

godesys Partnerprogramm trägt zunehmender Branchenspezialisierung Rechnung

26.03.2010, 12:12 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *godesys AG*

Presseagentur: *euroPResence GmbH Public Relations*

Interessantes Geschäftsmodell für Technologielieferanten und Berater aus Handel und Dienstleistung

Mainz, 25. März 2010 – „Klein, aber fein“ - das war immer schon die Devise der godesys AG, wenn es um ihr Partnerprogramm ging. Während die Großen der Branche meist damit beschäftigt sind, ihre Vertriebsnetze zu konsolidieren und ihre Partner unter Wettbewerbsdruck zu setzen, legt die Mainzer ERP-Schmiede godesys AG deutlich mehr Wert auf persönliche Beziehungen und setzt auf Klasse denn auf Masse. Neben den Wiederverkäufern, den Consulting- und Technik-Partnern, mit denen die Zusammenarbeit seit Jahren gut und erfolgreich läuft, sind die Mainzer nun auf der Suche nach Partnern, die auf Lösungen für die Kernbranchen Handel und Dienstleistung spezialisiert sind.

Dabei geht es godesys-Vorstand Godelef Kühl nicht in erster Linie um die ERP-Erfahrung, diese kann er schließlich selbst einbringen. „Die Märkte befinden sich in einem schnellen Wandel. Kunden wollen heute umfassende Lösungen, die die gesamte Wertschöpfungskette optimal gestalten. Bei unserem Kunden Backfactory beispielsweise haben wir das Kassensystem Oscar-POS von Torex über eine Schnittstelle direkt mit unserem ERP-System verbunden. Wenn man diese Integrations-Thematik mit Kassensystem-Lieferanten oder mit Anbietern von Scanner-Lösungen direkt von Anfang an abbilden und gemeinsam am Markt anbieten kann, können unsere Kunden, unsere Partner und natürlich auch wir von Anfang an von dem so geschaffenen Mehrwert profitieren.“ Auch für den Dienstleistungsbereich ist man auf Partnersuche: „Hier ist Mobility nach wie vor ein großes Thema - egal, ob bei der Steuerung des Außendienstes oder in der Lagerorganisation.“

20% Wachstum in 2009

Kühl sieht in den branchenspezifischen Partnerschaften große Potenziale und eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten. Konkrete Projektchancen haben die Mainzer dabei zuhauf: „Wir haben in 2009 über 20% Wachstum geschafft, obwohl alle von Krise reden. Und in fast jeder Projektsituation müssen wir uns den für den jeweiligen Kunden geeigneten Partner suchen, da sich heute alle Anbieter auf Kernkompetenzen konzentrieren. So bieten wir z.B. keine Hardware, keine Systemsoftware, keine Hosting-Dienstleistungen und auch keine ERP-nahen Lösungen wie RFID oder Scanner an. Mit all diesen Anbietern möchten wir ein mittelständisches Lösungsnetzwerk schaffen, das allen Beteiligten eine bessere Ausnutzung der Marktchancen bietet.“

Allerdings wisse man aus Erfahrung, dass auch die jeweilige Branchenkompetenz wichtig für gemeinsame Markterfolge ist: „Wir suchen Profis mit belastbaren Branchenreferenzen und profunder Verkaufserfahrung.“

Geplant sei, so Kühl, dass im Rahmen der Branchenpartnerschaften künftige Projekte auch unter der Vertragsführerschaft der godesys realisiert werden können, um dem Kunden dadurch das Leben zu erleichtern. Dabei werde das Marketing der Mainzer mit eigenen Lösungskatalogen für die jeweiligen Zielmärkte und zielgerichteten Aktionen aktiv Nachfrage generieren. Kühl: „Unsere Ziele für 2010 sind schließlich nicht kleiner geworden.“

Portrait

godesys wurde 1992 vom heutigen Vorstand Godelef Kühl in Mainz gegründet und entwickelt ERP für kundenorientierte Unternehmen. godesys bietet seinen Kunden betriebswirtschaftliche ERP-Softwarelösungen für den Mittelstand sowie für Konzernfilialen. Service- und Beratungsleistungen runden das Produktportfolio des Fullservice-Providers aus Mainz ab. Mit Niederlassungen in Hannover, Dortmund, Villingen-Schwenningen, München und Glattbrugg (CH) betreut godesys derzeit mehr als 500 Firmen. Das Unternehmen firmierte seit seiner Gründung elf Jahre lang als GmbH, bevor es zum Jahresanfang 2004 in eine AG umgewandelt wurde.

News-ID: 412245 • Views: 141 (Stand: 28.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/412245/godesys-Partnerprogramm-traegt-zunehmender-Branchenspezialisierung-Rechnung.html>