



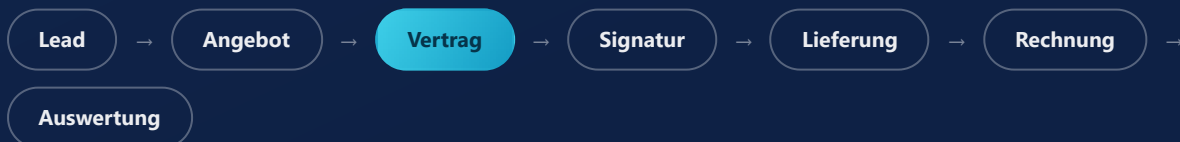
E2E

Whitepaper — unsere End-to-End-Plattform

Ein System. Vom ersten Kontakt bis zur bezahlten Rechnung.

Wie E2E ERP funktioniert: die End-to-End-Architektur, die sechs Kernmodule und die Art, wie die Plattform um Ihre Prozesse herum gebaut wird — statt umgekehrt.

Klarheit ist ein Wettbewerbsvorteil.



ZUSAMMENFASSUNG

Warum es dieses Dokument gibt

Die meisten kleinen und mittleren Unternehmen werden nicht aus einem System heraus geführt. Sie werden aus Tabellen, E-Mail-Verläufen und dem Gedächtnis einiger Schlüsselpersonen geführt. Das funktioniert — bis das Unternehmen wächst. Dann bedeutet jeder Tag doppelt erfasste Daten, Versionen, die sich widersprechen, verrutschte Termine und Entscheidungen auf Zahlen, die einen Monat alt sind.

E2E ERP ist unsere Antwort: eine End-to-End-Plattform, intern entwickelt, die den gesamten Faden eines Unternehmens abdeckt — vom ersten Kundenkontakt bis zur bezahlten Rechnung — mit **einer einzigen Wahrheitsquelle** für Kunden, Angebote, Verträge, Dokumente und Rechnungen.

Dieses Whitepaper erklärt, wie die Plattform arbeitet: das Prinzip dahinter, den End-to-End-Ablauf, jedes der sechs Kernmodule, die vollständige Karte des Unternehmens, die sie abdecken soll, und wie eine Einführung tatsächlich verläuft.

Für wen: Inhaber und Führungskräfte kleiner und mittlerer Unternehmen (10–250 Mitarbeitende), die spüren, dass der Betrieb den Werkzeugen entwachsen ist, mit denen er geführt wird.

INHALT

01	Warum jetzt: die Lage in Deutschland	3
02	Der gerissene Faden — und das End-to-End-Prinzip	4
03	Module: CRM & Pipeline · Angebote	5
04	Module: Verträge & Signatur · Dokumente	6
05	Module: Fakturierung & Compliance · Automatisierung	7
06	Die vollständige Karte: jeder Winkel des Unternehmens	8
07	Einführung in vier Schritten · Daten & Sicherheit	9
08	Über Insights Consulting	10

01 · WARUM JETZT

Die E-Rechnung kommt gestaffelt — und der Mittelstand ist als Nächstes dran.

Seit Januar 2025 muss jedes inländische Unternehmen strukturierte E-Rechnungen *empfangen* können. Ab Januar 2027 müssen Unternehmen mit mehr als 800.000 € Vorjahresumsatz sie auch *ausstellen*, ab Januar 2028 gilt das für alle inländischen B2B-Umsätze. Maßgeblich ist die europäische Norm EN 16931 — in der Praxis XRechnung oder ZUGFeRD. Auf EU-Ebene harmonisiert das ViDA-Paket das Ganze bis 2030.

Der eigentliche Punkt ist nicht die Frist. Sobald Ihre Rechnungen das Haus als strukturierte Daten verlassen müssen, muss alles davor — Angebote, Verträge, Lieferungen, Bestände — ebenfalls strukturiert sein. Wer das als Häkchen auf einer Liste behandelt, kauft einen Konverter. Wer es als Gelegenheit begreift, denkt den Betrieb neu und kommt schneller heraus.

seit 2025

Empfangspflicht für alle Unternehmen

2027

Ausstellungspflicht ab 800.000 € Umsatz

2028

Ausstellungspflicht für alle B2B-Umsätze

2030

EU-weite Harmonisierung durch ViDA

Nach dem veröffentlichten Zeitplan zur verpflichtenden B2B-E-Rechnung in Deutschland und dem europäischen ViDA-Paket. Wir behalten im Blick, was für Sie gilt — und bauen es ein, statt es anzuflanschen.

02 · DAS PRINZIP

Der gerissene Faden — und wie wir ihn wieder verknüpfen

In einem typischen Mittelständler führt der Weg vom Kunden zum Geld durch Werkzeuge, die nicht miteinander sprechen: das Angebot entsteht in der Textverarbeitung, der Vertrag reist per E-Mail, die Lieferung lebt in einer Tabelle, die Rechnung kommt aus einem anderen Programm, und der Stand der Zahlungseingänge steckt im Kopf einer einzigen Person. Bei jedem Übergang reißt der Faden: Daten werden neu getippt, Versionen widersprechen sich, Fristen werden vergessen, und Fehler kosten Geld und Glaubwürdigkeit.

Das E2E-Prinzip: jede Information wird **einmal** erfasst, an einer Stelle, und fließt automatisch durch alle folgenden Schritte. Ein angenommenes Angebot wird zum Vertrag. Ein unterschriebener Vertrag wird zur Lieferung. Eine bestätigte Lieferung wird zur Rechnung. Die Rechnung wird zur Zahl im Managementbericht — ohne jede erneute Eingabe.

DER END-TO-END-ABLAUF — DAS RÜCKGRAT DER PLATTFORM



Was das in der Praxis bedeutet

- **Eine Wahrheitsquelle.** Kunde, Vertrag, Rechnung — eine Akte, stets aktuell, sichtbar für jeden, der sie sehen darf.
- **Jeder Schritt hinterlässt eine Spur.** Jede wichtige Handlung wird protokolliert: wer, was, wann. Die vollständige Historie ist einen Klick entfernt.
- **Das System treibt die Arbeit voran.** Nicht die Menschen laufen den Prozessen hinterher — die Plattform benachrichtigt, eskaliert und erinnert automatisch.
- **Auswertungen entstehen von selbst.** Weil alles durch das System läuft, ist der Zustand des Geschäfts in Echtzeit verfügbar — nicht drei Tage nach dem Monatsabschluss.

Auf diesem Faden liegen die sechs Kernmodule. Jedes löst ein konkretes Problem; zusammen bilden sie ein System, in dem das Ganze mehr wert ist als die Summe der Teile.

DIE MODULE — TEIL I

Wo der Faden beginnt: der Kunde und das Angebot

CRM & PIPELINE

Alle Kunden und alle Chancen an einem Ort.

Jeder Kunde hat eine vollständige Akte: Kontakte, Historie, Angebote, Verträge, Rechnungen. Die Vertriebspipeline zeigt genau, wo jede Chance steht und was als Nächstes ansteht.

- Visuelle Pipeline nach Phasen, mit Werten und Wahrscheinlichkeiten
- Vollständige Beziehungshistorie — nichts geht mit einem Kollegen verloren
- Hinweise, wenn eine Chance zu lange stillsteht

DAS ERGEBNIS Kein vergessener Lead, keine Chance verloren wegen fehlender Nachfassaktion. Die Geschäftsführung sieht die echte Pipeline, nicht die im Gedächtnis des Vertriebs.

ANGEBOTE

Angebote, die einen Tag brauchten, entstehen jetzt in einer Stunde.

Kataloge für Produkte und Leistungen mit kontrollierten Preisen, Vorlagen in Ihrem Erscheinungsbild und für komplexe Anfragen die Möglichkeit, die Antwort aus vordefinierten Bausteinen zusammenzusetzen, statt aus alten Angeboten zu kopieren.

- Professionelle Vorlagen, gefüllt mit bereits vorhandenen Daten
- Preis- und Rabattregeln mit Freigabe oberhalb einer Schwelle
- Angenommenes Angebot wird direkt zum Vertrag, mit denselben Daten

DAS ERGEBNIS Eine drastisch kürzere Reaktionszeit — wer zuerst ein ernsthaftes Angebot schickt, gewinnt überproportional oft — bei durch Regeln geschützten Margen.

DIE MODULE — TEIL II

Die Verbindlichkeit: der Vertrag und seine Dokumente

VERTRÄGE & SIGNATUR

Der richtige Vertrag, freigegeben von den richtigen Personen, elektronisch unterschrieben.

Der Vertrag entsteht aus einer Vorlage mit Daten, die bereits im System stehen. Interne Freigabe und elektronische Signatur sind eingebaut, und wichtige Fristen überwacht die Plattform statt das Gedächtnis einer Person.

- Vorlagen für Verträge, Anlagen und Nachträge auf Ihren eigenen Rechtstexten
- Freigabeprozess nach Rollen: wer prüft, wer genehmigt, wer unterschreibt
- Verlängerungen und Fristen automatisch überwacht, mit frühzeitigem Hinweis

DAS ERGEBNIS Keine Verträge, die im Postfach verschwinden, kein „welche Version ist die aktuelle?“, keine verpassten Fristen. Signaturzyklen sinken von Wochen auf Tage.

DOKUMENTE & VORLAGEN

Alle Unternehmensdokumente, erzeugt aus dem System, in Ihrem Erscheinungsbild.

Anlagen, Abnahmeprotokolle, Berichte, Benachrichtigungen — sie starten aus Standardvorlagen und füllen sich mit Daten aus der Plattform. Jedes Dokument hängt an seinem Kunden und Vertrag, in einem durchsuchbaren Archiv.

- Vorlagen in Ihrer visuellen Identität — Konsistenz ohne Aufwand
- Erzeugung per Klick, mit den bereits vorhandenen Daten
- Zentrales Archiv: jedes Dokument in Sekunden gefunden, nicht in Stunden

DAS ERGEBNIS Professionelle, einheitliche Dokumente in Minuten. Eine Prüfung oder ein Streitfall bedeutet nicht mehr wochenlanges Suchen in Ordnern und Postfächern.

DIE MODULE — TEIL III

Geld und Übersicht: die Rechnung und die Auswertung

FAKTURIERUNG & COMPLIANCE

Von der Lieferung zur Rechnung, ohne manuelle Schritte.

Was vertraglich vereinbart und geliefert wurde, wird zur Rechnung — mit den richtigen Daten, pünktlich, im Einklang mit den lokalen steuerlichen Anforderungen. Was abrechenbar und was offen ist, bleibt dauerhaft sichtbar, statt monatlich rekonstruiert zu werden.

- Rechnungen aus Verträgen und Lieferungen erzeugt — ohne Neuerfassung
- Lokale Steuer- und E-Rechnungsanforderungen nativ abgedeckt
- Aktueller Stand der Zahlungseingänge, mit Hinweisen und Mahnungen bei Verzug

DAS ERGEBNIS Nichts geliefert und nicht berechnet, nichts falsch berechnet. Die Liquidität wird planbar, weil Sie sie in Echtzeit sehen.

AUTOMATISIERUNG & AUSWERTUNG

Die Plattform arbeitet weiter, wenn Sie nicht am Schreibtisch sind.

Geplante Läufe prüfen Fristen, versenden Erinnerungen und eskalieren, was hängen bleibt. E-Mails gehen automatisch im Erscheinungsbild Ihres Unternehmens hinaus. Dashboards zeigen den Zustand des Geschäfts in Echtzeit, je Rolle.

- Automatische Erinnerungen und Eskalationen zu Fristen und Zuständigkeiten
- Vom System erzeugte E-Mails, im Erscheinungsbild Ihres Unternehmens
- Live-Dashboards je Rolle, dazu eine lückenlose Änderungshistorie

DAS ERGEBNIS Prozesse hängen nicht mehr am Gedächtnis Einzelner. Die Geschäftsführung steuert mit den Zahlen von heute, nicht mit dem Bericht vom Vormonat.

06 · DIE VOLLSTÄNDIGE KARTE

An Ihr Unternehmen angepasst — und mit dem ganzen Haus gewachsen.

Klassisches ERP bringt eine vordefinierte Arbeitsweise mit und erwartet, dass sich das Unternehmen fügt. Wir drehen das um: Module, die Sie bei Bedarf freischalten, Freigabeprozesse und Dokumente nach Ihren eigenen Regeln und in Ihrem Erscheinungsbild. Und weil wir die Plattform selbst entwickeln, ist eine spezifische Anforderung ein direktes Gespräch mit dem Team, das den Code geschrieben hat — geliefert in Tagen, nicht in Quartalen.

End-to-End heißt für uns das ganze Unternehmen. Die Plattform ist auf Wertfäden gebaut, die sich von Anfang bis Ende schließen — jeder beginnt mit einem Ereignis in Ihrem Geschäft und endet bei Geld, Menschen oder einer Entscheidung:

DER FADEN	WAS ER ABDECKT
Vertrieb & CRM	Leads, Pipeline, Angebote, Verträge und elektronische Signatur — der gesamte Weg vom ersten Kontakt bis zum unterschriebenen Abschluss.
Fakturierung & Finanzen	Rechnungen, Zahlungseingänge, Liquidität, Budgets und Buchhaltung, mit lokalen Steuerregeln eingebaut statt nachträglich angeflanscht.
Einkauf & Lieferanten	Bedarfsanforderungen mit Freigabe, Bestellungen, Wareneingang, Lieferantenrechnungen und Lieferantenbewertung.
Bestand & Lager	Echtzeitbestände über mehrere Lager, Barcode-Scanning, Chargen und Seriennummern, Kommissionierung und Versand.
Produktion & Qualität	Stücklisten, Planung, Fertigungsaufträge, Ist-Kosten, Rückmeldungen aus der Fertigung und Qualitätskontrolle.
Projekte & Dienstleistungen	Projekte, Ressourcenplanung, Zeiterfassung, Fortschritt gegen Budget, Projektabrechnung und Marge in Echtzeit.
Personal & HR	Personalakte, Onboarding, Zeit und Urlaub, Freigabeprozesse und die Verbindung zu Ihrer Lohnabrechnung.
Service & Instandhaltung	Tickets mit SLA, Außendienst, Garantien und die Wartung Ihrer eigenen Anlagen.
Mobile Apps	Scannen im Lager, Techniker im Einsatz, Freigaben und Dashboards — auf dem Telefon, dort wo die Arbeit stattfindet.
Daten & Entscheidungen	Live-Dashboards je Rolle, proaktive Hinweise, eine lückenlose Änderungshistorie und Auswertungen, die sich selbst aufbauen.

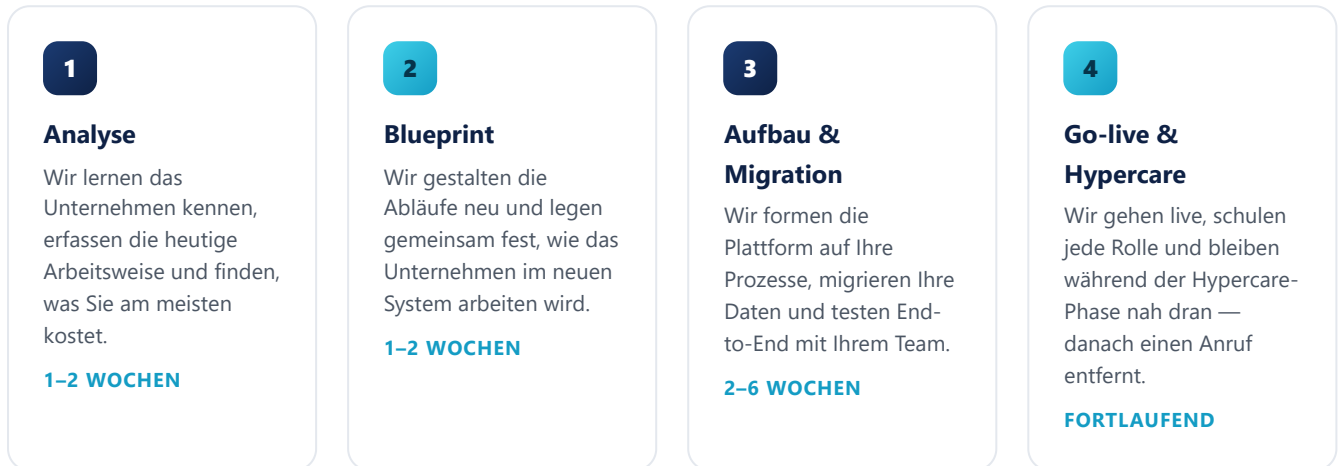
Und wo Sie bereits etwas betreiben, das funktioniert — Buchhaltung, Bank, E-Commerce — verbinden wir die Plattform damit, damit Daten fließen statt von Hand kopiert zu werden.

Drei Regeln, die den Namen „E2E“ schützen: keine Insellösungen — alles verbindet sich mit dem Rest der Plattform; ein Faden wird ganz geliefert oder gar nicht; und jeder Faden endet in einer Zahl, die Sie auf einem Dashboard sehen. Sie starten mit dem Faden, der heute am meisten schmerzt; der Rest wartet auf derselben Plattform, auf derselben Datenbasis.

07 · DIE EINFÜHRUNG

Von verstreuten Werkzeugen zu einem System, in vier Schritten.

Eine Einführung ist kein IT-Projekt mit einem Geschäftsanteil — sie ist ein Geschäftsprojekt mit einem IT-Anteil. Deshalb beginnt sie immer bei den Prozessen, nicht bei der Software:



Zeit bis zum Nutzen: die ersten Abläufe sind vier bis acht Wochen nach dem Start produktiv — nicht nach einem Projekt über ein Jahr. Wir arbeiten in Etappen, mit sichtbarem Ergebnis auf jeder Stufe.

DATEN & SICHERHEIT

Ihre Daten bleiben in Europa. Und sie bleiben Ihre.

- **Europäisches Hosting** — Ihre Daten liegen auf europäischen Servern, DSGVO-konform, mit automatischen Sicherungen.
- **Sicherheitspaket inklusive** — Aufgebaut auf Supabase, Vercel und GitHub — Infrastruktur und Sicherheit auf Enterprise-Niveau, inklusive statt separat verkauft.
- **Rollenbasierter Zugriff & Änderungshistorie** — Jeder sieht genau das, was er sehen soll. Jede wichtige Änderung wird protokolliert: wer, was, wann.
- **Keine Daten in Geiselhaft** — Vollständiger Export jederzeit. Die Daten Ihres Unternehmens bleiben die Daten Ihres Unternehmens.

Erfahrung aus der großen Liga, eingesetzt für den Mittelstand.

Unser Team ist in globalen Konzernen gewachsen und hat Transformationsprogramme in einer Größenordnung geliefert, die die meisten Mittelständler nie von innen sehen — und bringt dieselben Methoden und Standards zu wachsenden europäischen Unternehmen, in der Größe, im Tempo und im Budget eines Mittelständlers.

Microsoft

Capgemini

Johnson & Johnson

GSK

UCB

Cognizant

Cargill

L'Oréal

Unsere Expertise umfasst Datenanalyse und BI, Programm- und Projektmanagement, Lean Six Sigma (Black Belt), Prozessneugestaltung, Change Management und Systemarchitektur. **E2E ERP ist unser Flaggschiff** — aber welchen Digitalisierungs- oder Transformationsbedarf Sie auch haben, wir decken ihn ab.

Möchten Sie die Plattform live sehen?

Ein kostenloses Gespräch bei Ihnen, an Szenarien aus Ihrer Branche. Sie bringen die Fragen und den Kaffee, wir bringen das laufende System. Unverbindlich, ohne Präsentation mit achtzig Folien.

office@insightsconsulting.ro

