

godesys CLOUD ERP

"Driving digital" ERP für den Mittelstand in der Cloud

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 4. Ausschreibung 2017	Status	abgeschlossen
Projektstart	09.01.2018	Projektende	08.01.2020
Zeitraum	2018 - 2020	Projektlaufzeit	25 Monate
Keywords	ERP, CLOUD, Unterstützungsdienste für KMU, Digitalisierung, Breitband/Internet		

Projektbeschreibung

godesys wird sein Produktangebot erweitern und zukünftig neben der klassischen ERP „on Premise“ auch eine ERP Lösung in der CLOUD anbieten. Dafür wurde die Entscheidung getroffen, das bestehende Produkt „godesys Retail“, welches Eigentum der godesys IT GmbH (Österreich) ist, in eine Cloudlösung umzuwandeln.

Für Kunden bietet eine Softwarelösung in der Cloud völlig neue Möglichkeiten und hat vor allem wesentliche Vorteile in Bezug auf Implementierungszeit und Kosten. Genau diese Punkte stellen die höchste Hemmschwelle für die Einführung von ERP Systemen dar. Unterstrichen wird das durch den Umstand, dass laut Monitor (<http://www.monitor.at/>), 40 % der ERP-Unternehmen eine Implementierungsdauer von mehr als 12 Monaten benötigen.

Ziel des Projektes CLOUD ERP ist es daher, eine moderne webbasierte ERP-Lösung in der Cloud anbieten zu können und godesys als Softwarehersteller und Cloud-Anbieter am Markt erfolgreich zu positionieren. Wir sehen hier enormes Potential, da das Thema Cloud nicht nur ein aktueller Trend, sondern richtungsweisend für die nächsten Jahre sein wird.

Um diese Ziele zu erreichen, müssen nicht nur technische, sondern vor allem vertriebliche Maßnahmen umgesetzt werden. Diese Maßnahmen sollen vorwiegend am Standort in Österreich realisiert werden, da hier das größte Produkt Know-How über die Lösung „godesys Retail“ vorhanden ist.

Schwerpunkt der technischen Maßnahmen ist die technologische und inhaltliche Neugestaltung der Oberfläche, die Programmentwicklung für neue Funktionen in Bezug auf Großhandel, Versandhandel, CRM, DMS und Mobilität, sowie der Umbau der Serverarchitektur, um die Programme in der Cloud auch optimal betreiben zu können.

Für die Neukunden-Akquise wollen wir verstärkt auf Online Marketing setzen. Dafür muss die bestehende Homepage modernisiert und verbessert werden und passender Content laufend erstellt werden. Gezieltes Kampagnenmanagement, Durchführung von Webinaren, Werbeeinschaltungen und der Besuch von Veranstaltungen bzw. Messen sind Voraussetzung, dass godesys als Cloudanbieter am Markt auch entsprechend wahrgenommen wird. Vertriebsseitig müssen die bestehenden Kapazitäten ausgebaut werden. Dafür ist das Team durch einen neuen Vertriebsmitarbeiter bzw. Vertriebsmitarbeiterin am Standort Wr. Neustadt zu verstärken.

Die Zielgruppe zu Beginn sind kleine und mittlere Handelsunternehmen mit Fokus auf Großhandel, Einzelhandel und Versandhandel. In weiterer Folge kann die Zielgruppe auf Dienstleister und Servicetechniker erweitert werden. Nach einem erfolgreichen Start in Österreich, wird die Vermarktung der CLOUD ERP in Deutschland durch die godesys AG weiter voran getrieben.

Die technische Realisierung und Umsetzung einer neuen GUI für „godesys Retail“ wurde bereits Anfang 2016 gestartet und soll bis Ende 2017 abgeschlossen sein. Die Vermarktung der Lösung als CLOUD ERP ist noch in der Konzeptphase. Hier wurden noch keine konkreten Maßnahmen, weder für Marketing oder Vertrieb, umgesetzt. Die Vermarktung der godesys CLOUD ERP steht daher erst am Beginn.

Abstract

Godesys is going to broaden its range of products. In addition to its classic ERP, which is offered on premise, there is supposed to be a cloud solution of the already established product “godesys Retail”, which is owned by godesys IT GmbH (Austria).

ERP is offering a lot of new opportunities and possibilities, but the hugest show stoppers for the most companies to implement ERP systems are costs and time. According to Monitor (www.monitor.at), 40% of all ERP providers are spending more than 12 month to implement ERP for a new customer. This is exactly where cloud systems score. Implementing times, and therefore costs, can be reduced a lot. Therefore, the goal is to develop a web based ERP solution hosted in the cloud and to become a well-established player in this specific market.

To reach these goals, a lot of improvements have to be achieved. All of them are supposed to be implemented by the Austrian office, because all of the know how about “godesys Retail” is located there.

The main technical improvement is going to be the redevelopment of the User Interface. In addition, we focus on feature development for wholesaling, distribution, CRM, DMS and mobile. To run “godesys Retail” in the cloud, the server architecture has to be modified as well.

For business development, we are focusing on Online Marketing. Therefore, the existing homepage has to be renewed and additional content has to be integrated. Furthermore, online seminars, online campaigns, online advertising and presence on exhibitions are planned to quickly gain awareness about the new product. Hiring a new sales employee in the office in Wr. Neustadt is mandatory and is supposed to push the business development as well.

The target audience in the beginning is going to be small and medium-sized companies with focus on wholesaling, retail and distribution. In future, service provider can be added to our focus too. After a successful start in Austria, marketing and sales is going to be pushed by the German godesys AG as well.

The development of the new User Interface for “godesys Retail” is in progress since early 2016 and is expected to finish at the end of 2017. The concept for marketing and sales is still in progress. Therefore, actions have not been taken yet.

Projektpartner

- Godesys IT GmbH