

*„Wir entwickeln  
Neues,  
weil Innovation  
ein Teil  
unserer DNA ist.“*

---

**Stefan Hilger**  
Geschäftsführer

**Ihr Unternehmen hat derzeit 80 Mitarbeiter, und Sie wollen mittelfristig noch um 100 Fachkräfte aufstocken. Was ist los bei Ihnen?**

Die enge Partnerschaft und die Verzahnung mit SAP hat uns einen gewaltigen Schub verschafft. SAP verkauft unsere Software mittlerweile als „Solution Extension“ unter ihrem eigenem Namen. Künftige Weiterentwicklungen erfolgen in enger Zusammenarbeit mit der Forschungs- und Entwicklungsabteilung von SAP. Dabei spielt künstliche Intelligenz eine immer größere Rolle. Außerdem ist die Partnerschaft mit SAP global angelegt. Dadurch wird unser Produkt auch über Deutschland, Österreich und die Schweiz hinaus noch deutlich stärker verbreitet werden.

**Wie können Sie dieses Wachstum bewältigen, finden Sie genügend qualifizierte Mitarbeiter?**

Wir sitzen in Overath, direkt vor den Toren Kölns, in der grünen Lunge der Stadt. Über zwei Drittel unserer Mitarbeiter sind in der Konzeption und der Entwicklung tätig – die meisten sind hier vor Ort, einige Kollegen sind aber auch in Guntur in Indien und arbeiten von dort aus. Wir haben gemeinsam mit dem Rheinisch-Bergischen Kreis eine umfassende Ausbildungsinitiative gestartet, um weiter wachsen zu können. Damit wollen wir frühzeitig Talente identifizieren

und für unser Unternehmen gewinnen. Unser Ziel ist es, allein 2018 bis zu 30 Schulabgängern die Aufnahme eines dualen Studiums zu ermöglichen.

**Auf welche Themen konzentrieren Sie sich bei der Neuentwicklung?**

Gemeinsam mit SAP wollen wir Softwarelösungen anbieten, die es möglich machen, aus Vergangenheitsdaten verlässliche Prognosen für die Zukunft abzuleiten. Und die sollen nicht allgemeiner Art sein, sondern sehr konkret. Unser erstes Zwischenziel ist es, die Nachfrage ein Jahr im Voraus prognostizieren zu können, Woche für Woche und möglichst Produkt für Produkt. Diese Prognosetools von SAP werden wir mit unserer Software verzahnen. Das versetzt den Handel und die Industrie in die Lage, die Produktion und den Absatz deutlich besser zu koordinieren.



Jobmotor Innovation –  
wie die gicom GmbH ihr Wachstum gestaltet,  
erklärt **Stefan Hilger**.



gicom bietet SAP-basierte Software für einen gesamtheitlichen Verhandlungsprozess – von der Konditionspflege über die Unterstützung während der Verhandlung bis zur automatisierten Konditionsabrechnung.



gicom GmbH

# Der Handel im Wandel

In Excel-Tabellen kalkulieren, aber die Buchhaltung mit SAP führen – das passt nicht wirklich zusammen. In vielen Betrieben ist es jedoch noch immer der Standard. Doch diese Medienbrüche müssen nicht sein, es gibt dafür sogenannte Ende-zu-Ende-Software. Die gicom GmbH bietet derzeit die überzeugendste Lösung für Verhandlungen zwischen Lieferanten und Händlern: Ihre Software für das Verhandlungsmanagement und die Kalkulation berechnet in Echtzeit, zu welchen Konditionen welcher Gewinn pro Artikel anfällt.

Dieser Mittelständler geht nicht mit dem Bauchladen hausieren, er ist klar fokussiert: Im Mittelpunkt stehen innovative Lösungen für den Handel und die Konsumgüterindustrie. Die werden seit einigen Jahren in enger Partnerschaft mit SAP entwickelt und angeboten – und bewegen sich souverän in der Welt von SAP S/4HANA, sind aber auch mit älteren SAP-Versionen wie R/3 (ECC) kompatibel. Die Kooperation mit SAP hat den Entwicklern einen deutlichen Schub gegeben. „All die Anstrengungen in Richtung künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen, die SAP unternimmt, fließen auch in unsere Entwicklungen mit ein“, erläutert der Geschäftsführer Stefan Hilger.

## Alle Beschaffungskosten im Blick

Innovationen werden hier nicht um ihrer selbst willen erdacht und entwickelt. Vielmehr wollen diese Software-Experten ihren Kunden helfen, in einer immer schneller und digitaler werdenden Welt erfolgreich zu bestehen. „Gerade beim Handel und in der Konsumindustrie ändert sich das Umfeld dramatisch“, sagt Hilger. Umso wichtiger wird es, exakt zu kalkulieren und zu planen. Genau hierfür erhalten die Kunden

maßgeschneiderte Werkzeuge, die es bisher so nicht gab. Die neueste Programmversion bietet eine völlig neue Transparenz und somit eine Alleinstellung: Sie ermöglicht die Kalkulation auf Artekelebene und bezieht dabei auch sämtliche Logistik- und Lagerkosten mit ein.

## Aussagekräftige Prognosen

Für die kommenden Jahre hat dieses Unternehmen weitere Neuheiten in der Pipeline: Auch Werbe- und Marketingkosten sollen automatisch mit einkalkuliert und dadurch optimiert eingesetzt werden können. „Wir wollen Werbung, Promotion und Aktionen in unsere Software einbauen, um so dem Handel und der Industrie tatsächlich eine 360-Grad-Sicht zu ermöglichen“, erläutert der Geschäftsführer Hans-Jakob Reuter. Doch das ist nicht alles: Gemeinsam mit SAP will die Softwareschmiede ihre Kunden künftig in die Lage versetzen, aus Daten der Vergangenheit Prognosen für die Zukunft abzuleiten. Denn je aussagekräftiger die Absatzprognosen, desto besser ist man im Handel für die Digitalisierung gerüstet.

---

**gicom GmbH**  
51491 Overath  
www.gicom.org  
80 Beschäftigte (D)  
IT-Entwicklung/-Beratung



**Geschäftsführer**  
S. Hilger  
und H.-J. Reuter