



Alles, was Sie über **Project Operations** wissen müssen

WHITE PAPER



Inhalt

1. Einleitung	3
2. Project Operations verstehen	5
Was Project Operations von anderen Lösungen unterscheidet.....	6
Die 10 größten Vorteile von Project Operations	8
Fokus: Wie Project Operations Projekte vorhersagbarer macht.....	8
3. Mit Project Operations arbeiten	10
Vertrieb: Mehr Deals, kürzerer Vertriebszyklus.....	11
Projektmanagement: Besseres Verständnis, präzisere Planung	12
Ressourcenmanagement: Schneller die passenden Leute finden.....	14
Teammitglieder: Produktivere Zusammenarbeit, einfachere Leistungserfassung.....	15
Projektbuchhaltung: Schneller zu fehlerfreien Rechnungen.....	16
Geschäftsführung: Mehr Einblicke, bessere Entscheidungen.....	17
4. Project Operations erweitern	18
Andere Dynamics-365-Module.....	18
Microsoft Power Platform.....	19
Drittanbieter-Lösungen	20
5. Project Operations implementieren	21
Den richtigen Implementierungspartner finden.....	22
Wie eine Implementierungspartnerschaft abläuft.....	23



Einleitung

Damit projektorientierte Dienstleistungsunternehmen erfolgreich sind, müssen sie ihre Kund*innen glücklich stimmen. Und diese wollen, dass Projekte:

- pünktlich abgeschlossen werden
- nicht wesentlich teurer als kalkuliert sind
- transparent verlaufen

Drei Anforderungen, die sich kompliziert gestalten können. Denn Projekte sind mitunter sehr komplex, schwer vorhersagbar und kollaborativ.

Noch größer wird die Herausforderung, wenn es bei der Zusammenarbeit der am Projekt beteiligten Abteilungen hakt. Das ist fast unvermeidbar, wenn diese unverbundene Systeme verwenden: Wenn die Vertriebsabteilung ihr CRM-System hat, das Projektteam ein anders Tool nutzt, die Mitarbeiter sich mit einer Reihe verschiedener Anwendungen behelfen, die Buchhaltung mit all dem gar nichts zu tun hat und die Geschäftsführung sich Informationen aus all diesen Lösungen mühevoll zusammensuchen (lassen) muss.

Aber auch externe Faktoren fordern Dienstleistungsunternehmen heraus: Der Markt ist umkämpft, neue Deals zu gewinnen schwierig und Gewinnspannen zu maximieren knifflig, aber notwendig.

Ab einem gewissen Professionalisierungsgrad ergibt es aus all diesen Gründen Sinn, eine Software für Professional Services Automation (PSA) einzusetzen.

Eine PSA-Software lässt Unternehmen Projekte initiieren, planen, durchführen und abschließen. Sie optimiert Prozesse und macht Projekte vorhersagbarer. Das verbessert die Produktivität der Mitarbeitenden und die Rentabilität des Projektgeschäfts.



Eine solche PSA-Software ist Microsoft Dynamics 365 Project Operations. Auf den folgenden Seiten lernen Sie diese Anwendung, ihre Funktionen, Vorteile und Möglichkeiten kennen. Außerdem erfahren Sie, wie Sie ein Microsoft-Partner bei der Einführung der Lösung unterstützt.

Project Operations verstehen

Microsoft Dynamics 365 Project Operations ist eine Komplettlösung für das Projektgeschäft. Sie vereint alle projektbezogenen Prozesse eines Dienstleistungsunternehmens in einer Lösung – von Vertrieb über Projekt- und Ressourcenmanagement, Projektabwicklung bis hin zur Buchhaltung und Auswertung. Oder kürzer: vom Lead bis zur Rechnung.

Was Project Operations abdeckt



vor dem Projekt

Projektvertrieb
Projektplanung



während des Projekts

Ressourcenmanagement
Projektmanagement
produktive Zusammenarbeit
Zeit- und Spesenerfassung
Projektcontrolling



nach dem Projekt

Rechnungsstellung
Auswertung

Project Operations ist für projektbasierte Dienstleistungsunternehmen, wie Unternehmensberatungen, IT-Beratungshäuser, Bauunternehmen oder Facility-Management-Betriebe gemacht. Sie kann aber auch in projektzentriert arbeitenden Teilbereichen von Unternehmen eingesetzt werden.

Die PSA-Anwendung kam im Herbst 2020 auf den Markt, ist aber bei Weitem kein unbeschriebenes Blatt. In ihr steckt die über 25-jährige Erfahrung Microsofts mit Projektmanagement-Software. Sie ist gewissermaßen eine „Best of“-Lösung, die sich aus den bewährtesten Funktionen verschiedener Microsoft-Anwendungen zusammensetzt.

Was Project Operations von anderen Lösungen unterscheidet

Bevor sie eine PSA-Lösung einführen, verwenden Unternehmen für das Projektmanagement meist Microsoft Excel und/oder Microsoft Project.

Excel ist zwar ein beliebtes Tool für Projektmanagement, aber ganz entscheidend kein Projektmanagement-Tool. Denn mit Excel ist es schwierig:

- den Überblick zu bewahren
- mit anderen zusammenzuarbeiten
- Daten zu pflegen
- projektspezifischen Funktionen darzustellen
- Berichte zu erstellen



Ohne Project Operations

- ✗ getrennte Systeme für Vertrieb, Projektmanagement, Ressourcenmanagement, Projektteam, Buchhaltung, Geschäftsleitung
- ✗ CRM und ERP getrennt
- ✗ Abteilungen arbeiten mit unterschiedlicher Datenbasis
- ✗ mangelhafte Projektübergabe von Vertrieb an Projektmanagement
- ✗ unsichere Entscheidungsgrundlage



Mit Project Operations

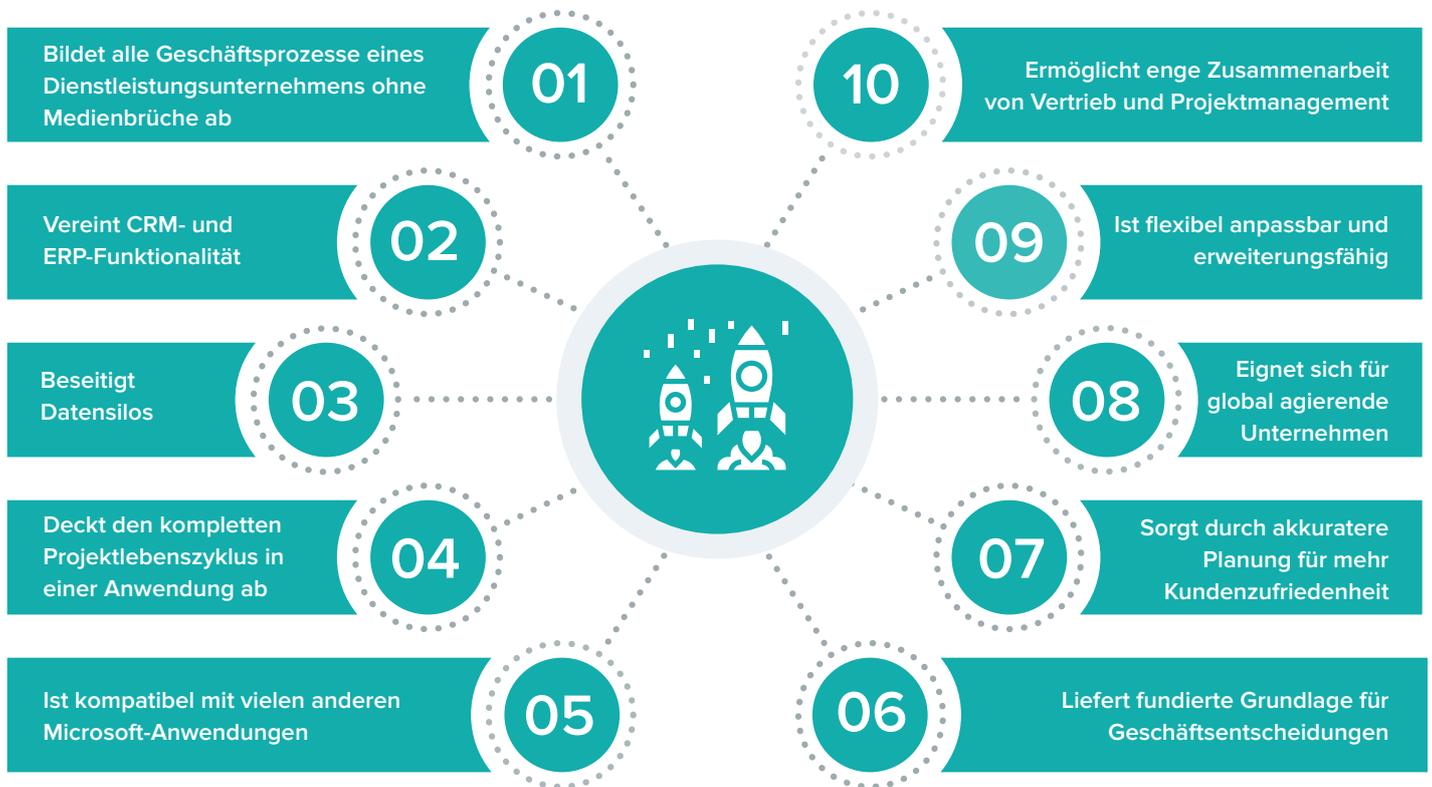
- ✓ führt alle an Projekten beteiligte Geschäftsbereiche in einer nahtlosen Lösung zusammen
- ✓ CRM- und ERP-Funktionalität in einer Lösung vereint
- ✓ alle Abteilungen arbeiten mit der gleichen Datenbasis
- ✓ nahtlose Zusammenarbeit von Vertrieb und Projektmanagement
- ✓ Entscheidungen werden auf Basis von aktuellen KI-Daten und maschinellem Lernen getroffen

Bei Microsoft Project handelt es sich hingegen um eine Projektmanagement- und Project Portfolio Management (PPM) Software. Sie ist darauf ausgelegt, Projekte zu planen, steuern, überwachen und auszuwerten. Der Fokus liegt eindeutig auf der Planung von Projekten, nicht aber auf vor- oder nachgelagerten Prozessen des Projektgeschäfts.

Project Operations geht über diese Teilbereiche hinaus. Es vereint alle Aspekte des Projektgeschäfts in sich und ermöglicht es allen Beteiligten in der gleichen Lösung zu arbeiten und die gleiche Sprache zu sprechen. So macht es die Zusammenarbeit produktiver und transparenter und Projekte vorhersagbarer und rentabler.



Die 10 größten Vorteile von Project Operations



Fokus: Wie Project Operations Projekte vorhersagbarer macht

Die Zufriedenheit von Kund*innen ist abhängig davon, ob die vor Projektbeginn vereinbarten bzw. versprochenen Ziele, insbesondere vereinbarte Fristen und Budget, eingehalten werden. Weil Projekte aber aus vielen Aufgaben bestehen, die abhängig voneinander sind und verschiedene Ressourcen beanspruchen, sind sie nicht immer gut vorhersagbar.

Planbarkeit im Projektgeschäft bedeutet, zu wissen:

- wann welche Ressourcen benötigt werden
- wann die nächste Projektphase beginnen kann
- welche Kosten anfallen
- wann ein Projekt beendet sein wird

Im Mittelpunkt stehen dabei ganz klar die Faktoren Qualität, Kosten und Zeit. Project Operations hilft mit diversen Funktionen, Projekte so gut, schnell und kosteneffektiv wie möglich abzuwickeln:





Mit Project Operations arbeiten

Jeder Teilbereich des Projektgeschäfts profitiert mit Project Operations von speziell auf ihn zugeschnittenen Funktionen.



Vertrieb: Mehr Deals, kürzerer Vertriebszyklus

In der Sales-Komponente von Project Operations kann das Vertriebsteam den gesamten projekt-basierten Vertriebsprozess bewältigen– beginnend mit dem Opportunity-Management bis zur Übergabe an den Projektmanager.

Es kann Verkaufschancen in Project Operations kalkulieren oder aus einem anderen CRM-System übernehmen. Zur Angebotserstellung lassen sich Schätzungen auf Basis ähnlicher vorheriger Projekte anstellen und anschließend standardisierte Vorlagen nutzen, um schnell eine detaillierte Schätzung, einen Zeitplan und monetäre Werte für das Angebot zu entwickeln.

Der Projektstrukturplan kann zunächst mit generischen Ressourcen aufgestellt und später Preise nach verschiedenen Dimensionen berechnet werden (z.B. Erfahrung, Standort, Fähigkeiten). Daraus ergeben sich genauere Angebote.

Während des gesamten Sales-Prozesses wird das Vertriebsteam von künstlicher Intelligenz unterstützt und von Analytics begleitet. Außerdem lässt sich der Ablauf mit keinem oder wenig Entwickleraufwand an die jeweiligen Bedürfnisse anpassen, zum Beispiel um die Phasen des Vertriebsprozesses zu erweitern oder zu reduzieren.



Highlight:

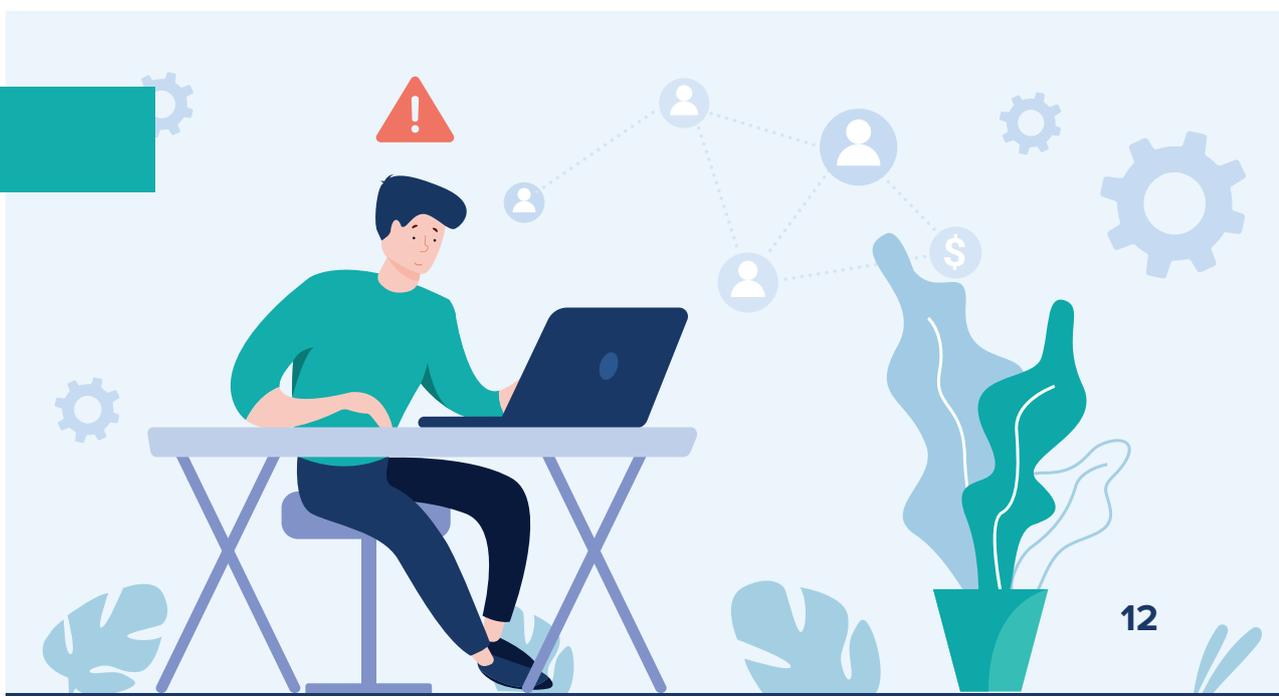
Verschiedene Projektverträge möglich (Fixpreis, aufwendungsbezogen, Kombination beider Varianten)

Projektmanagement: Besseres Verständnis, präzisere Planung

Kommt es zum Projekt, übergibt der Vertrieb an das Projektmanagement. Da die Projektmanager*innen im gleichen System arbeiten, können sie Angebote und Projektpläne einsehen und so besser verstehen, was Kund*innen erwarten bzw. ihnen versprochen wurde. Das setzt das Projekt auf ein solides Fundament.

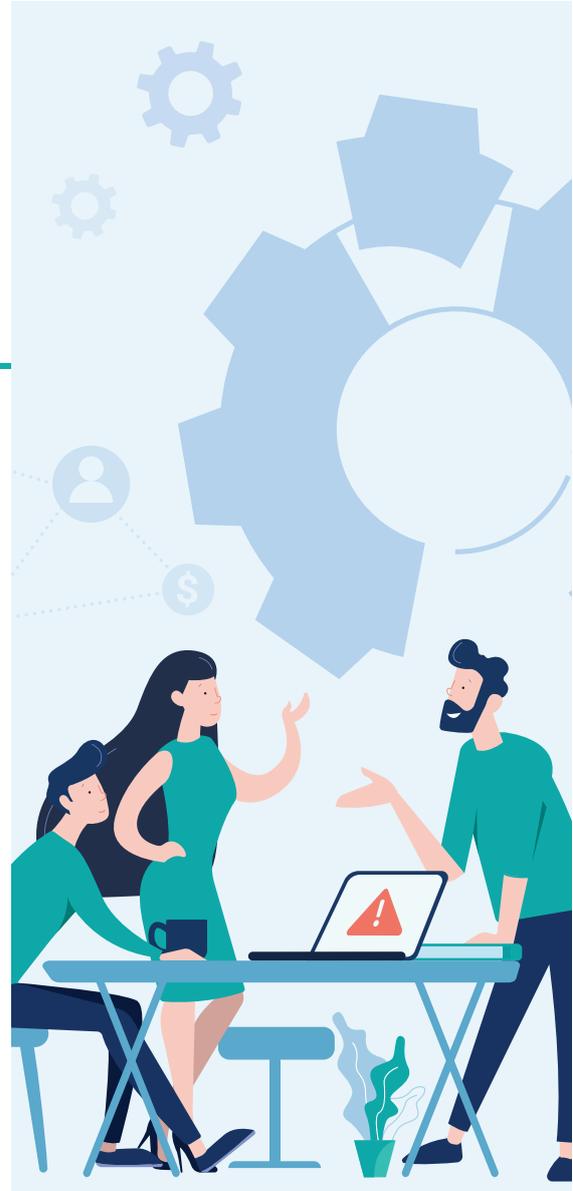
Bei der genaueren Planung stehen den Projektmanager*innen in Project Operations eine Reihe von Funktionen zur Verfügung. Egal ob Wasserfall-Methode oder agiles Vorgehen – mit Kanban-Planungsansichten, Gantt-Diagrammen und Projektstrukturplänen sind sie gut ausgestattet, um ihre Projekte optimal zu managen. Sie können außerdem präzise Schätzungen für Arbeitsaufwand, Aufwendungen und Materialien erstellen.

Während des Projekts lässt sich dessen Fortschritt auf Dashboards verfolgen und Kosten, Dauer und erbrachter Wert im Auge behalten. Jegliche Änderung an Arbeitspaketen oder Ressourcen führt automatisch zu einem Update der Kosten und des Umsatzes.



Diese Echtzeiterfassung und integrierte KI-Erkenntnisse ermöglichen eine frühzeitige Intervention bei ungünstigen Entwicklungen. So behalten die Projektverantwortlichen stets die Kontrolle und können rechtzeitig einschreiten, um den frist- und budgetgerechten Abschluss des Projektes sicherzustellen.

Project Operations sorgt auch dafür, dass Projektmanager*innen nicht auf ihr liebstes Tool, Microsoft Project, verzichten müssen. Die Funktionen der etablierten Projektplanungssoftware sind durch die native Integration von Microsoft Project for the Web direkt in der Anwendung verfügbar. Alternativ kann der Projektplan allerdings auch in Microsoft Project bearbeitet und importiert werden.



Highlight:

Eingebetteter Project for the Web Workspace

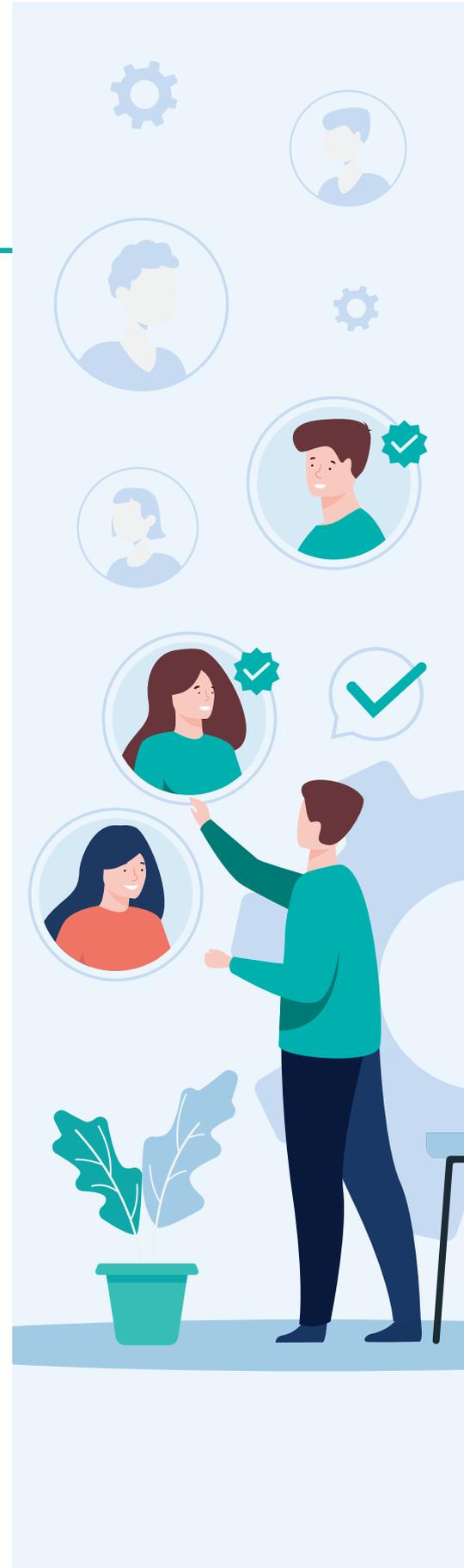
Ressourcenmanagement: Schneller die passenden Leute finden

Erfolg und Profitabilität eines Projekts sind zu einem entscheidenden Teil abhängig vom Projektteam. In Project Operations haben Ressourcenmanager*innen den nötigen Einblick in die Projektanforderungen und die Verfügbarkeiten von Ressourcen, um das beste Team zusammenzustellen.

Das native Scheduling-Tool Universal Resource Scheduler greift ihnen dabei unter die Arme. Mit ihm finden sie jederzeit den bestgeeigneten bzw. die bestgeeignete Mitarbeiter*in (anhand von Kriterien wie Fähigkeiten, Kosten oder Verfügbarkeit). Das garantiert nicht nur, dass Projekt-Zielvorgaben eingehalten, Kunden zufrieden gestimmt werden und Ressourcen optimal ausgelastet sind. Sondern auch, dass Angestellte glücklich mit ihrer Tätigkeit sind, weil sie sich nicht über- oder unterfordert fühlen und so ihre beste Leistung erbringen.

Das „Universal“ im Namen des Resource Schedulers kommt daher, weil dieses Tool auch für die Dynamics-Apps Field Service und Customer Service zum Einsatz kommt. Werden Ressourcen also unternehmensweit eingesetzt, kommt es nie zu Überschneidungen.

Übrigens bedeutet Ressourcen in Project Operations nicht nur (externe) Mitarbeiter*innen. Genauso lassen sich auch Equipment, Räume o. Ä. einteilen.



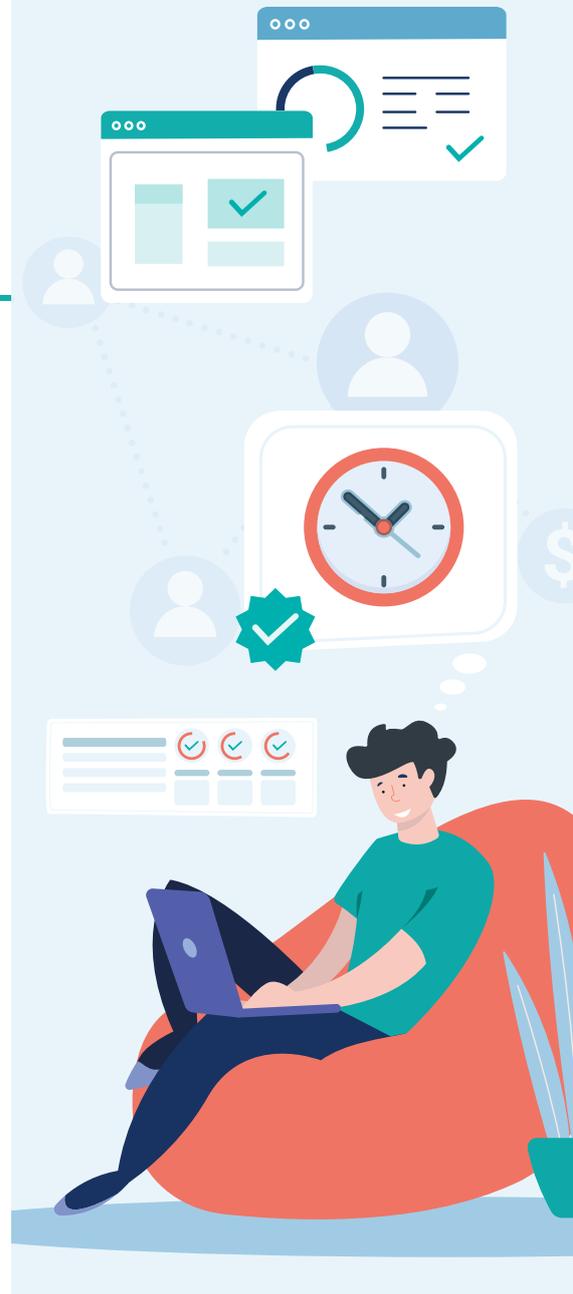
Highlight:

Intelligente Planung mit Universal Resource Scheduling

Teammitglieder: Produktivere Zusammenarbeit, einfachere Leistungserfassung

Durch die Integration von Project Operations mit Microsoft Teams steht den Projektmitarbeiter*innen ein Ort zur Verfügung, in dem sie sich jederzeit, von jedem Ort aus und auf jedem Gerät schnell und produktiv austauschen können – sowohl untereinander als auch mit den Ansprechpersonen auf Kundenseiten oder anderen Beteiligten. Das verbessert Kommunikation und Produktivität.

Auch eine oft umständlich geregelte Notwendigkeit wird mit Project Operations weniger aufwändig: die Zeit- und Spesenerfassung. Sie kann sowohl über die Desktop- als auch über die mobile App erfolgen und so mit nur wenigen Klicks erledigt werden. Dabei können beispielsweise Zeiten aus der Planung oder aus dem eigenen Kalender für die Zeiterfassung übernommen werden.



Highlight:

KI-gestützte Datenextraktion
aus Spesenbelegen

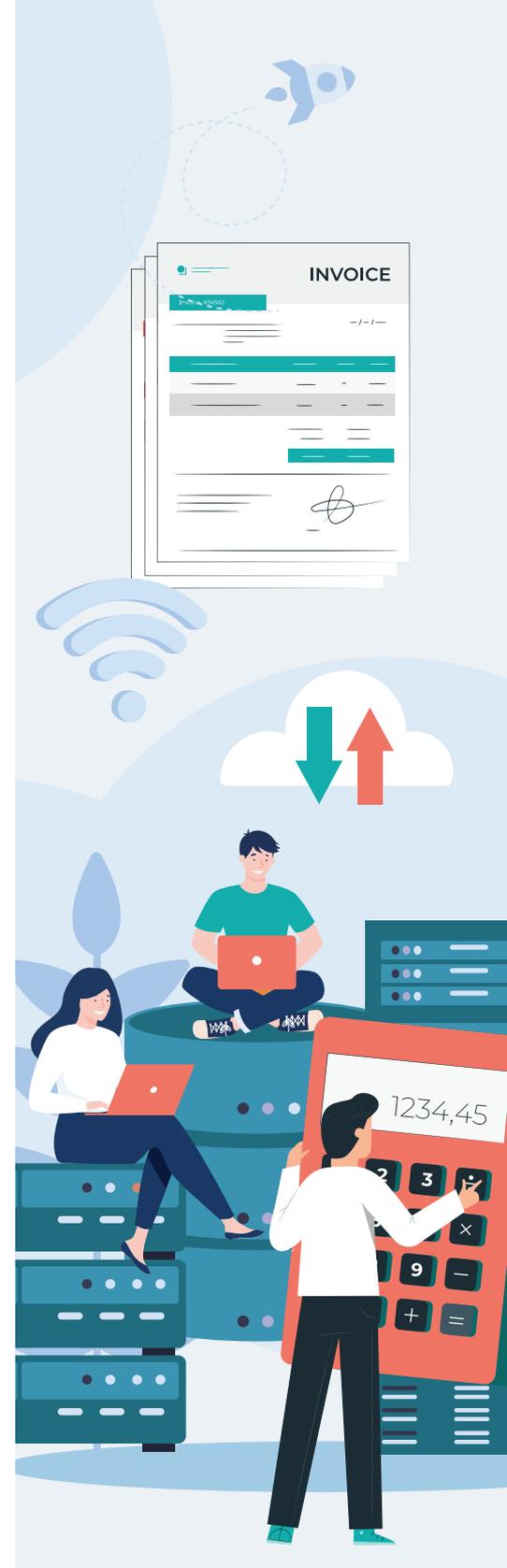
■ **Projektbuchhaltung: Schneller zu fehlerfreien Rechnungen**

Die Finanzkomponente von Project Operations bringt ERP-Funktionalität in die Anwendung. Basis der Rechnungsstellung sind die von Mitarbeiter*innen gebuchten Zeiten, die Projektmanager*innen für die Abrechnung freigegeben haben.

Projektmanager*innen und Buchhalter*innen haben in Project Operations Zugriff auf die gleichen Informationen. Alle Daten werden während des Projektverlaufs in der Anwendung erstellt. Letztere müssen also nicht länger bei Ersteren nachhaken, was genau sie in Rechnung stellen dürfen.

Rechnungen können direkt und ohne manuellen Aufwand oder Zwischenlösungen erstellt und benutzerdefiniert angepasst werden. Dabei kann nach Fixpreis, Aufwand oder einer Kombination abgerechnet werden. Außerdem sind verschiedene Währungen und Rechnungslegungsvorschriften möglich.

Durch Anbindung von Dynamics 365 Finance wird Project Operations zum servicebasierten ERP-System. Durch offene APIs können jedoch auch externe ERP-Systeme zur Erweiterung auf Kreditoren-, Debitoren- und Hauptbuchfunktionen integriert werden.



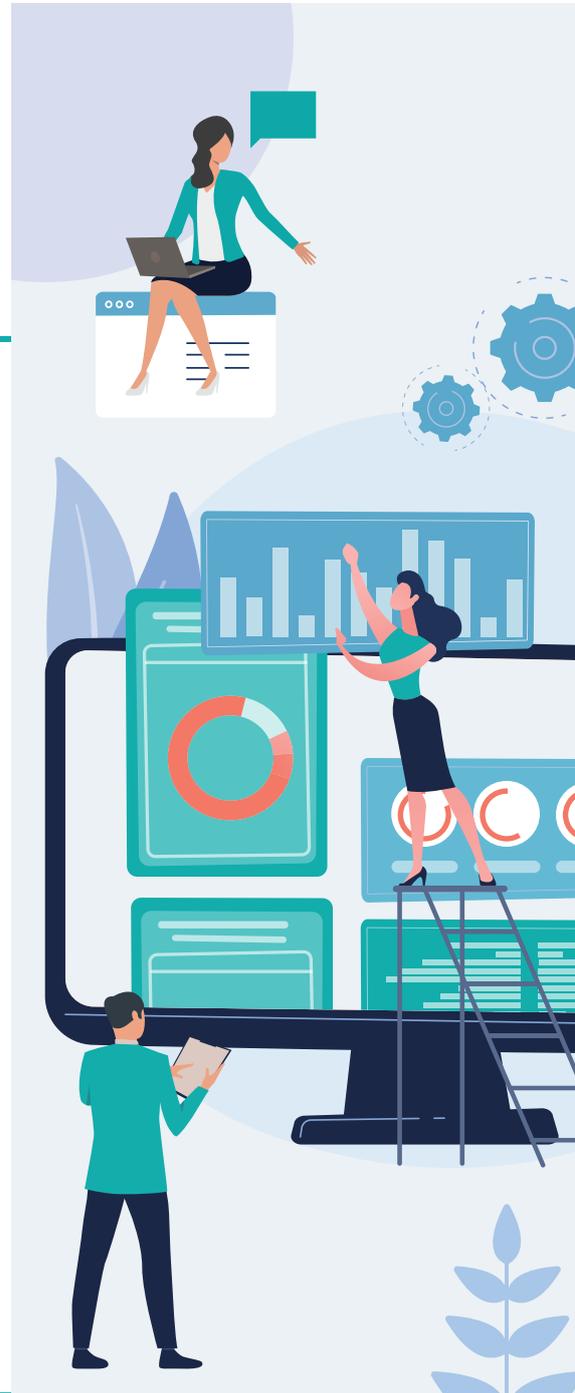
Highlight:

Starkes Steuer- und Währungshandling

Geschäftsführung: Mehr Einblicke, bessere Entscheidungen

Bei einer heterogenen IT-Landschaft ist es für das Management eines Unternehmens schwierig, die Einblicke aus den verschiedenen Systemen zusammenzuführen. In Project Operations kann es die Daten aller Projektbeteiligten über alle Bereiche hinweg aufrufen und finanzielle Echtzeitbewertungen und andere KPIs, wie Ressourcenauslastung, Prognosen und Budgetierung auf Dashboards ansehen. Mit Microsoft Power BI lassen sich diese Daten problemlos visualisieren und für andere freigeben.

So verfügen Entscheider*innen über mehr Daten, um fundierte Geschäftsentscheidungen zu treffen. Das reduziert den Time-to-Market für neue Leistungen, führt zu geringeren Betriebskosten und einer insgesamt schlüssigeren Unternehmensstrategie.



Highlight:

Finanzielle Echtzeit-Bewertung nach Umsatz, Deckungsbeitrag, Projektdeckungsbeitrag und Cashflow

Project Operations erweitern

Project Operations kann nach Bedarf auch durch andere Dynamics-365-Anwendungen, Drittanbieter-Lösungen oder andere Microsoft-Anwendungen erweitert werden.

Andere Dynamics-365-Module

In Kombination mit anderen Dynamics-365-Apps lässt sich Project Operations zu einem vollwertigen ERP-System für Dienstleistungsunternehmen erweitern.

Project Operations um Dynamics

365 Sales zu erweitern, bietet sich beispielsweise an, wenn ein Unternehmen nicht nur Projekte durchführt, sondern auch Produkte verkauft. Denn die Module greifen auf dieselbe Kontaktdatenbank zu. Bei Änderungen in einer Anwendung, werden auch die Informationen in der anderen aktualisiert. So lassen sich Daten aus verschiedenen Quellen in einer Ansicht verwalten.

Wer noch mehr Finanzfunktionen benötigt, kann Project Operations mit **Dynamics 365 Finance** erweitern. Das sogenannte „Dual Write“ verbindet die Module, so dass Daten zwischen beiden Apps automatisch synchronisiert werden.



Das Projektgeschäft wird in vielen Organisationen von Außendienst-Service ergänzt. In solchen Fällen macht die Verknüpfung von **Project Operations und Field Service** Sinn. Sie greifen auf den gleichen Ressourcenkalender zu, was das Teilen von Mitarbeiter*innen zwischen beiden Abteilungen vereinfacht.

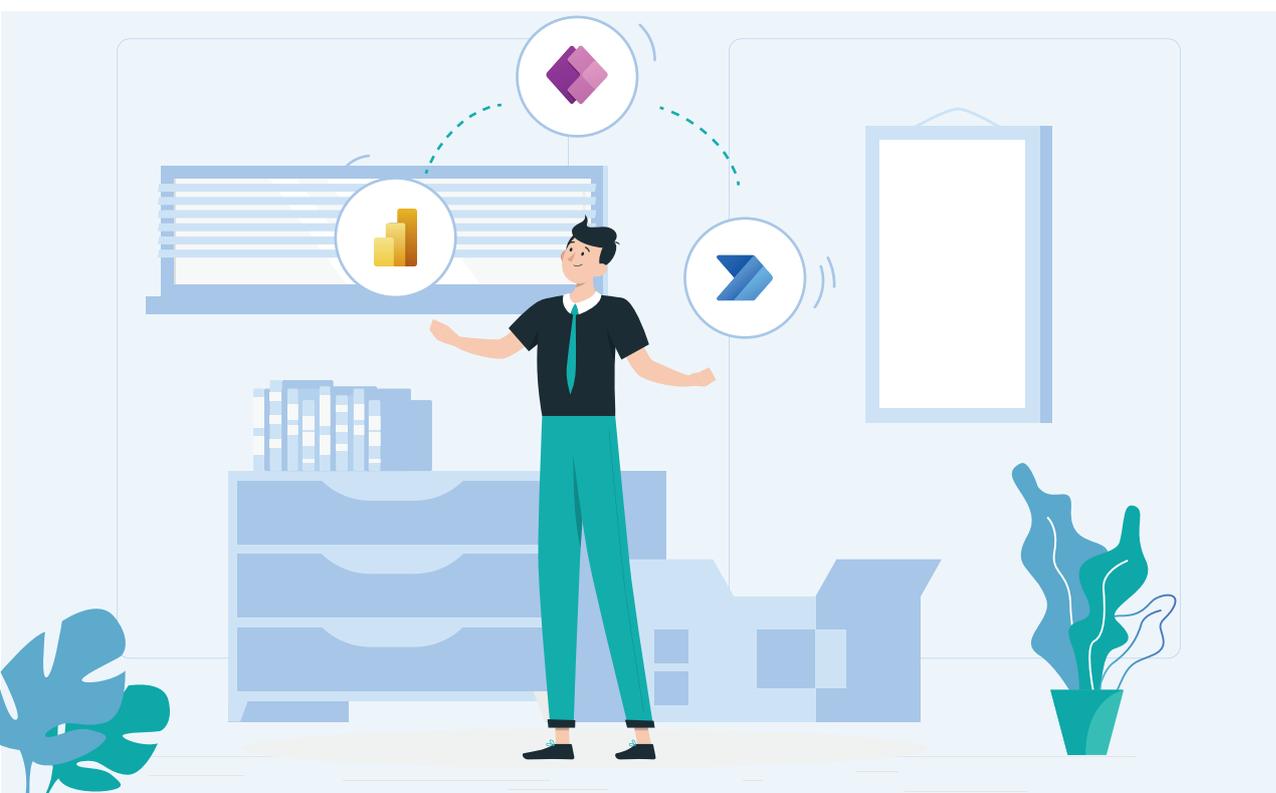
Weiterhin kann die Integration mit den Dynamics-365-Apps Customer Service, Supply Chain Management, Marketing und Human Resources sinnvoll sein.

Microsoft Power Platform

Drei der vier Anwendungen der Microsoft Power Platform können hilfreich sein, um mehr aus Project Operations herauszuholen. Sie alle haben gemeinsam, dass Anwender*innen keine Programmierkenntnisse benötigen, um sie einzusetzen.

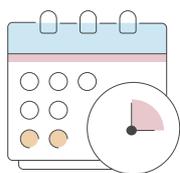
Mit **Power Automate** können wiederkehrende Prozesse, wie etwa Genehmigungsprozesse, ganz einfach automatisiert werden.

Power Apps ermöglicht es prinzipiell allen Mitarbeiter*innen Anwendungen zu erstellen, die sie in ihrer täglichen Arbeit benötigen, zum Beispiel für die Digitalisierung interner Prozesse. Power Apps Portals können genutzt werden, um Partnerportale zu erstellen, über die Projektangebote oder -verträge und ähnliches eingesehen werden können. Durch Erweiterung mit **Power BI** können die in Project Operations erhobenen Daten ansprechend visualisiert und als Dashboards oder Reports geteilt werden.



Drittanbieter-Lösungen

Wie jede andere Anwendung der Dynamics-365-Reihe, kann auch Project Operations durch Software von Drittanbietern erweitert werden. Dies ist insbesondere dann sinnvoll, wenn die Lösung an besondere länderspezifische Vorschriften oder Branchegegebenheiten angepasst werden muss.



Holiday Management
for Dynamics 365

[Mehr erfahren](#)



Travel Expenses
for Dynamics 365

[Mehr erfahren](#)

Holiday Management

Holiday Management ist ein Add-on, das jegliche Art von Abwesenheiten von Mitarbeiter*innen automatisch erfasst und in der Ressourcenplanung anzeigt. So sparen sich Teammitglieder die manuelle Pflege ihrer Kalender. Ressourcenmanager*innen definieren dafür lediglich einmal, wie viele Urlaubstage pro Ressource pro Jahr zur Verfügung stehen. Dies ist besonders bei international agierenden Unternehmen, mit unterschiedlichen Feiertagen in mehreren Ländern, oder bei abteilungsspezifischen Unterschieden bei der Urlaubsberechtigung eine hilfreiche Erweiterung.

Travel Expenses

Das Add-on Travel Expenses ermöglicht Usern, Reisekosten durch das Hochladen von Quittungen automatisch zu erfassen und eine schnelle Rückerstattung in die Wege zu leiten. Da Reisespesen von Land zu Land variieren, können für die jeweiligen Länder gesonderte Tagessätze festgelegt werden.

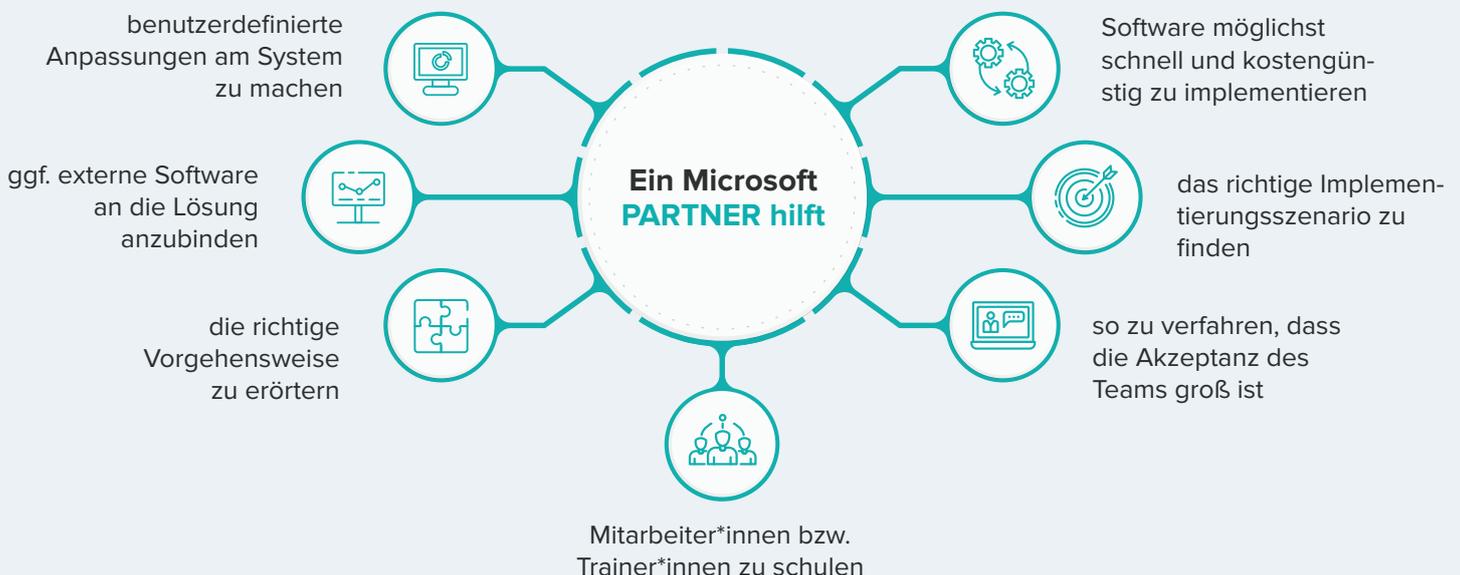
[Mehr Dynamics-365-Lösungen für Sie entwickelt](#)

Project Operations implementieren

Die Implementierung von Project Operations sollte immer mit Unterstützung eines Microsoft-Partners erfolgen. Solche Dienstleister können Unternehmen beraten und genaue Aussage zu Lizenzanforderungen und Preisen machen. Sie kennen erprobte Vorgehensweisen bei der Einführung, die Kosten niedrig halten, unnötige Störungen des Betriebs vermeiden und das Projekt so schnell wie möglich abschließen.

Sehr profilierte Microsoft-Partner (etwa solche, die im Inner Circle for Microsoft Business Applications waren oder sind), haben zudem einen besonderen Draht zu Microsoft und können Wünsche ihrer Kund*innen dort einkippen.

Ein Microsoft-Partner leistet auch Support nach dem Go-Live oder schult Mitarbeiter*innen bzw. Trainer*innen.



Den richtigen Implementierungspartner finden

Beratungsunternehmen sind erfahren in der Umsetzung von Dynamics-365-Projekten, allerdings ist Project Operations eine noch neue Lösung.

Bei der Suche eines Implementierungspartners sollte man auf folgende Kriterien achten:

- ✓ Erfahrung mit Dynamics 365 Project Operations oder Dynamics 365 Project Service Automation
- ✓ Branchenkenntnis und Verständnis interner Prozesse (Verständnis notwendig, um Anforderungen gut umzusetzen, Customizing; wissen, was in der Lösung vielleicht fehlt)
- ✓ enge Beziehungen zu Microsoft
- ✓ relevante Microsoft-Kompetenzen
- ✓ relevante Kundenreferenzen
- ✓ Expertise hinsichtlich erweiternder Lösungen
- ✓ ganzheitliche Beratung



Wie eine Implementierungspartnerschaft abläuft

Ein Digitalisierungspartner berät systematisch, aber ergebnisoffen.

Wir haben beobachtet, dass viele Digitalisierungsprojekte scheitern, weil sich Unternehmen zu viel auf einmal vornehmen. Deshalb empfehlen wir ein iteratives Vorgehen mit klar definierten, messbaren Zielen. Das hat zudem den Vorteil, dass Mitarbeiter*innen so nicht abgeschreckt oder überfordert werden.

Er analysiert Prozesse, Anforderungen und Ziele und gibt auf dieser Basis Handlungsempfehlungen. Er ist sowohl Dienstleister als auch Partner. Denn die Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber ist sehr eng.

Die Digitalisierungsprojekte von proMX setzen sich aus folgenden Phasen zusammen:

- Systemanalyse und Fit-Gap-Workshops
- individuelle Handlungsempfehlung
- Software-Implementierung
- benutzerdefinierte Systemanpassungen
- Systemwartung und technischer Support
- bedarfsgerechte Nutzerschulungen



Den besten Eindruck von Microsoft Dynamics 365 Project Operations erhalten Sie, wenn Sie die Software selbst ausprobieren. Wir erstellen gerne eine kostenlose Demo für Sie:

[Demo anfordern](#)

Wir unterstützen Sie bei Ihrem Projekt

Der ideale Partner bei der digitalen Transformation ist nicht nur ein Experte, was Theorie und Technologie angeht. Er kennt sich auch in der Branche des Kunden aus. Unsere Berater sind mit den Prozessen, Prioritäten und Herausforderungen verschiedener Branchen vertraut. Kontaktieren Sie uns!

www.proMX.net

www.proRM.net

-  **look@proMX.net**
-  **+49 (9 11) 81 52 3-0**
-  **+1 (786) 600-3688**

