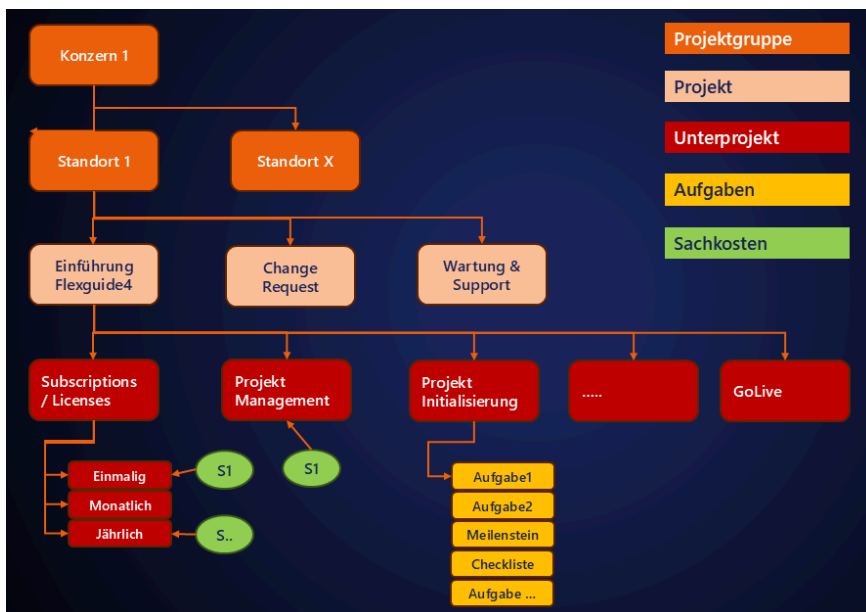
Vorlagen und Kalkulation: Standardisierung mit Lernkurve

Für unsere Projektarten haben wir Vorlagen in BCS erstellt. Dabei wurde deutlich, dass die Einführung eines solchen Systems auch ein organisatorischer Lernprozess ist.

Unsere ersten Vorlagen waren sehr detailliert. In der praktischen Nutzung zeigte sich jedoch, dass zu viele Vorgaben die Flexibilität ein-



Angebote erstellen wir direkt in BCS auf Grundlage der Daten der Projektkalkulation.



Die Abbildung unserer Projektstruktur ist aktuell das Herzstück und Grundlage in BCS.

Zeiterfassung, Spesen und Projektsteuerung

Wir erfassen und steuern Zeiterfassung, Urlaub, Krankheiten und Spesen in BCS. Vorher hatten wir dafür eigene Werkzeuge. Diese waren stark auf unsere Anforderungen zugeschnitten, mussten aber intern gepflegt und weiterentwickelt werden.

BCS ist an bestimmten Stellen standardisierter, bietet uns jedoch den Vorteil, dass es universell für viele Prozesse und für alle Mitarbeiter eingesetzt werden kann. Auch ausländische Spesen lassen sich erfassen, ohne dass dafür eigene Entwicklungen erforderlich sind.

Die Zeiterfassung ist zugleich Grundlage für Projektcontrolling und Abrechnung. Bei Projekten nach Aufwand fließt sie direkt in die Faktura ein. Bei Festpreisprojekten dient sie dem internen Controlling, um Wirtschaftlichkeit und Ressourceneinsatz zu bewerten.

schränken können. Deshalb werden die Vorlagen inzwischen schlanker, flexibler und stärker auf den tatsächlichen Bedarf ausgerichtet.

In der Kalkulation können wir Strukturpläne, Zeitpläne, Aufwandspläne und Auslastungen berücksichtigen. Dadurch lässt sich früher bewerten, welche Ressourcen be-

nötigt werden und wie sich ein Projekt voraussichtlich entwickelt.

Gleichzeitig gilt: Die Qualität von Kalkulation, Steuerung und Controlling hängt maßgeblich von der Datenpflege ab. BCS schafft die Grundlage, die Daten müssen jedoch konsequent und sorgfältig gepflegt werden.

FlexGuide4 Projekt, In Bearbeitung :

Externes Projekt: 1. Stammdaten 2. Projektvorlagen 3. Strukturplan 4. Zeitplan 5. Abrechnungseinstellungen 6. Funktionssätze 7. Aufwandsplan 8. Auslastungsprognose 9. Sachkostenplan 10. Auftragsplan 11. Dateiablage

Auslastungsprognose: Auslastungsprognose SP

Mitarbeiter
 Mitarbeiter gleich ...
 Projekt- bzw. Aufgabeneigenschaften
 Auszuschließende Projekte rekursiv gleich ...
 Zeiteinheiten: Monate
 Anzeige: Auslastung t (detailliert)
 Zeitraum Laufzeit

Name	Status	Start	Ende	Dauer	d	Aug. 26	Sep. 26	Okt. 26	Nov. 26	Dez. 26	Jan. 27	Feb. 27	Gesamt	ID
Platzhalter Flex Guide Consulting Strategic						11t 06:56h 6t 00:51h	16t 07:24h 6t 03:09h	12t 04:39h 6t 03:10h	6t 03:17h 6t 00:50h	9t 02:53h 6t 03:00h	19t 02:51h		76t 04:00h 31t 03:00h	
Platzhalter FlexGuide Dev Cloud						64t 04:47h	1t 02:14h 67t 02:28h	2t 04:28h 72t 02:29h	1t 01:18h 64t 01:59h	67t 02:20h	12t 04:00h		17t 04:00h 335t 06:03h	
Platzhalter Projektmanagement						2t 05:21h	2t 06:21h	2t 06:21h	2t 05:20h	2t 04:19h	2t 03:18h	01:00h	16t 00:00h	
						14t 04:17h 70t 05:38h 85t 01:55h	20t 07:59h 73t 05:37h 94t 05:36h	17t 07:28h 78t 05:39h 96t 05:07h	10t 01:55h 70t 02:49h 80t 04:44h	11t 07:12h 73t 05:20h 85t 04:32h	34t 02:09h	01:00h	110t 00:00h 367t 01:03h 477t 01:03h	

Aus der Projektkalkulation wird in BCS eine belastbare Auslastungsprognose abgeleitet – inklusive Rollen, Platzhaltern und geplanten Kapazitäten.

In der Projektsteuerung nutzen wir verschiedene Pläne und Sichten, zum Beispiel Strukturplan, Teamplan, Aufwandsplan und Auftragsplan. Zu Beginn erforderte dies Orientierung und Einarbeitung. Inzwischen haben die Teams eigene Filter, Ansichten und Spaltenkonfigurationen definiert, die zur jeweiligen Arbeitsweise passen. Ansichten können gespeichert und geteilt werden.

In BCS sind mehr als 20.000 Aufgaben angelegt, davon rund 1.300 offen. Das zeigt, welchen Stellenwert BCS inzwischen im operativen Tagesgeschäft einnimmt.

Ressourcenplanung und Auslastungsprognose

Die Auslastungsprognose ist für uns ein besonders wertvolles Werkzeug.

Mitarbeiter können flexibel Projekten zugeordnet werden. Auch ganze Abteilungen lassen sich zu- oder abplanen. Zusätzlich können wir mit Platzhaltern arbeiten und frühzeitig erkennen, wie sich Auslastung auf Projekt- und Mitarbeiterebene entwickelt.

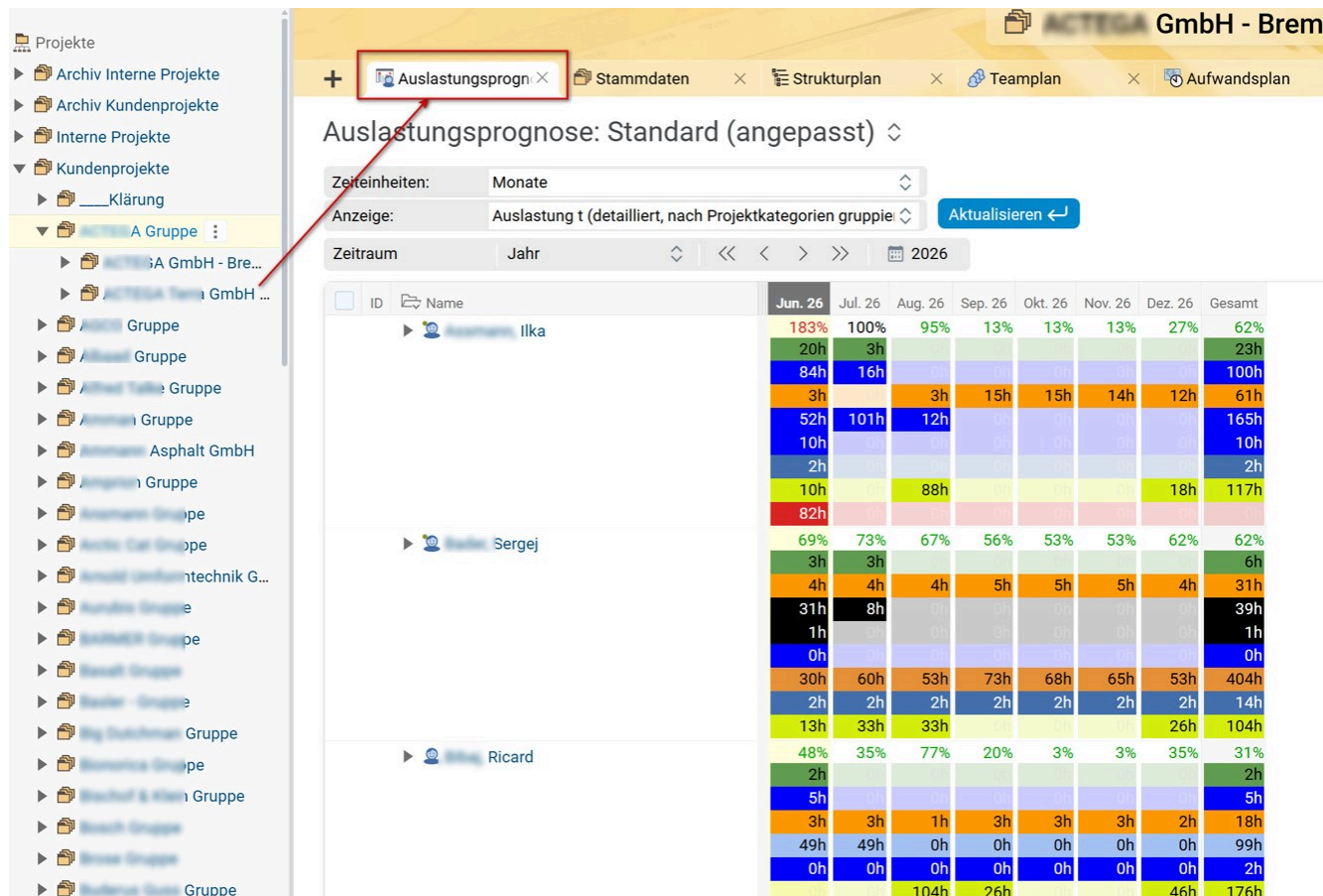
Das hilft uns besonders bei langfristigen Projekten, Festpreisprojekten und in der internen Produktentwicklung. Wenn Teams dauerhaft an Produkten arbeiten

und parallel Kundenprojekte, Change Requests und Supportthemen laufen, ist eine belastbare Ressourcenplanung entscheidend.

Rechnungsstellung: Transparenter vom Projekt zur Faktura

Die Rechnungsstellung war einer der zentralen Gründe für die Einführung von BCS.

Wir rechnen unterschiedliche Leistungen ab: Dienstleistungen nach Aufwand, Festpreisprojekte mit Meilensteinen, Lizenzen, Abonnements, Wartung, Supportpauschalen, Tickets, Reisekosten, Bereitschaftszeiten und Zuschläge.



Die Auslastungsprognose zeigt Kapazitäten auf Projekt- und Mitarbeiterebene und unterstützt uns bei der langfristigen Ressourcenplanung.

In BCS fließen dafür Buchhaltungsdaten, Kundendaten, Rechnungsvorlagen, Funktionssätze, Projekte, Buchungen und beauftragte Angebote zusammen. Dadurch können Gesamtkosten, Sachkosten und Personalkosten klarer ausgewiesen werden.

Die Rechnungsstellung wird transparenter und besser vorbereitet. Auch kleinere Einheiten, etwa halbe Stunden, lassen sich sauber in Rechnung stellen. Gleichzeitig werden Rollen und Verantwortlichkeiten im Prozess klarer: Projektleiter prüfen Buchungen am Projekt, Business Unit Manager prüfen Spesen und Reisezeiten, die Rechnungsstellung arbeitet anschließend auf einer vorbereiteten Datenbasis.

Ein anspruchsvoller Bereich sind wiederkehrende Leistungen. Neben klassischen Lizenzmodellen gewinnen monatliche und jährliche Abonnements, Wartungs- und Supportpauschalen sowie weitere wiederkehrende Modelle an Bedeutung. Dabei entstehen zahlreiche Varianten: Zahlungsmodelle, Gratisphasen, Laufzeiten, Kündigungsfristen, Startzeitpunkte und Abrechnungszeiträume. Diese Themen lassen sich dauerhaft nicht zuverlässig über Einzelwissen, Erinnerungen oder isolierte Listen steuern.

BCS hilft uns, diese kaufmännischen Anforderungen stärker zu standardisieren. Fristen, Artikel, Abrechnungszeiträume und Wiedervorlagen können strukturierter abgebildet werden. Gleichzeitig sehen wir in diesem Bereich weiteres Optimie-

rungspotenzial.

Die Buchhaltung erfolgt weiterhin in DATEV. BCS bereitet die relevanten Daten vor und leitet sie Richtung DATEV aus.

BCS in unserer Systemlandschaft

BCS ist bei uns nicht das einzige System. HubSpot bleibt als CRM gesetzt. Jira und Git sind für Softwareentwicklung und Produktplanung etabliert. Zammad nutzen wir im Support. Darüber hinaus gibt es Wiki, Helpdesk, Planner, OneNote, Teams, Outlook und DATEV.

Unser Ansatz ist, die Systemlandschaft schrittweise und nutzenorientiert weiterzuentwickeln. Nicht jede Funktion muss kurzfristig in BCS abgebildet werden. Gleichzeitig prüfen wir, welche Prozesse langfristig sinnvoll in BCS integriert oder dorthin verlagert werden können.

Wichtig ist, dass jede Integration und jede Ablösung einen klaren Nutzen hat. Wir wollen die Systemlandschaft konsolidieren, ohne neue Komplexität zu erzeugen.

Nächste Schritte

Als nächste Schritte prüfen wir mehrere Themen: die Integration von Zammad, die Ablösung des internen Helpdesks durch BCS, die langfristige Rolle von Jira, bessere Auswertungen für Geschäftsführung und Teams sowie KI-gestützte Datenanalyse.

Gerade Auswertungen sind für uns wichtig. Wir wollen klarer erkennen, wo Projekte stehen, welche Leistungen abrechenbar sind, wie sich Auslastungen entwickeln und wo Handlungsbedarf besteht.

Bewertung und Fazit

Aus Sicht der Geschäftsführung war die Einführung von BCS ein wichtiger Schritt. Wir haben nicht nur ein neues Werkzeug eingeführt, sondern einen wesentlichen Teil unserer internen Wertschöpfung neu strukturiert.

Früher hatten wir mehrere funktionierende, aber verteilte Lösungen. Heute führen wir Stammdaten, Projekte, Kalkulationen, Angebote, Aufträge, Zeiten, Spesen und Rechnungsinformationen stärker zusammen. Das reduziert Abstimmungsaufwand, verbessert die Nachvollziehbarkeit und schafft eine einheitlichere Grundlage für operative und kaufmännische Entscheidungen.

Gleichzeitig war und ist die Einführung ein Lernprozess. Wir mussten Daten bereinigen, Projektstrukturen schaffen, Vorlagen anpassen, Rollen klären und neue Arbeitsweisen etablieren. BCS entfaltet seinen Nutzen vor allem dann, wenn Prozesse diszipliniert umgesetzt und Daten konsequent gepflegt werden.

Für uns passt dieser Weg, weil wir bewusst keine neuen internen Eigenentwicklungen aufbauen wollen. Wir möchten unsere Energie stärker in Kundenprojekte und Produktentwicklung investieren. BCS bietet

uns dafür eine Standardplattform, die breit genug ist, um unser Tagesgeschäft abzubilden.

Mit BCS haben wir unsere Projekt-, Leistungs- und Abrechnungsprozesse deutlich stärker standardisiert und zusammengeführt. BCS ist damit weit mehr als ein Projektmanagementwerkzeug: Es ist ein ERP-System für unser projektorientiertes Dienstleistungsgeschäft und ein wichtiger Baustein, um Wachstum, Transparenz und kaufmännische Steuerung miteinander zu verbinden.

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