


Uwe Bergmann und die Cosmo Consult GmbH: Zwei Kompetenzführer im Bereich Business-Software als Premium-Partner von Microsoft

	Name:	Uwe Bergmann
	Funktion/Bereich:	Geschäftsführer
	Organisation:	COSMO CONSULT GmbH

Liebe Leserinnen und liebe Leser,

im Rahmen unserer Competence Site möchten wir Ihnen kompetenzführende Experten und Organisationen vorstellen, die dabei zugleich ihr Kompetenzgebiet beleuchten und so wertvolle Einblicke in die Branche vermitteln.

Cosmo Consult bietet mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Durchführung von nationalen und internationalen Projekten und hat sich mit mehr als 160 Mitarbeitern auf die Implementierung und das Systemmanagement von Branchen- und Business Software in mittelständischen Fertigungs- und Dienstleistungsunternehmen spezialisiert. Hierbei setzt Cosmo Consult auf den Netzwerk-Gedanken und kooperiert mit Microsoft um gemeinsam auf der Basis von Microsoft-Technologie erfolgreiche Projekte sicherzustellen.

Die neue Competence Site ist diesem Netzwerk-Gedanken besonders verpflichtet! Es freut uns daher sehr, dass wir in diesem E-Interview Herrn Uwe Bergmann und die Cosmo Consult GmbH als Partner vorstellen können. Dabei berichtet Uwe Bergmann nicht nur über sein Unternehmen und seine Person, sondern zugleich auch über die Projekterfahrungen in den Bereichen ERP (Enterprise Resource Planning), CRM (Customer Relationship Management), BI (Business Intelligence), DMS (Doku-



mentenmanagement) und ECM (Enterprise Content Management) im Mittelstand, insbesondere im Rahmen der Microsoft-Kooperation.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Ihr Competence-Site-Team

Sehr geehrter Herr Bergmann,

Frage 1: Kompetenzpfad von Uwe Bergmann und Cosmo Consult

2011 war für Cosmo Consult ein äußerst erfolgreiches Jahr. Cosmo Consult übernahm die Dietrich Consult und eröffnete neue Standorte in Hamburg und Münster. Darüber hinaus wurde Cosmo Consult zum Microsoft Dynamics Partner des Jahres 2011 ernannt und in den Microsoft Dynamics President's Club sowie in den Microsoft Dynamics Inner Circle aufgenommen.

Können Sie kurz Cosmo Consult vorstellen und skizzieren, wie sich das Unternehmen von der Gründung bis heute entwickelt hat? Wofür steht Cosmo Consult 2012? Wie verlief Ihr „Business-Software-Kompetenzpfad“ und warum haben Sie sich für Microsoft als Partner entschieden?

Antwort:



Die Cosmo Consult wurde bereits 1996 als Navision Solution Center gegründet. Schon zu dieser Zeit hat uns die Technologie und Flexibilität von Navision (heute Microsoft Dynamics NAV) fasziniert. Cosmo Consult war schon nach sehr kurzer Zeit einer der größten Navision Partner in Deutschland. Mit der Übernahme von Navision A/S durch Microsoft im Jahr 2001, wurde aus Navision, Microsoft Dynamics NAV und wir wurden Microsoft Dynamics Partner. Im Jahr 2003 wurde die Cosmo Consult AG als weltweit bester Navision (Microsoft Dynamics NAV) Partner ausgezeichnet, wodurch die Tectura Corp. aus den USA auf uns aufmerksam wurde. Mitte 2004 wurde die Cosmo Consult AG von der Tectura übernommen. Anfang 2011 haben sich dann einige deutsche Standorte über einen Management-Buy-Out von der Tectura gelöst und so die Cosmo Consult erneut ins Leben gerufen. Heute ist die Cosmo Consult mit mehr als 160 qualifizierten Spezialisten an 6 Standorten einer der größten Microsoft Dynamics Partner in Deutschland. Wir stehen im Jahr 2012 weiterhin für die klare Fokussierung auf unsere Zielmärkte d.h., wir sehen uns als der Branchen- und Businesssoftware Partner für mittelständische Fertigungsunternehmen und projektorientierte Dienstleister. Dabei steht für uns nach wie vor der Bereich ERP mit Microsoft Dynamics NAV und Microsoft Dynamics AX im Mittelpunkt. Diese Lösungen ergänzen wir um weitere Softwareprodukte von Microsoft, wie Microsoft Dynamics CRM, Microsoft SharePoint oder auch Business Intelligence Lösungen. Dadurch können wir unseren Kunden ein ganzheitliches Software Konzept für die verschiedenen Anforderungen in ihren Un-



ternehmen anbieten. Somit beantwortet sich auch die Frage „Warum eine Partnerschaft mit Microsoft?“. Microsoft ist der Anbieter, mit dem umfassendsten Lösungsangebot für mittelständische Unternehmen. Eben nicht nur ERP oder CRM sondern auch Colaboration, E-Mail, Datenbank, Office und vieles mehr. All diese Microsoftlösungen sind intergiert nutzbar. Das bietet eben nur Microsoft.

Frage 2: Cosmo Consult als Partner von Microsoft

Diverse Studien belegen die Wichtigkeit von ERP-, CRM- und Business-Intelligence-Systemen für den unternehmerischen Erfolg im Mittelstand. Trotzdem scheuen immer noch viele Unternehmen den Einstieg, u.a. wegen unklarer Kosten/Investitionen, Realisierungs-Risiken und Messbarkeit des ROI.

Wie kann hier Ihr Spektrum an Business-Software helfen? Mit welchen Kosten und Implementierungszeiten müssen Unternehmen rechnen? Welche Erfolge lassen sich Ihrer Erfahrung nach mit den BS-Lösungen wie z.B. Microsoft Dynamics oder Microsoft SharePoint realisieren? Wie wurden Sie Partner von Microsoft und wie können Sie sich dabei einbringen?

Antwort:



Die von uns angebotenen ERP, CRM oder auch BI Lösungen sind bereits bei vielen tausend Unternehmen erfolgreich eingesetzt worden. Wichtig für ein erfolgreiches Projekt, ist neben der richtigen Lösung und dem richtigen Partner, auch die Nutzung einer erprobten und anerkannten Einführungs-methodik. Mit einer solchen Methodik lassen sich die Einführungsrisiken auf ein Minimum reduzieren. Wir bei Cosmo Consult setzen bereits seit mehr als 10 Jahren auf eine auf dem PMI Standard basierende Einführungs-methodik. Die von Microsoft entwickelte SureStep Methode teilt das Projekt in die Phasen Diagnose, Analyse, Konzeption, Entwicklung, Implementierung und Inbetriebnahme ein. Man sieht hier schon, dass die vorbereitenden Phasen einen hohen Stellenwert bei dieser Methode haben. Diese Vorbereitung gibt sowohl dem Kunden als auch uns die nötige Sicherheit und Transparenz, wie hoch die Kosten am Ende sein werden und mit welcher Implementierungszeit in etwa gerechnet werden sollte. Selbstverständlich ist ein Software-Implementierungsprojekt immer eine Gemeinschaftsarbeit von Kunde und Implementierungspartner. Die Projektziele unserer Kunden sind dabei so individuell wie die Projekte selbst. Wichtig ist, dass bereits in der Diagnosephase die Projektziele festgelegt werden und während des Projekts immer wieder überprüft wird ob man auf dem richtigen Weg ist. Klassische Ziele sind z.B. höhere Datentransparenz, effizientere Prozesse und Abläufe, verbesserter Datenaustausch im Unternehmen oder mit Geschäftspartnern, Reduktion von Medienbrüchen und Schnittstellen, moderne Benutzeroberflächen oder einfach nur ein investitionssicheres, stabiles



System zu haben, was die vielfältigen Möglichkeiten einer modernen Unternehmenssoftware bietet.

Unser Partner Microsoft ist ein Unternehmen, das sehr auf seine Kunden und Partner hört. So führt Microsoft jährliche Kunden- und Partnerbefragungen durch. Darüber hinaus haben wir als Microsoft Dynamics Inner Circle Mitglied die Möglichkeit mit den Top Managern von Microsoft direkt in den Dialog zu treten. Dadurch bietet Microsoft die innovativen und anwenderfreundlichen Produkte an, die die Anforderungen unserer Kunden erfüllen.



Frage 3: Branchen-Kompetenz, ERP-Software, Business Intelligence, ...

Cosmo Consult zeichnet sich durch Ihre besonders breit gefächertes Produktspektrum aus. Es reicht von ERP-Software, über Business Intelligence-Lösungen, Customer Relationship Management-Systemen bis hin zu SharePoint- und Portallösungen.

Wer sind Ihre typischen Kunden bzw. welche Branchen haben für Sie eine besondere Bedeutung? Was sind aktuell Ihre wichtigsten Dienstleistungen bzw. Lösungsangebote? Wie wichtig ist diese Lösungs- und Branchen-Kompetenz für Ihre Kunden?

Antwort:



Unsere typischen Kunden sind mitteständische Fertigungsunternehmen sowie Unternehmen die projektorientierte Dienstleistungen erbringen. Mit unserem Produktspektrum wollen wir unseren Kunden ein ganzheitliches Lösungskonzept anbieten. Business Software ist eben nicht nur ERP sondern eben auch CRM, Dokumentenmanagement, Datenhaltungs- und Datenanalyzesysteme sowie die Vernetzung von Geschäftspartnern und Kunden. Der ERP Bereich, mit unseren Branchenlösungen für die Auftragsfertigung, die Prozessfertigung, die Projektfertigung und die klassische Projektabhandlung für projektorientierte Dienstleister, ist für uns von zentraler Bedeutung. Die Vernetzung von verschiedenen Business Anwendungen wird in Zukunft immer mehr an Bedeutung gewinnen und so stellen wir mit unserem Lösungsangebot bereits heute ein rundes Angebot für unsere Kunden Verfügung.



Frage 4: Projekte mit Cosmo Consult

Für potenziell interessierte Unternehmen ist ein Einblick in ein typisches Projekt sicherlich hilfreich, um Cosmo Consult als Partner einschätzen zu können.

Können Sie beispielhaft eines Ihrer Projekte skizzieren? Was ist normalerweise Auslöser eines Projekts? Was ist Ihre Rolle im Projekt und welche Aufgaben übernimmt Microsoft als Partner, insbesondere Ihre Kunden selbst? Welchen Schwierigkeiten begegnen Sie und wie sehen Lösungen aus? Welche Erfolge können Sie realisieren und mit welchen Kosten muss man rechnen?

Antwort:



Ich kann auch hier nur wieder auf die richtige Einführungsmethodik hinweisen. Darüber hinaus ist es wichtig, dass allen Projektbeteiligten von vornherein klar ist, dass ein Projekt nur dann erfolgreich sein kann, wenn alle Beteiligten an einem Strang, in die gleiche Richtung ziehen. Dazu ist es von entscheidender Bedeutung, dass die Projektziele immer im Auge behalten werden. Die Rolle von Microsoft ist in einem solchen Projekt sehr einfach. Microsoft liefert die innovative und benutzerfreundliche Software. Cosmo Consult liefert das Software-, Projekt- und Branchen- Know How. Der Kunde selbst steuert die Informationen über sein Unternehmen, die Individuellen Prozesse und Anforderungen sowie die Projektziele bei. In enger Zusammenarbeit auf Augenhöhe steht dann einem erfolgreichen Projekt nichts mehr im Wege.



Frage 5: Ausblick 2012

Das Jahr ist immer noch jung: Was planen Sie als Unternehmen im Jahr 2012?
Was plant die Privatperson Uwe Bergmann in diesem Jahr?

Antwort:



Wir werden auch in diesem Jahr wieder eine Menge an Lösungen auf den Markt bringen, die den Standard von Microsoft Dynamics erweiterten. Darüber hinaus sind ein paar kleinere Akquisitionen geplant. Insgesamt rechnen wir damit, dass Cosmo Consult in 2012 um ca. 30%-35% wachsen wird. Ich persönlich werde in diesem Jahr noch einmal Vater, was natürlich auch eine Menge Planung mit sich bringt 😊.

Vielen Dank für das Interview!