

Stärken für KMU einsetzen: Coresystems AG forciert kundennahes Geschäftskonzept

Interview mit Walter Kiesinger, CEO der Coresystems AG, über strategische Ziele und neue Chancen nach Übernahme der abgespaltenen Coresystems FSM AG durch SAP

Windisch, 11. September 2018 – Coresystems ist ein führender Anbieter von mobilen und cloudbasierten Softwarelösungen in den Segmenten Field Service Management und Workforce Management. Seit Juni 2018 ist die Coresystems FSM AG Teil von SAP. Die Coresystems AG bleibt jedoch als eigenständiges Unternehmen am Markt vertreten. Welche Strategie dahinter steckt und welches Geschäftskonzept das Unternehmen verfolgt, verrät Walter Kiesinger, CEO der Coresystems AG.

Die Coresystems FSM AG ist seit kurzem ein Teil von SAP. Wie geht es mit der Coresystems AG weiter, und wie sieht das künftige Geschäftskonzept aus?

Wir sind als Hersteller von Business One AddOns groß geworden. In diesem Feld haben wir uns umfassendes Wissen angeeignet und eine starke Partnerbasis geschaffen. Dem bleiben wir auch künftig treu. Unser Kerngeschäft bleibt die Integration von Business One sowie von Coresuite AddOns. Für Kunden und Partner ändert sich also nichts. Sie profitieren sogar noch deutlicher von unserer Nähe zu SAP. Im Zuge der Umstrukturierung haben wir unsere Partnerschaft mit SAP gefestigt und einen exklusiven Vertrag geschlossen. Als B1 Gold- und SSP-Partner sowie FSM Master VAR haben wir Zugang zu den neuesten Technologien rund um die Geschäfts- und Field Service-Lösungen des weltweit größten Anbieters von Geschäftssoftware-Anwendungen.

Welche Strategie verfolgen Sie auf den internationalen Märkten?

Wir konzentrieren uns weiter auf den DACH-Markt mit besonderem Fokus auf Deutschland und die Schweiz. Das Geschäft außerhalb dieses Marktes decken wir auch weiterhin über unsere zertifizierten Partner ab. So gesehen bleibt also auch hier alles beim Gewohnten. Gleichzeitig werden wir unser Profil jedoch schärfen, um den hiesigen Markt noch agiler zu bedienen. Ziel ist es, das hohe Niveau unseres Produkt- und Leistungsspektrums konsequent auszubauen. Wir möchten im Bereich SAP C4/HANA SERVICE der Top-Reseller werden. Neben dem Vertrieb der SAP-Produkte und der Weiterentwicklung unserer Business One AddOns liegt unser Fokus aber auch auf Consulting. Wir möchten unsere Kunden so noch stärker und besser beim Erreichen ihrer Geschäftsziele erreichen. Um dieses Wachstum zu ermöglichen, bauen wir unsere Strukturen derzeit aus und investieren in neue Kapazitäten beispielsweise in Vertrieb und Support.

An welche Art von Unternehmen richtet sich die Coresystems AG mit ihrem Portfolio?

Die Coresystems AG richtet sich an kleine und mittelständische Unternehmen aus service-orientierten Bereichen sowie aus dem Maschinenbau, der Energie- und

Telekommunikationsbranche. Wir haben festgestellt, dass gerade diese Unternehmen durch die Digitalisierung einen enormen Innovationsschub erhalten haben. Durch ihre rasante Entwicklung können sie sich mit ihrem Produkt- und Leistungsspektrum mittlerweile mit den großen Playern messen. Das erfordert aber auch, den hierfür notwendigen Technologiesprung zu machen. Aktuell hakt es oft noch an der unzureichenden Infrastruktur. Und genau dort kommen wir ins Spiel.

Warum ist die Zusammenarbeit mit der Coresystems AG für Kunden und Partner so interessant?

Kunden und Partner erhalten den bewährt hochwertigen Service, den wir seit der Gründung von Coresystems 2006 etablieren konnten. Durch den Ausbau unseres Teams und die Intensivierung unserer Aktivitäten werden wir diesen noch stärker am Kundenbedarf ausrichten – ganz nach dem Customer First-Prinzip. Weitere Vorteile bietet die enge Partnerschaft mit SAP. Dadurch erhalten wir direkten und exklusiven Zugang zu sämtlichen neuen Technologien des deutschen Softwareherstellers. Außerdem werden wir Lösungen wie beispielsweise C/4HANA in unser Portfolio aufnehmen und Schnittstellen schaffen. Dadurch erschließen sich für Kunden und Partner neue Möglichkeiten, wenn es um die Effizienz ihrer Geschäftsprozesse geht.

Wird die Coresystems AG künftig auch eigene Produkte auf den Markt bringen?

Einhergehend mit unserer Fokussierung auf das Kerngeschäft rund um SAP Business One werden wir auch unsere Produktpalette der B1 AddOns weiterentwickeln. Durch das regelmäßige Feedback unserer Kunden und Partner kennen wir hier die Anforderungen sehr genau. Unser Ziel ist, dass Kunden und Partner stets an Innovationen teilhaben und einen unmittelbaren Mehrwert erkennen. Deshalb stehen nicht nur der Support und Vertrieb im Fokus, sondern wir investieren auch erheblich in unsere R&D-Abteilung, mit dem ehrgeizigen Ziel, bis Ende des Jahres eine aktualisierte, innovative Roadmap unserer Produkte zu präsentieren.

Über die Coresystems AG

Die Coresystems AG mit Hauptsitz in Windisch in der Schweiz entwickelt innovative Apps, Mobility- und Cloud-Lösungen, die Unternehmen dabei unterstützen, ihre Geschäftsprozesse und den Kundenservice effizienter zu gestalten. Die standardisierten Businesslösungen der Coresuite-Produktpalette sind unabhängig von Unternehmensgröße und Branche schnell, einfach und kostengünstig zu implementieren. Mehr als 150.000 Anwender weltweit in verschiedenen Branchen vertrauen auf die Lösungen von Coresystems zur schnellen Navigation, Erfassung, Aufzeichnung und Auswertung hochkomplexer Geschäftsabläufe. Darüber hinaus verfügt Coresystems über ein Team von qualifizierten Beratern, die komplexe ERP-Projekte begleiten, um Lösungen zu finden, die den Kundenbedürfnissen am besten entsprechen und dabei auf internationale Rollouts spezialisiert sind.

Pressekontakt

Lewis Communications GmbH
Rabea Roos
Derendorfer Allee 33
40476 Düsseldorf
+ 49 211 8824 7645
coresystems@teamlewis.com