

Heft 1-2, Januar-Februar 2012 | 10. Jahrgang

manage **it**

[[IT - S t r a t e g i e n u n d L ö s u n g e n]]

Software für Menschen

Das Surfbrett Microsoft Dynamics

Sonderdruck
für Cosmo Consult

Software für Menschen

Das Surfbrett Microsoft Dynamics

Der Name Cosmo Consult lag in den letzten Jahren in der Schublade und ist dabei fast in Vergessenheit geraten. Das soll sich ändern. Gleich das erste Jahr unter dem alten Namen verlief für den Microsoft-Dynamics-Partner äußerst erfolgreich. Geschäftsführer Uwe Bergmann gibt Auskunft.

Herr Bergmann, 2011 war für Ihr Unternehmen ein ausgesprochen erfolgreiches Jahr mit etlichen Auszeichnungen. Herzlichen Glückwunsch.

Vielen Dank. Aber ich möchte unsere spezielle Situation kurz erläutern, damit klar wird, warum wir besonders stolz sind. 1996 gegründet wurden wir nach einem rasanten Wachstum 2004 von der US-amerikanischen Tectura Corp. übernommen. Dabei blieben die Geschäftsführer der Cosmo-Consult-Gesellschaften in Hamburg, Berlin und Dresden auch weiterhin Mitgesellschafter. Wir gehörten also nie 100-prozentig zu Tectura. Seit 2009 gab es dann Verhandlungen über einen kompletten Verkauf an Tectura oder einen Ausstieg aus der Gruppe.



Anfang 2011 entschieden wir uns für den Ausstieg. Seither gibt es den »Tectura Strategic Alliance Partner«-Vertrag, der uns für internationale Projekte den Zugang zum weltweiten Tectura-Netzwerk bietet. Noch in 2011 übernahmen wir die Dietrich Consult in Nürnberg, die jetzt als Cosmo Consult GmbH Nürnberg firmiert, darüber hinaus haben wir Standorte in Hamburg und Münster eröffnet. Somit gibt es heute sieben Gesellschaften an fünf Standorten. In Berlin gibt es neben der GmbH eine Holding und in Nürnberg als zweite Gesellschaft die Cosmo Consult SI GmbH, die deutschlandweit Microsoft Dynamics AX vertreibt.

Sieben Jahre wurde unser Firmenname also nicht benutzt. Da macht es uns besonders stolz, dass wir gleich in unserem ersten Jahr als Cosmo Consult zum Microsoft Dynamics Partner des Jahres 2011 ernannt wurden, eine Auszeichnung, die nur 12 der 6.000 weltweiten Dynamics-Partner erhalten. Zudem nahm man uns in den Microsoft Dynamics President's Club auf sowie in den Microsoft Dynamics Inner Circle, dem nur knapp 70 der weltweiten Dynamics-Partner angehören.

Der Vollständigkeit halber sollte man noch ihre Spitzen-Zertifizierung im Hoppenstedt Top Rating 2011 erwähnen. Keine Selbstverständlichkeit für ein Unternehmen. Steckt Ihre Philosophie »Software für Menschen« hinter dem Erfolg?

Nun, wir halten die Menschen, die mit unserer Software arbeiten, die mit ihr umgehen und den Nutzen aus ihr holen, für die wichtigsten Erfolgsfaktoren. Es werden immer mehr Informationen verarbeitet, immer mehr Informationskombinationen hergestellt und letztlich bildet dann den Engpass derjenige, der vor dem Rechner sitzt und die Informationen verwerten muss. Darum ist es unser Ziel, Komplexität einfach zu machen. Etwa mit dem Role Tailored Client als Frontend, einer auf die spezielle Rolle einer Person im Unternehmen zugeschnittenen Oberfläche. Mit ihr erhält der User aus den hochkomplexen ERP-Systemen die Informationen, die er wirklich braucht.

Und ein IT-Projekt wird stets von Menschen realisiert. Einerseits von denen, die die Prozesse im Unternehmen kennen und mit der IT arbeiten müssen. Zum anderen vom Anbieter, der berät und einführt. Beide Seiten müssen partnerschaftlich zusammenarbeiten, denn nur gemeinsam mit seinem Kunden kann man erfolgreich sein.

Das hört sich aber nach einer sehr komplexen und individuellen Einführung an?

Es ist wichtig, dass es ein Regelwerk gibt, auf das sich alle Beteiligten verlassen können. Wir setzen da auf SureStep, eine von Microsoft entwickelte Einführungsmethode, die sich am PMI-Standard orientiert. Das beginnt mit einer Diagnosephase, in der die Projektziele festgelegt werden, gefolgt von der Analyse, in der man bespricht, welche Prozesse und Funktionalitäten gebraucht werden. Dann kommt die Konzeption, anschließend beginnt man mit der Umsetzung, der Realisierung. Als Hilfsmittel gibt es Tools und Kommunikationsmöglichkeiten wie Microsoft Sharepoint, so dass ständig in engem Kontakt zwischen Kunde und Berater gearbeitet wird. Man stimmt sich laufend ab, geht auch mal einige Schritte zurück und probiert eine andere Richtung aus. Diese Methode ist also nicht nur eine Toolbox, sondern geradezu eine Philosophie. Mit ihr lassen sich komplexe IT-Projekte strukturiert realisieren und zum Erfolg führen.

Gibt es für Sie einen klassischen Markt?

Mit Microsoft Dynamics NAV adressieren wir Unternehmen von fünf bis 500 Anwendern. Microsoft Dynamics AX geht dann bis 2.000 User. In der Regel hat man im NAV-Markt noch eine Branchenausrichtung. Wir sind vor allem im Bereich Produktion unterwegs. Da bieten wir eine Lösung für auftragsbezogene Fertiger wie Maschinenbauer, Variantenfertiger und andere Einmal- und Kleinserienfertiger. Für Unternehmen mit einem eher projektorientierten Ansatz wie Anlagenbauer oder baunahe Dienstleister gibt es eine

projektorientierte Branchenlösung. Und weiter gibt es noch eine Lösung für die Prozessindustrie, primär für die Kunststoffverarbeitung und die Glas- und Keramikindustrie, Solartechnik sowie Lebensmittelindustrie. Das Ganze dann noch mal für die Zulieferindustrie und den Bereich Automotive.

Ihr Hauptfokus liegt also auf ERP?

Wir bieten alle beratungsrelevanten Business-Lösungen von Microsoft an. Da bildet ERP sicherlich den Mittelpunkt. Aber Microsoft integriert ja sehr wirksam verschiedene Softwaresysteme, das ist eine der großen Stärken. Man hat nicht nur ERP, sondern auch Office, SQL, BI und CRM, DMS und Portalsysteme. So kann ich im Prinzip sagen, ich hab mein ERP-System, das Frontend ist möglicherweise ein Sharepoint-Portal, ich integriere CRM, das wiederum in Outlook voll integriert ist. Ich bekomme also meine ganze Unternehmenssoftware aus einer Hand, alle Systeme sind automatisch miteinander integriert. Ich habe keinen Integrationsaufwand und keine Schnittstellen hierhin oder dorthin. Das ist natürlich ein Vorteil gegenüber reinen ERP- oder CRM-Anbietern.

Dann spielt auch CRM bei Ihnen eine Rolle?

CRM ist momentan eins der großen Themen. Der Riesenvorteil von Microsoft-CRM ist die völlige Integration in die Outlook-Welt. Es erscheint für den Outlook-User wie eine weitere Outlook-Funktion. Und durch die Integration in die Dynamics-ERP-Systeme besteht auch hier die direkte Kommunikation.

CRM ist auch ein wichtiger Begriff bei den mobilen Lösungen. Wie sieht es bei Ihnen mit der Mobilität aus?

Das ist natürlich eine ganz große Sache. Wenn man sieht, was Smartphones oder Tablet-PCs heute schon alles können, möchte natürlich jeder seine Daten mitnehmen oder von überall stets auf seine Daten schauen können.

Dadurch wird ja dann auch das Thema Cloud so interessant.

Damit wären wir bei einem Kernthema von Microsoft. Ist es das auch bei Ihnen?

Absolut. Eine Riesen-Zukunftsthematik. Bei CRM ist es mittlerweile schon so, dass etwa die Hälfte aller Microsoft-Dynamics-Kunden in die Cloud geht. Im ERP-Umfeld gestaltet sich das noch etwas schwieriger. Da sind unter anderem rechtliche Probleme zu klären. Etwa wo meine Daten gelagert werden dürfen. Dürfen sie überhaupt das Land oder die EU verlassen? Zum anderen muss den Kunden die Sicherheit gegeben werden, dass niemand – Mitbewerber oder andere – die Daten einsehen können. Das Bewusstsein,

gebührt. Der Kunde hat einen Liquiditätsvorteil, die Software wird permanent aktuell gehalten und die Wartungskosten sind inkludiert. Damit stellt die Cloud gerade für junge Unternehmen ein gutes Einstiegsmodell in ein professionelles, komplexes ERP-System bei relativ geringen Investitionen dar.

Was gibt es noch außer Mobilität und Cloud?

Microsoft Sharepoint halte ich für äußerst aktuell. Wir setzen Sharepoint vor allem bei Dokumentenmanagement und Collaboration ein. Wir haben einen Partner, der Sharepoint so veredelt hat, dass es als revisionssichere Dokumentenmanagement-Lösung funktioniert.

Projektfertigung und auch für projektorientierte Dienstleistungen. Außerdem bieten wir viele Zusatzlösungen, mit denen wir den Microsoft-Dynamics-Standard erweitern und einen Mehrwert erbringen. Dynamics ist wie ein Surfbrett, auf dem Cosmo Consult als Surfer die Richtung angibt und Sie durch jede See ins Ziel bringt.

Was ist in Ihren Augen der aktuelle Mainstream?

Ich halte die Integration der vielen Systeme von Bedeutung, die letztlich enorme Arbeitserleichterungen bringt. Es ist alles integriert, ohne dass ich ständig auf irgendwelche Schnittstellen achten und sie vielleicht nach jedem Update wieder neu programmieren muss. Und



»» **Der Mensch, der vor dem Rechner sitzt** und die Informationsflut verwerten muss, bildet heute den Engpass. Darum ist es unser Ziel, Komplexität einfach zu machen. ««

Uwe Bergmann, Geschäftsführer, Cosmo Consult

dass meine Daten in der Cloud eigentlich viel sicherer sind, als in meinem Keller oder meinem eigenen Rechner, muss erst noch geschaffen werden, dass die Sicherheitstechnologie in der Cloud viel höher ist, als ich mir das als Einzelunternehmen leisten würde. Die Vorstellung, mein Server steht im Keller und ich kann da hingehen und nachschauen, ob noch alles da ist, überwiegt noch.

Unternehmen Sie etwas gegen die Unsicherheit der Kunden?

Wie gesagt ist der CRM-Bereich auf einem guten Weg in die Cloud. Für die ERP-Systeme arbeiten wir mit Microsoft daran. Es geht ja nicht allein darum, dass Daten ausgelagert werden können. Man braucht auch ein komplett anderes Lizenzierungsmodell, ein ganz anderes Kostenmodell, denn ich zahle für die Cloud ja eine Nutzungs-

Ich brauche also keine Schnittstelle mehr zu einem DMS. Das ist etwas Besonderes. Sharepoint gehört auch bei uns im Haus zu den wichtigen Installationen, vor allem als Unternehmen an mehreren Standorten. Wir haben verschiedene Kompetenzteam-Portale, also verschiedene Know-how-Bereiche, in denen standortübergreifende Informationen ausgetauscht werden. Unsere Wissensdatenbank befindet sich auf Sharepoint und für Kundenprojekte setzen wir immer einen Projekt-Sharepoint auf, über den sämtliche Daten und Informationen des Projekts ausgetauscht werden.

Entwickeln Sie auch selbst? Gibt es Programme, von denen man sagen kann, das ist Cosmo Consult?

In der Tat. Wir haben verschiedene Branchenlösungen für die Auftragsfertigung, für die Prozessfertigung, die

der absolute Megatrend der nächsten Zeit heißt sicherlich Cloud. Es gibt jetzt Office 365. Ich kann also mein Office in die Cloud stellen, ebenso mein CRM. Mit Microsoft Dynamics NAV 7 wird es einen Azure-Client geben und damit eine Cloud-fähige Version.

Ich nehme an, wir können Sie auf der Cebit 2012 besuchen?

Selbstverständlich. Wir präsentieren unsere Lösungen auf dem Microsoft-Gemeinschaftsstand in Halle 4 mit den Schwerpunkten Automotive, Prozessfertigung unter besonderer Berücksichtigung der Glasindustrie und der projektorientierten Fertigung, einem Spezialgebiet von Cosmo Consult.

Herr Bergmann, wir bedanken uns für das Gespräch.

Das Gespräch führte Volker Vorburg