

ERFOLGSGESCHICHTE:  
STP.ONE



# Mehr Zeit für Wachstum

**Unsere Lösung: ERP mit  
integriertem CRM.**

Einheitliche, hohe Datenqualität und  
Transparenz bei führendem Legal-Tech  
Anbieter.

Und wir lieben es.

navax

[navax.com](https://navax.com)

# Mehr Zeit für Wachstum

Branche: **Professional Services**

Lösungen: **ERP und integriertes Customer Relationship Management (CRM)**

Produkte: **Microsoft Dynamics 365 Business Central, Sales und Recurring Contracts**

## Auf einen Blick

- Microsoft als zukunftsichere Technologieplattform
- Reduzierung der Systemlandschaft: von ungefähr zehn auf zwei Kernsysteme
- Anbindung an weitere Systeme in der Systemlandschaft durch effektive Schnittstellen
- Flexible IT-Systemlandschaft als Basis für starkes Unternehmenswachstum und Merger & Acquisition-Strategie
- Recurring Revenue als Geschäftsmodell der Zukunft: einfache und sichere Abrechnung durch Recurring Contracts App
- Einheitliche, hohe Datenqualität und Transparenz
- Mehr als 4 Stunden Zeitersparnis pro Monat durch reduzierten Aufwand bei der Datenpflege, effektivere Prozesse und Schnittstellen

## Historisch gewachsene Insellösungen

Als führender Anbieter für Legal Tech Software für juristische Tätigkeiten hat stp.one es sich zur Aufgabe gemacht, die Effizienz und Produktivität in Anwaltskanzleien, Rechtsabteilungen und bei Insolvenzverwaltern zu steigern. KI-gestützte Lösungen helfen bei der Automatisierung wiederkehrender Aufgaben, effizienter Verwaltung von Mandanten, Fällen und Dokumenten, Zeiterfassung und Rechnungsstellung sowie Prozessoptimierung.

Das schnelle Unternehmenswachstum sowie die Umstellung von Kauf- auf Mietlizenzen veranlasste stp.one

## Microsoft als zukunftsichere Technologieplattform

dazu, eine neue Softwarelösung zu suchen, die den stetig wachsenden und sich verändernden Anforderungen langfristig standhält und mitwächst. Das Unternehmen aus Deutschland arbeitete historisch gewachsen mit vielen verschiedenen Insellösungen, die nicht miteinander kommunizierten. So verwendete z.B. die Buchhaltung ein anderes System als die Fakturierung oder das Controlling. Insgesamt waren bis zu 40 verschiedene Lösungen (inkl. kleinerer Module) in allen Abteilungen

im Einsatz. Bis zu zehn Systeme konnten eingespart werden und die übrigen mit passenden Schnittstellen effizient angebunden werden. Da sich die Bezeichnungen und Beschreibungen in den einzelnen Softwaresystemen unterschieden, ergab sich ein großer Aufwand bei der Datenpflege und -bearbeitung. Dadurch mussten die bearbeitenden Personen mehrmals in die unterschiedlichen Systeme schauen, nur um eine einzige Buchung zu bearbeiten – eine sehr mühsame und zeitintensive Aufgabe. Ein weiterer Grund für einen Systemwechsel waren die hohen monatlichen Software- und Lizenzkosten, die aufgrund der verschiedenen Systeme nicht mehr rentabel waren.

Anfang 2022 startete die Suche nach einer zukunftsicheren Lösung, die den Arbeitsaufwand reduzieren und es dem Unternehmen ermöglichen sollte, sich voll auf das starke Unternehmenswachstum einzustellen. Mitte 2022 wurde dann der Entschluss gefasst: ein cloudbasiertes ERP-System soll diese Rolle übernehmen.

## Die Entscheidung 2022

*„Wir haben mit einer Google-Suche gestartet, aber da gab es so viele Anbieter. Wir hatten eine Liste von 20 ERP-Systemen, die in Frage kommen könnten. Wichtige Entscheider:innen im Unternehmen haben von ihrer*



„Nicht nur das Tool selbst bietet eine große Flexibilität, auch NAVAX hat diesen Vorteil. Egal welche Fragen wir hatten oder welches Anliegen, NAVAX konnte immer eine Lösung finden.“

#### Laurent Rueff

Director Controlling & Internal Systems  
stp.one

#### ÜBER stp.one

- ✓ Führender Anbieter von Legal-Tech Komplettlösungen
- ✓ Mitarbeiter:innen 375
- ✓ 7.000 Kunden

Die stp.one Gruppe mit Hauptsitz in Karlsruhe ist ein führender Anbieter von Legal-Tech-Komplettlösungen, welche die Digitalisierung von Rechtsanwälten, Insolvenzverwaltern, Notaren und Rechtsabteilungen vorantreibt. Das Unternehmen bietet eine vollständig integrierte Legal-Tech-Plattform, die Workflow-Automatisierung, KI-basiertes Dokumentenmanagement, ERP-Software, Daten-Management sowie spezialisierte, softwaregestützte Outsourcing-Dienstleistungen umfasst. Die Lösungen von stp.one sind tief in die Rechtsberatung, Insolvenz- und wirtschaftsrechtlichen Ökosysteme eingebettet.

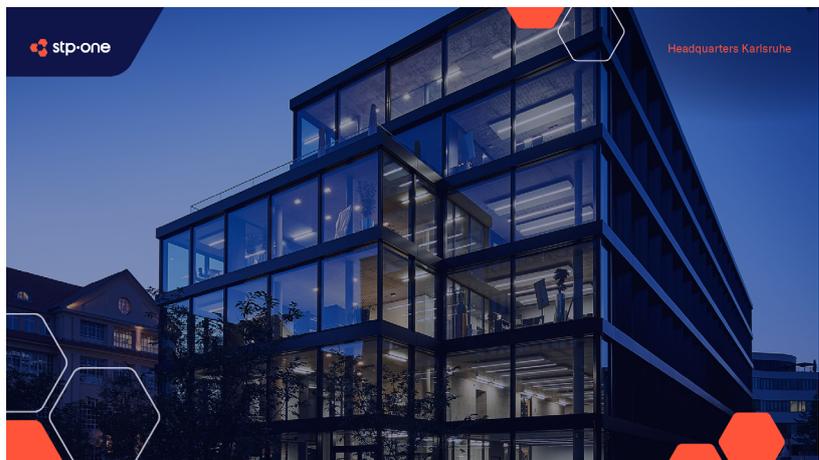
Erfahrung mit Navision (jetzt MD365 Business Central) berichtet. Darüber hinaus glauben wir, dass Microsoft eine zukunftssichere Technologiebasis ist.“, erinnert sich Laurent Rueff, Director Controlling & Internal Systems stp.one.

In einem gemeinsamen Gespräch zwischen stp.one und NAVAX wurden die Anforderungen und Wünsche besprochen sowie Use Cases durchgespielt. Schnell war klar, dass mit **Microsoft als Plattformanbieter** die gewünschte Anbindung an Systeme und Module unkompliziert und schnell durchführbar ist. Mit NAVAX kann das Unternehmen zwei Systeme, Business Central (BC) und Customer Relationship Management (CRM), mit einer Lösung gleichzeitig einführen und so wertvolle Zeit sparen.

Die Entscheidung fiel im August 2022 und gleich im September startete das Projekt mit dem Fokus auf Business Central und der NAVAX App-Lösung Recurring Contracts. „Das Team bei NAVAX ist mit uns schnell und flexibel durchgestartet“, merkt Laurent Rueff an.

## Skalierbare Softwareumgebung für Wachstumskurs

Neben dem jährlichen organischen Wachstum von 10%, verfolgt das Legal Tech Unternehmen, das als Lösungsanbieter für Insolvenzverwalter gestartet ist, eine „**Merger & Acquisition**“ (M&A) -Strategie. Das vollintegrierte BC-System löst also nicht nur die bisherigen Lösungen innerhalb von stp.one ab, sondern integriert auch die neu aufgenommenen Unternehmen und ersetzt deren ERP-Systeme. Dadurch werden alle Abteilungen und zugekauften Unternehmen miteinander verbunden. Denn zusätzlich zum höheren Arbeitsaufwand mit den Altsystemen litt auch die Datenqualität unter dem ständigen „hin und her“. Über die verschiedenen Systeme hinweg, variierten die Spalten sowie deren Bezeichnungen. Das führte dazu, dass auch die Datensätze teilweise unterschiedliche Informationen enthielten oder Spalten anders befüllt wurden. Eine der größten Herausforderungen war daher die Konsolidierung der Daten aus den verschiedenen Altsystemen und das Mapping. „Wir wollten Kosten reduzieren und Systeme, die miteinander kommunizieren. Wir hatten einen sehr



stp.one Headquarter in Karlsruhe



„Mit einem Neukunden wie stp.one zusammenzuarbeiten, hat uns besonders gefreut, da es sich dabei um ein ambitioniertes Unternehmen auf Wachstumskurs handelt. Wir freuen uns, das Legal Tech Unternehmen aus Deutschland dabei zu begleiten und zu unterstützen. Ein besonderes Highlight war die Integration der diversen M&A und die gemeinsame Weiterentwicklung der NAVAX Recurring Contracts App-Lösung. Auch die Freude über das neue System und über die Arbeitserleichterung mitzuerleben, ist ein besonderer Erfolgsmoment.“

**Gerald Pusam**  
Project Manager  
NAVAX Consulting GmbH

## ÜBER NAVAX

- ✓ Gründung 1995
- ✓ Mitarbeiter:innen 330

Wir entwerfen, optimieren und digitalisieren Unternehmensprozesse. Wir setzen auf ein ganzheitliches Qualitätsverständnis, bei dem zufriedene Kunden und engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Zentrum stehen.

großen Aufwand die Datenqualität zu erhalten. Bei einem einzelnen Service-Auftrag mussten die Kolleg:innen die Daten sechs Mal, in sechs verschiedenen Systemen, pflegen. So wollten wir nicht mehr weiterarbeiten.“, merkt Laurent Rueff an.

„Unsere Vision: die **automatisierte Abrechnung von monatlich wiederkehrenden Verträgen.**

Gemeinsam mit NAVAX entwickelten wir daher die Recurring Contracts App“, erklärt Laurent Rueff. Diese bildet den Kern der BC-Lösung und ist die wichtigste Komponente in der monatlichen Abrechnung der Lizenzverrechnung. Wiederkehrende Verträge können automatisch erstellt, gebucht und verschickt werden, wodurch monatlich wertvolle Zeit eingespart wird. Die übersichtliche Darstellung der einzelnen Verträge ermöglicht eine volle Kostenkontrolle und Transparenz über Kosten und Erlöse aller Kreditoren und Debitoren. Dadurch können z.B. Rechnungen kinderleicht einem Lieferanten-Vertrag zugeordnet werden und Laufzeitintervalle individuell angepasst werden.

## Single Point of Truth

Mit dem Zwei-Kern-System, bestehend

aus BC und CRM, verfügt stp.one nun über eine starke Lösung, die den Wachstumskurs unterstützt. Der primäre Fokus lag auf einer einheitlichen Kommunikations- und Arbeitsbasis aller Abteilungen und M&A's. Mit der Kombination aus vollintegriertem BC mit der Recurring Contracts-Lösung und dem Dynamics Sales Tool aus dem CRM-System greifen die User:innen in den diversen Abteilungen und integrierten Firmen auf die gleiche Oberfläche zu und erhalten dieselben Informationen. Durch die Anbindung zum Sharepoint können Dokumente zentral abgelegt werden – ob im BC oder CRM. Dadurch wird die Datenpflege effektiver und effizienter gestaltet.

Durch die verbundenen Systeme ist auch die Darstellung der Lead-Entwicklung in einem Flow möglich. So können die bearbeitenden Personen genau erkennen, in welchem Stadium sich der Kunde gerade befindet (z.B. Angebot, Auftrag, Abrechnung) und schneller die gewünschten Informationen erfassen sowie auf die Kundenbedürfnisse eingehen.

Auch die monatlichen Kosten sind mit der Reduktion der Systeme gesunken. Ein für stp.one sehr wichtiger Punkt, um die Wachstumsstrategie weiterzuentwickeln.



Gemeinsam mit stp.one entwickelte NAVAX die Recurring Contracts App, mit der wiederkehrende Verträge automatisch erstellt, gebucht und verschickt werden

Die neue Lösung erfüllt die Anforderung, viele Aufgaben innerhalb eines Systems lösen zu können und ermöglicht die Integration von Erweiterungen über den Microsoft Store.

## Datenqualität als Schlüssel

Nachdem die Entscheidung für NAVAX als Projektpartner im August 2022 gefallen ist, startete im September die Umsetzungsphase. Während der Umsetzung und des Go-Live konnte das Team ohne Ausfälle uneingeschränkt weiterarbeiten.

In vier Monaten wurde das neue System aufgesetzt und am 1.1.2023 live geschaltet. *„Wir haben sofort die Vorteile gesehen. Wir haben viel mehr Flexibilität im Controlling.“*, erinnert sich Laurent Rueff. Die Lösung bietet stp.one die Möglichkeit, Dimensionen und Rahmenbedingungen festzulegen, wodurch Kosten gleich auf dem richtigen Produkt verbucht werden. Jetzt können alle Informationen direkt auf dem Mandanten eingesehen werden. Korrekturen oder Datenergänzungen können durchgeführt werden, ohne zuvor mit verschiedenen Abteilungen Rücksprache zu halten. *„Das kann ich jetzt selbst tun – mit nur zwei Klicks. Vorher mussten Fehler ausgebucht oder storniert werden und dann wieder eingebucht werden. Jetzt kann ich eine Buchung korrigieren und es ist für uns im Controlling übersichtlicher und schöner. Es ist eine große Zeitersparnis für uns.“*, freut sich Laurent Rueff.

Eine große Herausforderung ergab sich direkt am Anfang des Projekts. Aufgrund des starken Wachstums, musste noch in der Anfangsphase die interne Priorisierung der Projekte und Ressourcenaufteilung geklärt werden. Im April 2023 ging es dann wieder aktiv mit dem Systemwechsel weiter. Der Druck stieg, denn es gab eine feste Deadline: Ende November sollte das CRM-Altsystem vollständig abgelöst werden. Auch der generelle Scope wurde umfangreicher und der Individualisierungsgrad gesteigert.

*„Das größte Thema war die **Migration**. Wir hatten sehr viele Daten und Druck für alle. Durch die professionelle Vorbereitung und gute Zusammenarbeit haben wir es dann*



*geschafft, alle Daten vollständig und korrekt zum Stichtag zu übernehmen.“*, erinnert sich Laurent Rueff. Mitte November fand der Go-Live statt. Kurz darauf veranstaltete stp.one wöchentlich einen einstündigen Blocker, in der User:innen ihre Fragen zum neuen System stellen konnten. Ein wichtiger Schritt, um das gesamte Team abzuholen.

Ein weiteres Unternehmen mit einem eher kleinen Kundenstamm sollte zügig integriert werden. Allerdings ergaben sich aufgrund der unterschiedlichen Sprachen neue Herausforderungen. Bisher hatten alle Firmen Deutsch als Sprache, hier musste erstmals das System sowie alle Datensätze auf Englisch übersetzt und eingestellt werden. *„Auch das hat funktioniert und wir konnten so das erste Mal ein M@A selbst integrieren. Das war ein wichtiger Schritt.“*, freut sich Laurent Rueff.

## Zeit gewinnen durch smarte Automatisierung

Im April 2024 wurde der Fokus auf die Entwicklung weiterer Features gelegt, um einen **höheren Grad der Automatisierung** zu erreichen. Ein weiterer Schritt ist die Migration auf die Recurring Contracts Apps im BC-System, die gemeinsam während des Projekts entwickelt wurde. Diese ist dank der engen Zusammenarbeit voll auf die Bedürfnisse von stp.one abgestimmt. Auch in Zukunft soll das 2-Kern-System, bestehend aus BC und CRM, sowie die Prozesse



*„Mit Microsoft sind wir zukunftssicher aufgestellt und mit NAVAX haben wir einen langfristigen Partner auf unserer Seite. Das ist für uns ein sehr wichtiger Punkt, vor allem weil wir noch weiter wachsen wollen.*

*Sie investieren in ihre Lösung und treiben sie voran. Das sieht man auch am Beispiel von Copilot. Dadurch werden die Systeme noch interessanter.*

*Wir freuen uns schon auf die Zukunft – welche Möglichkeiten es mit KI noch geben wird. Wir schauen uns auch immer die Releases an. Die Entscheidung für Microsoft ist tiptop. Es ist eine langfristige Lösung für uns.“*

**Laurent Rueff**

Director Controlling & Internal  
Systems  
stp.one

weiterentwickelt werden. So soll unter anderem der Angebotsprozess komplett automatisiert werden.

## Was hat sich positiv verändert?

Mit der implementierten Lösung hat stp.one ein System, das lebt und langfristig genutzt werden kann. Durch die standardisierte Lösung, die in allen M&A's integriert wird, kann das System zentral gesteuert und organisiert werden. So können sie einen 1st-Level-Support anbieten und User:innen in anderen Ländern besser unterstützen.

Auch bei den Enduser:innen kommt die neue Lösung gut an. Sie haben sich schnell an die neue Oberfläche gewöhnt und das Feedback ist sehr positiv. „Wir freuen uns, dass jeder mit der neuen Lösung gut klarkommt. Unser Team sieht auch, wenn wir neue Themen haben oder jemandem etwas im System nicht gefällt, dann besprechen wir das und schauen uns das gemeinsam mit NAVAX an, ob und wie wir das besser hinbekommen. Das ist uns sehr wichtig, weil wir denken, dass das auch ein Fehler in der Vergangenheit war. Besonders mit On-Prem-Lösungen. Wir haben es einmal installiert, haben es benutzt, aber nie aktualisiert und weiterentwickelt. Daher haben wir auch Dynamics gewählt – wir wollen das **kontinuierlich weiterentwickeln** und leben. Wir wollen wissen, welche neuen Updates und Features es gibt und ob sie für

uns nützlich sind. Wir wollen auch kontinuierlich unsere Prozesse verbessern, gemeinsam mit NAVAX.“, erklärt Laurent Rueff.

Durch das neue System haben sich die **Abläufe und Prozesse stark verbessert**. Dank der NAVAX Recurring Contracts Lösung können Preisanpassungen und Indexierungen viel schneller durchgeführt werden. Zusätzlich ermöglicht die Integration von Office 365 umfangreiche Exporte und Importe von Microsoft Excel mit nur wenigen Klicks.

Auch die Verbindung zwischen Sharepoint, CRM und BC unterstützt die Prozessoptimierung. stp.one hat mehrere Gesellschaften in Deutschland, wovon einige den gleichen Kunden haben können.



„Ein Kunde kann mehrere Debitorennummern haben und eine Debitorennummer für einen Mandanten. Durch das neue System können wir nun einen Mandanten bis ins BC-System folgen. Das sorgt für mehr Transparenz.“, erklärt Laurent Rueff. Durch den verknüpften Sharepoint können **Dokumente zentral abgelegt** werden. „Das ist besonders wichtig für uns, weil wir auf Miete verkaufen, lange Verträge haben und wenig Churn. Unsere Kunden sind teilweise über fünf Jahre alt und haben noch dieselbe Lösung. Da braucht man auch immer wieder die Verträge. Zuvor wurden die Verträge direkt vom Vertrieb an unterschiedlichen Ablageorten gespeichert, jetzt liegt alles zentral – das ist ein cooles Ding“, freut sich Laurent Rueff.

Durch den Systemwechsel und die erweiterbaren Funktionen werden auch neue Ressourcen freigeschaltet. So spart stp.one **mehr als vier Stunden pro Monat** durch die integrierten Apps ein, die NAVAX als **Erweiterung zu Microsoft Dynamics** bietet. Auch Microsoft selbst bietet viele Apps, die die Prozesse noch effektiver gestalten und zu Zeiteinsparungen führen. „Im Microsoft Store findet man viele tolle Apps, die man schnell und einfach installieren kann und die die Prozesse und den Arbeitsaufwand verbessern und beschleunigen.“

Wir können viele Aufgaben innerhalb eines Systems lösen und müssen nicht mehr die Systeme wechseln, haben überall die gleiche Beschreibung und Bezeichnung. Wir sehen auf **einen Blick alle wichtigen Informationen über einen Mandanten**. Es war immer unser Ziel, so viele Aufgaben wie möglich in einem System lösen zu können – ein voll integriertes Vertragsmanagementsystem.“, fasst Laurent Rueff zusammen.

### Das Projekt in Zahlen und Fakten

- Mehr als 4 Stunden pro Monat gewonnen
- Stark individualisiertes CRM
- 4 Monate Umsetzungsphase bis zum ersten Go-Live
- 140 CRM-User:innen
- 2-Kern-System: BC und CRM
- Konsolidierung der Daten aus über 40 Systemen inkl. kleinerer Module
- Uneingeschränkter Geschäftsbetrieb während der Umsetzung