

Maßgeschneiderte IT für mittelständische Textilwirtschaft

13.07.2010, 12:33 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *cormeta ag*

Presseagentur: *PRX Agentur für Public Relations GmbH*



cormeta-Vorstand Holger Behrens: "Die Angebote der cormeta ag und der Clientis AG ergänzen sich zu einer schlagkräftigen IT-Allianz für die mittelständische Textilwirtschaft."

Ettlingen, 13. Juli 2010 - Eine Allianz, die passt: Die cormeta ag, Anbieter mittelstandsgerechter Unternehmenssoftware (ERP) für die Bekleidungsindustrie, und die Clientis AG, Spezialist für die Entwicklung und Implementierung von AFS-Branchenlösungen (Apparel and Footwear), bauen ihre Partnerschaft aus. Die Clientis AG wird Extended Business Member für SAP Business All-in-One-Software. Über diese Mitgliedschaft wollen beide Unternehmen gemeinsam ihr Portfolio noch stärker an den Bedürfnissen mittelständischer Textilunternehmen ausrichten und in diesem Segment verstärkt Kunden gewinnen. Dabei stützen sie sich auf ihre umfangreichen Erfahrungen aus Implementierungsprojekten in der Bekleidungsbranche.

Partnerschaft wird ausgebaut

Kernstück der Kooperation ist der weitere Ausbau von SAP-AFS und der SAP Business All-in-One-Lösung Fashionsprint um verschiedene Retail-Funktionen. Ziel ist es, sowohl Herstellern als auch Händlern integrierte Komplettssoftware zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis anzubieten. Die Clientis AG wird dazu ihr umfassendes Entwicklungs-Know-how aus dem Großkundenbereich zur Verfügung stellen; die cormeta wiederum lässt ihr Wissen über die Anpassung von SAP-Lösungen an die Anforderungen von Mittelständlern einfließen. cormeta-Vorstand Holger Behrens: "Clientis gehört zu den erfahrenen Partnern im SAP-AFS-Umfeld und zunehmend auch im Retail-Bereich. Somit ergänzen sich unsere Angebote zu einer schlagkräftigen IT-Allianz für die mittelständische Textilwirtschaft." Björn-Eric Friedsam, Vorstand der Clientis AG, ergänzt: "Die Zusammenarbeit mit cormeta ist um ein Kapitel reicher. Stärker als bisher sind wir in der Lage, der Branche moderne IT-Infrastrukturen zu bieten, die sie vor allem bei der fortschreitenden Internationalisierung des Textilgeschäfts unterstützen."

Von der erweiterten Partnerschaft werden vor allem kleine und mittlere Textilproduzenten und -händler profitieren. Sie kommen in den Genuss maßgeschneiderter Branchenlösungen, die alle Bereiche abdecken: Einkauf und Produktion genauso wie Flächenbewirtschaftung per Vendor Managed Inventory (VMI), Vertrieb einschließlich Mobile und Online Sales sowie Sortimentsplanung und komplettes Rechnungswesen. Zudem unterstützen die Softwarelösungen den

standardisierten Datenaustausch (EDI). Die meisten Unternehmen produzieren im Ausland und müssen von Deutschland aus die Terminkette von der Beschaffung der Rohware bis zur Fertigung überwachen. Daher ist die elektronische Kommunikation für die Branche unerlässlich.

Business Intelligence-Angebote für die Branche

Darüber hinaus werden verstärkt Business Intelligence (BI)-Lösungen für die Textilwirtschaft vermarktet, unter anderem branchenspezifische Softwarepakete für SAP BusinessObjects Edge BI, die zum Festpreis angeboten werden. Sie umfassen zehn Nutzerlizenzen, die Installation und Integration in ein ERP-System, die Aktivierung der Standardberichte, die Einführung in die Software Crystal Reports (Grundfunktionen zur Berichtsverwaltung) sowie Schulungen. Ein zweites Paket enthält zusätzlich die Einführung in Xcelsius Enterprise (Grundfunktionen zur Datenvisualisierung).

Zu beiden Angeboten gehört die Implementierung des Standardpakets von SAP BusinessObjects Edge BI. Die Software erfüllt alle Kriterien einer professionellen BI-Lösung und besitzt Funktionen für Berichtswesen, Ad-hoc-Abfragen und -Analysen sowie verschiedene Visualisierungsmöglichkeiten. Sie verfügt über eine offene Architektur und basiert auf einer leistungsfähigen Technologie. So lassen sich SAP- wie auch Nicht-SAP-Anwendungen einbinden. Außerdem können die Auswertungen und Analysen an mobile Endgeräte übertragen werden. So erhalten auch Außendienstmitarbeiter aktuelle Kennzahlen und Berichte. Je nach Anforderung des Anwenders an das Reporting kann SAP BusinessObjects Edge BI erweitert werden. Holger Behrens: "Die Branche bekommt ein wirksames IT-Instrument zur Unternehmenssteuerung und für optimale Vertriebsplanungen an die Hand."

Portrait

Als SAP Channel Partner bietet die cormeta ag eigen entwickelte und in der Praxis erprobte SAP Business All-in-One-Lösungen für den technischen (Groß-)Handel, Kfz-Teile- und Reifenhandel (TRADEsprint), die Nahrungsmittelindustrie (FOODsprint), die pharmazeutische Industrie (PHARMAsprint), die Kosmetikindustrie/-handel (BEAUTYsprint), die Textilwirtschaft (FASHIONSprint) sowie die Versorgungswirtschaft (VUsprint, Services & Tools) an. Die cormeta ag - DIN EN ISO 9001:2008 zertifiziert - ist mit ihren integrierten Lösungen, innovativen Produkten und umfangreichen Serviceangeboten seit mehr als 15 Jahren auf mittelständische Kunden spezialisiert.

Daneben stehen für SAP-/ERP-Anwender die Add-Ons CGsprint, KVssprint, ABSsprint, CREFOsprint und TRIMAHNsprint für ein integriertes Debitoren-/ Kreditorenmanagement zur Verfügung. Die Module unterstützen die Qualifizierung von Debitoren über Wirtschaftsauskunfteien, das Management von Kreditversicherungen, die Verwaltung verkaufter Forderungen, die Abwicklung von Inkassoverfahren sowie das gerichtliche Mahnverfahren.

Die cormeta ag beschäftigt am Hauptsitz in Ettlingen und in den Niederlassungen Berlin und Hamburg 103 Mitarbeiter. Im Geschäftsjahr 09/10 (Ende 30.04.2010) konnte die cormeta einen Umsatz von 16,3 Millionen Euro erzielen.