

## In guten Händen

02.09.2016, 15:29 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *cormeta ag*  
Presseagentur: *PRX Agentur*

---

Ettlingen, 2. September 2016 – ERP-Software ist heute in modernen Unternehmen ein Muss. Software und Anbieter gibt es wie Sand am Meer. Doch nicht nur ein komfortables System, sondern auch eine kompetente Einführung ist von essentieller Bedeutung. Die Wahl des richtigen Partners ist dabei der Weg zum Erfolg.

„Die Wahl des Einführungspartners spielt mindestens eine genauso große Rolle wie die Wahl der passenden Software“, betont Holger Behrens, Vorstand bei der *cormeta ag* in Ettlingen. Der SAP-Partner *cormeta* verfügt über 20 Jahre ERP-Erfahrung und hat in dieser Zeit Branchenlösungen für die Nahrungsmittel und Pharmaindustrie sowie den technischen Großhandel erfolgreich am Markt lanciert.

Auch das Vorhandensein einer ausreichend großen Anzahl an qualifizierten Beratern und Experten sei ein wichtiger Faktor bei der Auswahl eines ERP-Systems. „In der Regel wollen Interessenten schon im Auswahlprozess ihre künftigen Berater kennenlernen.“

Know-how sorgfältig aufbauen

Zur ERP-Einführung gehören außerdem Schulungen des Fachpersonals, um das entsprechende technische Know-how zur Bedienung der Software aufzubauen. Laut Holger Behrens sei dies jedoch bei geeignetem Personal schnell verinnerlicht. Wichtiger noch seien die Weiterentwicklung und kundenspezifische Anpassung der eingeführten Unternehmenslösung. „Wer da den richtigen Partner an der Seite hat, der wird schnell Erfolge erzielen“, weiß Holger Behrens aus über 35 Jahren Projekterfahrung. Der Erwerb von weiterführendem Know-how durch Schulungen kann hierbei die passende Strategie sein, um ein unternehmensinternes Basiswissen aufzubauen. Darin liege auch einer der größten Vorteile für die Anwender von Standardsoftware, da dort bereits ein breites Angebot an Schulungen, Webinaren etc. besteht, sowohl hersteller- als auch partnerunabhängig.

Hinweis: SAP-Partner *cormeta* ist auch auf der Automechanika vom 13.-17. September in Frankfurt am Main, Halle 9.1, Stand E09

((Kurzinterview))

ERP-Einführung: Vier Fragen an Holger Behrens, Vorstand bei der *cormeta ag* in Ettlingen.

F: Im ERP-Auswahlprozess verfügen vor allem Anbieter von Standardsoftware wie SAP über ein hohes Potential an Beratern und Experten. Entsteht daraus automatisch ein Vorteil für die Anwender?

A: Sicher ist das Mehr an Beratern, wenn es um große Anbieter wie z.B. SAP geht, für das Anwenderunternehmen ein wichtiger, manchmal sogar "überlebenswichtiger", Vorteil. Für den Kunden ist es auf jeden Fall von Nutzen, dass es einen gesunden Wettbewerb gibt und er so zwischen mehreren Angeboten vergleichen und eine Auswahl treffen kann.

F: Was raten Sie mittelständischen Unternehmen, die vorab ein internes ERP-Basiswissen aufbauen müssen?

A: Hier ist bei der Einführung das Schulungskonzept entscheidend. Das technische Know-how für den Betrieb ist in der Regel bei geeignetem Personal schnell aufgebaut, ggf. durch Partner über entsprechende Support- und Serviceverträge gesichert. Wichtiger ist es jedoch, das ERP-System weiterzuentwickeln und den kundenspezifischen Erfordernissen anzupassen – wer da den richtigen Partner an der Seite hat, der wird schnell Erfolge erzielen. Nichtsdestotrotz kann es eine Strategie sein, internes ERP-Knowhow durch ein Schulungskonzept aufzubauen. Für die Anwender von Standardsoftware besteht der Vorteil letztlich darin, dass sie ein breites Angebot an Schulungen erhalten, und zwar auch Hersteller- und Partnerunabhängig.

F: Und welche Weiterbildungsmöglichkeiten bieten Sie Ihren Anwendern an?

A: Jeder Kunde hat mit uns seine Einführungsschulungen gemacht. Dabei sind die Modelle flexibel und an die Kundenanforderungen angepasst, sprich nach Art, zeitlichem Rahmen, Ort etc. Darüber hinaus konzipieren wir für Kunden auch individuelle Schulungsangebote. Bewährt hat sich zudem die Möglichkeit, sich anhand von Webinaren weiterzubilden, bei denen sich zeitlicher und Reiseaufwand in Grenzen halten. Schließlich nehmen die Kunden an unseren Fachtagen, Kundenevents und Roundtable-Gesprächen teil, alles fachbezogen und von hohem Nutzwert. Und selbstverständlich sind i.d.R. Support, Wartung und Hotline vertraglich geregelt. Dabei bieten wir erprobte Tools für Online-Hilfen an, inklusive entsprechenden Serviceangeboten oder als Rund-um-Sorglos-Variante Application Management Service.

F: Sie betonen die Wichtigkeit der Weiterentwicklung und kundenspezifische Anpassung. Nutzt cormeta Synergien aus der Zusammenarbeit mit Anwendern? Und inwiefern fließen diese in den Standard ihrer Unternehmenslösung ein?

A: Da könnte ich eine ganze Reihe Beispiele aus der täglichen Praxis nennen. Beispielhaft sind solche Dinge, über die wir schon berichtet hatten, wie "praktikable Gefahrgut-Lösung", "Restlaufzeit-Optimierung", „einfach einzurichtende Gelangensbestätigung“ oder „vom Kunden definiertes Food-Tracking“ zu nennen. Ganz aktuell haben wir gemeinsam mit einem Kunden eine SAP Fiori App realisiert, über die sich der Montageauftrag mobil erfassen und rückmelden lässt. Unsere Berater lernen täglich von und mit den Kunden. Die Stärke der cormeta ist, dass die Berater Branchen-Prozess-Kenntnisse mit entsprechendem SAP-Wissen verbinden. Darin spiegelt sich unsere konsequente Ausrichtung auf den Nutzen für die Kunden wider.

((Bilder))

Bild: Holger Behrens, Vorstand der cormeta ag

Bilddownloads:

[http://pr-x.de/fileadmin/download/pictures/cormeta/Holger\\_Behrens\\_cormeta2a.jpg](http://pr-x.de/fileadmin/download/pictures/cormeta/Holger_Behrens_cormeta2a.jpg)

Bild2: Grafik cormeta ag

BU: Im Herbst 2015 feierte cormeta das 10-jährige Firmenjubiläum – umso erfreulicher der Umsatzzuwachs auf über 20 Millionen Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr.

[pr-x.de/fileadmin/download/pictures/cormeta/RTEmagicC\\_10Jahre\\_cormeta\\_jpg.jpg](http://pr-x.de/fileadmin/download/pictures/cormeta/RTEmagicC_10Jahre_cormeta_jpg.jpg)

Bei Abdruck Beleg erbeten

## **Portrait**

SAP Partner cormeta

Die cormeta ag ist ein langjähriger autorisierter SAP-Partner sowie Branchenexperte mit Fokus auf dem Mittelstand. Eigens für den technischen (Groß-)Handel, den Kfz-Teile-/ Reifenhandel, den Handel mit Industrietechnik, für Nahrungsmittelproduzenten, die pharmazeutische Industrie sowie die Textilwirtschaft entwickelt und implementiert das etablierte Software- und Beratungsunternehmen leistungsstarke SAP Business All-in-One-Branchenlösungen sowie Business-Intelligence-/ Analytics-Lösungen mittels SAP BusinessObjects.

Als Strategie- und Technologiespezialisten verfügen die Mitarbeiter über umfassendes Prozess- und Produkt-Know-how

innerhalb des SAP-Portfolios - u.a. in den Bereichen Business Analytics/ Business Intelligence (BI/BW), Product Lifecycle Management (PLM) inkl. Recipe Development (Rezeptentwicklung), mobile Lösungen basierend auf SAP-Technologien, In-Memory-Technologien wie SAP S/4HANA, SAP Extended Warehouse Management (SAP EWM), Cloud- (z.B. SAP Cloud for Sales) und Social Media- (SAP Jam) Anwendungen – und garantieren höchste Standards in Service und Support bei SAP-Lösungen.

Anwender jeder Größe und Branche, die SAP einsetzen, profitieren zudem von der ausgereiften cormeta Credit Management Suite. Die praxiserprobten Module für Finanzkommunikation und Debitorenmanagement lassen sich in SAP integrieren. Die Suite unterstützt die Debitorenqualifizierung über Wirtschaftsauskunfteien, das Management von Kreditversicherungen und Reklamationen, die Verwaltung verkaufter Forderungen, die Abwicklung von Inkassoverfahren sowie ein verlässliches Risikomanagement.

Am Hauptsitz in Ettlingen sowie in den Niederlassungen Berlin, Düsseldorf und Hamburg beschäftigt die cormeta ag über 100 Mitarbeiter. Im Geschäftsjahr 2015/16 (Ende 30.04.2016) konnte das Unternehmen einen Umsatz von 20,1 Millionen Euro erzielen.

---

News-ID: 917031 • Views: 874 (Stand: 04.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/917031/In-guten-Haenden.html>