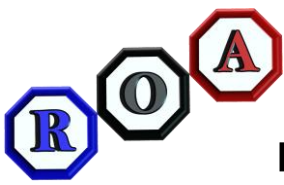




Microsoft Power Pages: Die digitale Brücke für Ihre Kunden- und Partnerprozesse

**Warum Prozess-Portale jenseits klassischer Webseiten der
entscheidende Wettbewerbsfaktor für den vernetzten
Mittelstand sind.**

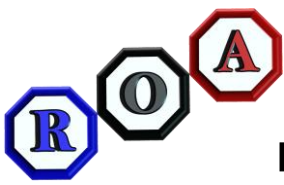
Ein Whitepaper von Volker Buntrock



Microsoft Power Pages: Die digitale Brücke für Ihre Kunden- und Partnerprozesse

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary	2
Einleitung: Die Bedeutung externer Prozess-digitalisierung für den Mittelstand	4
Die unsichtbare Mauer zwischen Unternehmen und Außenwelt	5
Der Business Case: Warum Unternehmen jetzt handeln müssen	7
Praxisbeispiele: Wo Power Pages im Mittelstand den Hebel ansetzt	9
Die Kostenstruktur: Investition vs. Wertschöpfung	11
Integration in das Microsoft 365 Ökosystem	12
Die 5-Punkte-Checkliste für den Projektstart	13
Fazit: Power Pages als Enabler für das "Extended Enterprise"	14



Executive Summary

Problem:

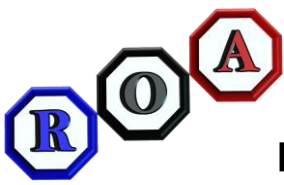
Viele mittelständische Unternehmen haben interne Abläufe erfolgreich digitalisiert – extern jedoch herrschen weiterhin E-Mails, PDF-Formulare und manuelle Abstimmungen. Kunden fragen telefonisch nach Status-Updates, Lieferanten senden Dokumente per Mail, Partner melden Daten in Excel-Listen zurück. Diese Medienbrüche kosten Zeit, erzeugen Fehler und blockieren Skalierbarkeit. Power Pages schließt diese Lücke, indem Prozesse für Kunden und Partner sicher online bereitgestellt werden – ohne zusätzliche Systembrüche, ohne manuelle Nacharbeit und vollständig in das Microsoft-Ökosystem integriert.

Kernpunkt:

Die größte Wirkung entsteht nicht durch das Portal selbst – sondern durch die drastische Reduktion der unproduktiven Kommunikation. Power Pages verwandelt Rückfragen, Datenerfassung und Abstimmungen in Self-Service-Prozesse. Kunden, Lieferanten und Partner erledigen Aufgaben direkt im Portal: von Statusabfragen über Dokumentenuploads bis zur Stammdatenpflege. Das schafft Zeitgewinn, Transparenz und eine neue Qualität in der Zusammenarbeit.

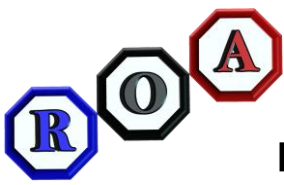
Mehrwert:

Mit Power Pages entstehen für den Mittelstand Echtzeit-Prozessketten über Unternehmensgrenzen hinweg. Lieferanten bestätigen Termine direkt im Portal, Kunden erfassen Tickets samt Anhängen, Partner verwalten Zertifikate oder Marketingmaterialien. Power Automate, Power BI und SharePoint erweitern diese Abläufe nahtlos. Das Ergebnis: weniger Fehler, kürzere Durchlaufzeiten, eine klar messbare Entlastung der Verwaltung und die Fähigkeit, Wachstum ohne zusätzlichen administrativen Personalbedarf zu bewältigen.



Risiko ohne Struktur:

Wer weiterhin mit E-Mails, Excel-Anhängen und manuellem Nachfassen arbeitet, riskiert steigende Prozesskosten, fehlerhafte Daten, langsame Reaktionszeiten und eine wachsende Abhängigkeit von informellem Wissen einzelner Mitarbeitender. Fehlende Standards in der externen Zusammenarbeit führen zu Missverständnissen, Verzögerungen und letztlich zu Wettbewerbsnachteilen. Während Kunden und Partner zunehmend Self-Service und Echtzeit-Transparenz erwarten, bleibt das Unternehmen auf einem ineffizienten Kommunikationsniveau – und bezahlt Monat für Monat dafür.



Einleitung: Die Bedeutung externer Prozessdigitalisierung für den Mittelstand

In den vergangenen Jahren hat der deutsche Mittelstand erheblich in die Digitalisierung interner Prozesse investiert. ERP-Systeme wurden modernisiert, Cloud-Infrastrukturen aufgebaut und Abläufe automatisiert. Innerhalb der Unternehmen entstehen dadurch zunehmend effiziente, integrierte Arbeitsumgebungen.

Betrachtet man jedoch die Schnittstelle nach außen — zu Kunden, Lieferanten oder Servicepartnern — zeigt sich häufig ein anderes Bild. Informationen werden weiterhin per E-Mail ausgetauscht, Formulare manuell übertragen oder Statusanfragen telefonisch beantwortet. Diese Medienbrüche verursachen nicht nur Aufwand, sondern begrenzen auch Skalierbarkeit und Reaktionsgeschwindigkeit.

Während interne Prozesse optimiert werden, bleibt die externe Zusammenarbeit oft fragmentiert. Genau hier entsteht ein wirtschaftlich relevanter Hebel: Unternehmen, die Daten und Prozesse kontrolliert für externe Beteiligte verfügbar machen, reduzieren Kommunikationsaufwand, vermeiden Fehlerquellen und erhöhen gleichzeitig die Servicequalität.

Microsoft Power Pages adressiert genau diesen Bereich. Die Plattform dient nicht primär der Erstellung klassischer Webseiten, sondern ermöglicht es Unternehmen, geschäftsrelevante Prozesse sicher für Kunden und Partner zu öffnen. Portale werden damit zu einem operativen Bestandteil der Wertschöpfung — nicht zu einem reinen Kommunikationskanal.

In einer Umgebung, in der Echtzeit-Transparenz und Self-Service zunehmend erwartet werden, entwickelt sich die Fähigkeit zur strukturierten externen Zusammenarbeit zu einem Wettbewerbsvorteil. Es geht nicht mehr nur darum, Informationen intern effizient zu verarbeiten, sondern sie dort bereitzustellen, wo sie unmittelbar Nutzen erzeugen — beim Kunden, Partner oder Dienstleister.

Die unsichtbare Mauer zwischen Unternehmen und Außenwelt



Wer den Begriff „Webseite“ hört, denkt zunächst an Systeme wie WordPress, Typo3 oder Wix. Diese Plattformen sind hervorragend geeignet, um Inhalte, Blogartikel oder Produktinformationen bereitzustellen. Im geschäftskritischen Umfeld mittelständischer Unternehmen stoßen klassische Content-Management-Systeme jedoch häufig an Grenzen — insbesondere dann, wenn

Unternehmensdaten und Prozesse integriert werden sollen.

Vom CMS zum Prozess-Portal

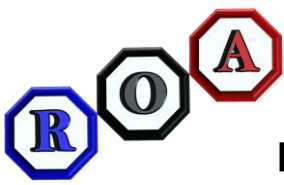
Der entscheidende Unterschied liegt in der Architektur. Während ein traditionelles CMS meist auf einer separaten Datenbasis für Webinhalte arbeitet, ist Microsoft Power Pages nativ mit Dataverse verbunden — der zentralen Datenplattform der Microsoft Power Platform.

Das bedeutet: Power Pages ist keine zusätzliche Schicht, die über Schnittstellen an bestehende Systeme angebunden werden muss, sondern ein direkter Zugriffspunkt auf Ihre Geschäftslogik. Ein Datensatz, den Ihr Vertrieb beispielsweise in Dynamics 365 anlegt, kann — bei entsprechender Berechtigung — unmittelbar im Portal für Kunden oder Partner verfügbar sein, ohne separate Synchronisationsprozesse, redundante Datenhaltung oder Integrationsaufwand über externe Plugins.

Die technische Grundlage: Plattformintegration statt Insellösung

Power Pages nutzt dieselbe Enterprise-Infrastruktur wie Power Apps, Power Automate und Power BI. Für Unternehmen ergeben sich daraus mehrere Vorteile:

- **Identitätsmanagement:** Integration vorhandener Sicherheitsstrukturen über Microsoft Entra ID



Microsoft Power Pages: Die digitale Brücke für Ihre Kunden- und Partnerprozesse

- **Governance und Kontrolle:** Zentrale Steuerung von Datenzugriffen und Richtlinien durch die IT
- **Plattform-Sicherheit:** Integrierte Schutzmechanismen wie Web Application Firewall und DDoS-Schutz als Bestandteil der Infrastruktur

Damit entsteht keine zusätzliche Systemlandschaft, sondern eine Erweiterung der bestehenden Plattform.

Warum „Low Code“ hier ein strategischer Faktor ist

Low-Code wird häufig mit funktionalen Einschränkungen gleichgesetzt. Im Kontext von Power Pages bedeutet es jedoch vor allem Geschwindigkeit und Flexibilität. Unternehmen können komplexe Prozesse — etwa mehrstufige Registrierungen, Serviceanfragen oder Dokumentenfreigaben — deutlich schneller umsetzen als mit klassischer Individualentwicklung.

Statt Ressourcen in technische Basisfunktionen wie Authentifizierung, Sicherheitslogik oder Datenanbindung zu investieren, konzentrieren sich Teams auf den eigentlichen Mehrwert: den Prozess und das Nutzererlebnis.

Kontrolle statt Schatten-IT

Ein weiterer Vorteil liegt in der Standardisierung. In vielen Unternehmen entstehen externe Datenerfassungsprozesse über isolierte Tools oder Einzellösungen außerhalb der IT-Governance. Dadurch entstehen Sicherheitsrisiken und Wartungsaufwand. Power Pages ermöglicht es, solche Prozesse innerhalb der bestehenden Microsoft-Tenant-Umgebung abzubilden — mit klarer Zugriffskontrolle, Nachvollziehbarkeit und Compliance-Unterstützung.

Der Business Case: Warum Unternehmen jetzt handeln müssen



Für einen Entscheider im Mittelstand ist die Einführung einer neuen Technologie nie eine reine IT-Entscheidung, sondern immer eine Abwägung von Kosten, Nutzen und Risiko. Bei Power Pages lautet die Kernfrage: Rechnet sich der Aufbau eines Portals im Vergleich zum Status quo der manuellen Bearbeitung?

Effizienzsteigerung durch radikalen Self-Service

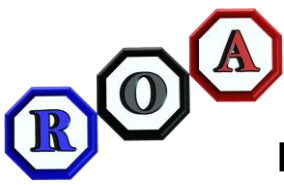
Der größte Kostentreiber in der Verwaltung ist die „unproduktive Kommunikation“. Damit sind all jene Interaktionen gemeint, die keinen direkten Wert schöpfen, sondern lediglich Informationen von A nach B transportieren.

- *Beispiel:* Ein Kunde ruft an, um den Status seiner Reparatur zu erfragen. Ein Mitarbeiter muss den Anruf entgegennehmen, im ERP-System nachschlagen und die Information mündlich weitergeben.

Power Pages verwandelt diesen Prozess in einen **Self-Service**. Der Kunde loggt sich ein und sieht den Status in Echtzeit. Die Prozesskosten pro Anfrage sinken von mehreren Euro auf nahezu Null. Hochqualifizierte Mitarbeiter gewinnen dadurch Kapazitäten zurück, um sich um komplexe Problemstellungen zu kümmern, statt Routineauskünfte zu geben.

Reduktion von Fehlern und Nacharbeit

Manuelle Dateneingabe ist fehleranfällig. Jedes Mal, wenn ein Mitarbeiter Daten aus einem PDF-Formular oder einer E-Mail in das interne System überträgt, besteht das Risiko von Zahlendrehern oder Missverständnissen. Power Pages eliminiert diese Fehlerquelle durch **Datenvalidierung an der Quelle**.



Wenn ein Partner seine Stammdaten oder eine Bestellung direkt im Portal eingibt, prüft das System sofort auf Vollständigkeit und Plausibilität. Die Daten fließen „sauber“ in das Dataverse. Das spart nicht nur Zeit in der Erfassung, sondern verhindert teure Folgekosten durch Fehl-Lieferungen oder falsche Rechnungsstellungen.

Skalierbarkeit: Wachstum ohne Personal-Explosion

Ein klassisches Problem im Mittelstand: Wenn der Umsatz um 20 % wächst, droht der administrative Aufwand oft überproportional mitzuwachsen. Neue Mitarbeiter in der Verwaltung müssen eingestellt werden, nur um die Flut an Kundenanfragen und Dokumenten zu bewältigen.

Mit einer Power-Pages-Strategie entkoppeln Sie das Unternehmenswachstum vom administrativen Aufwand. Da die Kunden und Partner die „Eingabearbeit“ übernehmen und Informationen automatisiert bereitgestellt werden, kann Ihr Unternehmen deutlich größere Volumina abwickeln, ohne den Personalstamm in der Verwaltung massiv aufblähen zu müssen.

Die „Time-to-Market“ als Wettbewerbsvorteil

In der heutigen Zeit ist Geschwindigkeit eine Währung. Ein Unternehmen, das einem Großkunden innerhalb weniger Tage ein maßgeschneidertes Lieferantenportal zur Verfügung stellen kann, hat einen strategischen Vorteil gegenüber Mitbewerbern, die hierfür monatelange Entwicklungsprojekte benötigen.

Durch den Low-Code-Ansatz von Power Pages verkürzen Sie die Zeit von der Idee bis zum fertigen Portal drastisch. Dies erhöht Ihre Agilität und macht Sie für Partner attraktiver.

Praxisbeispiele: Wo Power Pages im Mittelstand den Hebel ansetzt



Die Vielseitigkeit von Power Pages zeigt sich erst in der praktischen Anwendung. Während Großkonzerne oft komplexe Eigenentwicklungen nutzen, benötigt der Mittelstand Lösungen, die **schnell einsatzbereit, sicher und leicht wartbar** sind. Hier sind drei Szenarien, die heute bereits den digitalen Standard definieren:

Das Lieferanten-Portal: Transparenz in der Lieferkette

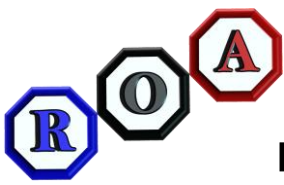
In Zeiten volatiler Märkte ist die Kommunikation mit Lieferanten kritisch. Statt unzähliger Excel-Listen, die per E-Mail hin- und hergeschickt werden, bietet ein Power-Pages-Portal eine zentrale Plattform:

- **Bestätigung von Lieferterminen:** Lieferanten sehen ihre offenen Bestellungen direkt im Portal und können Termine oder Mengenänderungen in Echtzeit bestätigen.
- **Dokumentenmanagement:** Zertifikate, Lieferscheine oder Rechnungen werden direkt hochgeladen und automatisch dem richtigen Vorgang im Dataverse zugeordnet.
- **Vorteil:** Ihr Einkauf behält jederzeit den Überblick über die Liefertreue, ohne manuell nachfassen zu müssen.

Der Kunden-Self-Service: Professionalität rund um die Uhr

Ein moderner B2B-Kunde erwartet heute den gleichen Komfort, den er aus dem privaten Bereich (Amazon, DHL etc.) kennt.

- **Service-Tickets:** Kunden können Reklamationen oder Serviceanfragen direkt erfassen, Fotos hochladen und den Bearbeitungsstatus verfolgen.
- **Stammdatenpflege:** Adressänderungen oder Ansprechpartner können vom Kunden selbst verwaltet werden. Das hält Ihr CRM aktuell, ohne Ihre Verwaltung zu belasten.



Microsoft Power Pages: Die digitale Brücke für Ihre Kunden- und Partnerprozesse

- **Download-Bereich:** Individuelle Preislisten, Bedienungsanleitungen oder Wartungsprotokolle stehen dem Kunden personalisiert zur Verfügung.
- **Vorteil:** Eine enorme Steigerung der Kundenzufriedenheit bei gleichzeitiger Entlastung des Innendienstes.

Partner- und Franchise-Management: Gemeinsam skalieren

Unternehmen, die über ein Netz von Partnern, Händlern oder Franchisenehmern vertreiben, stehen oft vor dem Problem der Informationsasymmetrie.

- **Lead-Zuweisung:** Sie können über das Portal Leads an Partner verteilen und den Fortschritt der Bearbeitung überwachen.
- **Schulungsnachweise:** Partner laden ihre Qualifizierungsnachweise hoch, die automatisiert geprüft und für die Zertifizierung im System hinterlegt werden.
- **Marketing-Materialien:** Zentrale Bereitstellung von Kampagnen-Assets, die nur für autorisierte Partner zugänglich sind.
- **Vorteil:** Eine straffere Führung des Partnernetzwerks und eine einheitliche Markenpräsenz nach außen.

Die Kostenstruktur: Investition vs. Wertschöpfung



Kommen wir zu einem der wichtigsten Punkte für Entscheider: **Was kostet der Spaß?** Im Vergleich zu einer klassischen Web-Agentur-Entwicklung folgt Power Pages einer völlig anderen Logik.

Das Lizenzmodell: Zahlen für tatsächliche Nutzung

Microsoft hat das Lizenzmodell für Power Pages radikal vereinfacht. Es basiert nicht mehr auf installierter Software, sondern auf der **Nutzungsintensität**:

1. **Authentifizierte Nutzer:** Sie zahlen pro Nutzer und Monat (in Paketen von 100), der sich aktiv im Portal anmeldet. Das ist ideal für enge Partner- oder Kundenbeziehungen.
2. **Anonyme Besucher:** Für einfache öffentliche Seiten oder Formulare zahlen Sie pro 500 Besucher im Monat.

ROI-Betrachtung: Die Rechnung ist einfach

Stellen Sie die Kosten einer Lizenz (die oft im niedrigen dreistelligen Bereich pro Monat für 100 Nutzer liegt) den Personalkosten gegenüber. Wenn Ihr Portal pro Monat nur **5 bis 10 Arbeitsstunden** im Innendienst einspart – sei es durch wegfallende Telefonate oder weniger manuelle Datenerfassung – hat sich das System bereits amortisiert. Im Mittelstand werden hier oft Einsparungen im Bereich von mehreren Manntagen pro Monat erzielt.

Vermeidung von „Hidden Costs“

Bei einer Eigenentwicklung fallen oft versteckte Kosten für Hosting, Sicherheitsupdates, Schnittstellenwartung und SEO-Anpassungen an. Bei Power Pages sind **Hosting, Sicherheit (WAF) und die Nahtlose Integration in das Microsoft-Ökosystem** bereits im Preis enthalten. Sie kaufen kein Produkt, sondern eine sorgenfreie Infrastruktur.

Integration in das Microsoft 365 Ökosystem

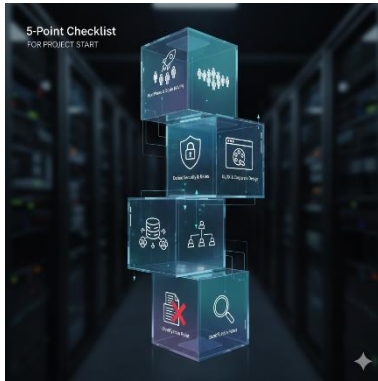


Die wahre Stärke von Power Pages entfaltet sich nicht isoliert, sondern im Zusammenspiel mit den Werkzeugen, die Ihre Mitarbeiter bereits täglich nutzen. Während andere Portallösungen wie „Fremdkörper“ in der IT-Landschaft wirken, ist Power Pages ein natürlicher Teil des Microsoft-Organismus.

- **Synergie mit Power Automate:** Sobald ein Kunde im Portal ein Formular absendet, kann im Hintergrund ein automatisierter Workflow starten. Genehmigungsprozesse werden angestoßen, Teams-Benachrichtigungen an die zuständigen Key-Account-Manager gesendet oder Bestätigungs-E-Mails via Outlook verschickt.
- **Datenvisualisierung mit Power BI:** Sie können interaktive Dashboards direkt in das Portal einbetten. So bieten Sie Ihren Kunden oder Partnern einen exklusiven Mehrwert, indem diese ihre eigenen Kennzahlen (z.B. Umsatzhistorie, Liefertreue oder Energieverbrauch) in Echtzeit visualisiert sehen – natürlich sicher gefiltert auf deren eigene Daten.
- **Nahtlose SharePoint-Anbindung:** Dokumente, die ein Partner im Portal hochlädt, landen nicht in einer unübersichtlichen Datenbank, sondern können direkt in einer vordefinierten SharePoint-Struktur abgelegt werden. Dort stehen sie Ihren internen Teams sofort zur weiteren Bearbeitung zur Verfügung.

Diese tiefe Integration reduziert die Komplexität Ihrer IT-Infrastruktur erheblich. Sie benötigen keine Drittanbieter-Connectoren oder unsicheren Brückenlösungen; alles bleibt „in der Familie“.

Die 5-Punkte-Checkliste für den Projektstart



Damit der Rollout eines Portals nicht als monumentales IT-Projekt endet, sondern schnell erste Erfolge liefert, hat sich im Mittelstand ein fokussiertes Vorgehen bewährt:

1. **Den „Schmerzpunkt“ identifizieren:** Starten Sie nicht mit einer eierlegenden Wollmilchsau. Wählen Sie einen Prozess mit hohem manuellen Aufwand (z.B. Stammdatenänderung oder Ticket-Status).
2. **Datenstruktur im Dataverse klären:** Definieren Sie genau, welche Informationen intern bereits vorliegen und welche Felder der externe Nutzer sehen oder bearbeiten darf.
3. **Sicherheits- und Rollenkonzept definieren:** Wer darf was? Power Pages ermöglicht eine granulare Steuerung bis auf die Ebene einzelner Datensätze (Row-Level Security).
4. **UI/UX im Unternehmensdesign:** Nutzen Sie das integrierte Design-Studio, um das Portal optisch an Ihre Corporate Identity anzupassen, damit Kunden den Übergang von Ihrer Website zum Portal als nahtlos empfinden.
5. **Pilotphase (MVP):** Gehen Sie mit einer kleinen Gruppe ausgewählter Partner live, sammeln Sie Feedback und skalieren Sie erst danach auf die gesamte Nutzerbasis.

Fazit: Power Pages als Enabler für das "Extended Enterprise"



Die Digitalisierung endet nicht an den eigenen Bürotüren. Unternehmen, die Kunden und Partner aktiv in ihre Prozesse einbinden, steigern Effizienz, reduzieren Fehler und schaffen messbare Vorteile in Reaktionsgeschwindigkeit und Servicequalität.

Microsoft Power Pages geht weit über die reine Website-Erstellung hinaus. Die Plattform ermöglicht es, geschäftskritische Prozesse direkt für externe Beteiligte zugänglich zu machen — sicher, skalierbar und revisionssicher. So werden passive Kommunikationswege in aktive, automatisierte Abläufe verwandelt und die digitale Wertschöpfungskette konsequent verlängert.

Investitionen in ein professionelles Portal lohnen sich bereits kurzfristig durch Einsparungen im Administrationsaufwand und langfristig durch die Schaffung einer zukunftsfähigen, vernetzten Zusammenarbeit. Unternehmen gewinnen dadurch die Flexibilität, Wachstum ohne proportionale Personalaufstockung zu bewältigen, und sichern sich strategische Vorteile gegenüber Wettbewerbern.

Mit Power Pages legen Entscheider den Grundstein für ein „Extended Enterprise“, in dem Daten, Prozesse und Zusammenarbeit nahtlos integriert sind — ein klarer Wettbewerbsvorteil für Unternehmen, die externe Zusammenarbeit effizient und professionell gestalten wollen.