

Cortility

## Stabile Entwicklung

**[29.07.2013] Der IT-Dienstleister Cortility hat den Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr auf einem konstanten Niveau gehalten. Zusätzliches Potenzial sieht der SAP Service-Partner künftig bei der Business- und Strategieberatung.**

Mit einem Umsatz von 4,5 Millionen Euro hat der IT-Dienstleister Cortility das Geschäftsjahr 2012/2013 abgeschlossen. „Im vergangenen Geschäftsjahr konnten wir bei hoher Auslastung den Umsatz auf einem konstanten Niveau halten“, erläuterte Klaus Nitschke, Geschäftsführer von Cortility. Dies sei besonders deshalb ein gutes Ergebnis, da das Unternehmen parallel zum laufenden Geschäft wichtige unternehmerische Meilensteine erreicht habe. „Besonders wichtig für uns war natürlich, dass wir den Status des SAP Service-Partners direkt im ersten Anlauf bekommen haben“, so der Cortility-Chef. Hierdurch könne das Unternehmen Dienstleistungen und Services anbieten, die in Zukunft eine besondere Relevanz haben. „Beispielsweise SAP CRM Rapid Deployment Solutions – gerade für die Energiewirtschaft ist das eine Lösung, die den Nerv der Zeit trifft: schnelle Implementierung und genau definierte Projektkosten“, so Nitschke. Zusätzliches Potenzial sieht der IT-Dienstleister bei der Business- und Strategieberatung. „Wir erleben schon seit einiger Zeit, dass immer mehr Unternehmen ihren IT-Dienstleister zugleich als strategischen Berater sehen. Auch Funktionen der Projektleitung übernehmen wir immer häufiger“, fasst der Cortility-Geschäftsführer eine aktuelle Entwicklung zusammen.

(al)

Stichwörter: Unternehmen, cortility, Klaus Nitschke