

Cosmo Consult: Digitalisierung clever gestalten und nutzen

Category: Online-Marketing

geschrieben von Tobias Hager | 5. Februar 2026



Cosmo Consult: Digitalisierung clever gestalten und nutzen –

oder warum ERP allein keine Raketenwissenschaft ist

Alle reden von Digitalisierung, aber keiner weiß, was das eigentlich bedeuten soll. PowerPoint-Schlachten, Buzzword-Bingo und Berater, die ERP-Systeme verkaufen wie Gebrauchtwagen – willkommen in der Realität mittelständischer Digitalprojekte. Cosmo Consult wirft sich mitten in diesen Wahnsinn, behauptet, Digitalisierung clever gestalten zu können – und liefert tatsächlich ab. Aber wie clever ist das Ganze wirklich? Und was steckt technisch dahinter? Wir haben uns das Ganze mal genauer angesehen. Ohne Bullshit. Ohne PR. Dafür mit Daten, Systemarchitektur und einem klaren Blick darauf, was funktioniert – und was nicht.

- Was Cosmo Consult eigentlich macht – und warum sie mehr als ein ERP-Händler sind
- Warum Digitalisierung mehr als nur Software bedeutet (Spoiler: Prozesse, Baby!)
- Wie Cosmo Consult Microsoft Dynamics 365 clever nutzt – und erweitert
- Welche Branchenlösungen wirklich Mehrwert liefern – und welche nur Buzzwords sind
- Warum der Mittelstand bei der Digitalisierung oft scheitert – und was Cosmo besser macht
- Wie Cosmo Consult datengetriebene Entscheidungen ermöglicht
- Welche Schattenseiten es gibt – und wo auch Cosmo an Grenzen stößt
- Was du von Cosmo Consult lernen kannst, wenn du Digitalisierung ernst meinst

Cosmo Consult und Microsoft Dynamics 365: ERP, CRM und mehr – aber richtig

Cosmo Consult ist kein klassischer Softwareanbieter. Sie sind Microsoft-Partner mit Fokus auf Dynamics 365 – dem Enterprise Resource Planning (ERP) und Customer Relationship Management (CRM) Ökosystem von Microsoft. Aber wer jetzt denkt, hier geht es nur um Lizenzen und Implementierungen, hat das Spiel nicht verstanden. Cosmo verkauft keine Software, sondern Lösungen. Und zwar in einem Umfang, der weit über das hinausgeht, was viele mittelständische Unternehmen überhaupt auf dem Schirm haben.

Dynamics 365 ist modular aufgebaut: Vertrieb, Finanzen, Produktion, Kundenservice, Marketing – alles als eigenständige, aber integrierbare

Anwendungen. Cosmo Consult nutzt diese Architektur nicht nur aus, sondern erweitert sie gezielt. Eigene Add-ons, branchenspezifische Templates, AI-gestützte Auswertungen, BI-Integrationen mit Power BI – das Ganze ist mehr Plattform als Produkt. Und genau hier liegt der Unterschied zu klassischen ERP-Dienstleistern: Cosmo denkt nicht in Modulen, sondern in Geschäftsprozessen. In Workflows. In Datenmodellen.

Das bedeutet konkret: Wenn ein Fertigungsunternehmen seine Produktionsplanung digitalisieren will, liefert Cosmo nicht einfach ein Produktionsmodul. Sie analysieren, wie der Prozess läuft, wo die Daten herkommen, welche Systeme angebunden werden müssen – und bauen daraus eine durchgängige Lösung. Vom Kundenauftrag über die Materialbedarfsplanung bis zur Auslieferung, inklusive Echtzeitdaten, Dashboards und automatisierter Workflows. Klingt fancy? Ist es auch – aber eben auch technisch sauber umgesetzt.

Und ja, Dynamics 365 ist kein leichtes System. Aber Cosmo hat sich darauf spezialisiert, diese Komplexität zu abstrahieren. Mit vorkonfigurierten Branchenlösungen, sogenannten Industry Accelerators, wird die Einführungszeit reduziert – und die Fehlerquote gleich mit. Das spart nicht nur Geld, sondern auch Nerven. Und bringt uns zur nächsten Frage: Warum kriegen das andere nicht hin?

Digitalisierung clever gestalten: Was das wirklich heißt (und was nicht)

Der Begriff “Digitalisierung” wird inflationär benutzt – meistens von Leuten, die damit PowerPoint-Folien meinen. Cosmo Consult verfolgt hier einen anderen Ansatz: Digitalisierung ist kein Ziel, sondern ein Werkzeug. Und zwar eines, das Prozesse effizienter, Daten nutzbarer und Entscheidungen fundierter machen soll. Klingt logisch – ist in der Praxis aber selten.

Was Cosmo unter “clever gestalten” versteht, ist der Aufbau einer digitalen Infrastruktur, die skalierbar, wartbar und vor allem datenzentriert ist. Das bedeutet: Keine isolierten Lösungen, keine Excel-Hölle, keine Schatten-IT. Stattdessen Plattformdenken, API-first-Strategien und Cloud-native Architekturen. Dynamics 365 als Kern, ergänzt durch Azure-Dienste, Power Platform-Komponenten (Power Apps, Power Automate, Power BI) und branchenspezifische Erweiterungen.

Ein Beispiel: Ein Maschinenbauunternehmen möchte Predictive Maintenance einführen. Cosmo integriert IoT-Daten aus Sensoren direkt in die Dynamics-Plattform, analysiert diese mit Azure Machine Learning und visualisiert die Ergebnisse in einem Power BI Dashboard. Gleichzeitig werden Service-Tickets automatisch erstellt, Ersatzteile disponiert und Techniker terminiert. Alles automatisiert, alles nachvollziehbar. Das ist Digitalisierung, wie sie sein sollte – nicht nur ein neues UI für alte Prozesse.

Aber Achtung: Digitalisierung ist kein Selbstzweck. Und Cosmo verkauft auch nicht die Illusion, dass Software allein die Welt rettet. Im Gegenteil: Die größte Herausforderung liegt fast immer in den Prozessen – und in den Köpfen. Change Management, Schulungen, saubere Datenmigration – das ist der wahre Dschungel. Wer das ignoriert, scheitert. Egal wie gut die Software ist.

Technische Grundlagen: Warum Dynamics 365 mehr Plattform als Produkt ist

Dynamics 365 basiert auf der Microsoft Power Platform und ist tief in Azure integriert. Das bedeutet: Alle Daten liegen in der Microsoft Cloud, abgesichert durch Azure Active Directory, verwaltet über Microsoft Dataverse (früher Common Data Service). Das Ganze ist skalierbar, mandantenfähig und API-offen – eine Seltenheit in der ERP-Welt, die sonst oft durch monolithische Strukturen geprägt ist.

Cosmo nutzt diese Architektur, um Lösungen zu bauen, die nicht nur anpassbar, sondern auch upgradefähig bleiben. Customizations erfolgen über Extensions und Plugins, nicht durch Core-Modifikationen. Dadurch bleiben Updatepfade offen – und die Wartbarkeit erhalten. Gerade im Mittelstand ist das ein Gamechanger: Kein Stillstand bei jedem Release, keine Angst vor Regressionen, keine Update-Katastrophen.

Besonders spannend ist die Kombination mit Power Automate: Wiederkehrende Prozesse – etwa die Rechnungsfreigabe, Genehmigungsworkflows oder das Onboarding neuer Mitarbeiter – werden als Flows abgebildet. Kein Code, wenig Aufwand, maximale Wirkung. Dazu kommen Power Apps für individuelle Oberflächen – z. B. für mobile Lagerverwaltung oder Kundenerfassung im Außendienst. Alles auf derselben Datenbasis, alles auditierbar.

Und wer tiefer gehen will, nutzt Azure Functions, Logic Apps oder Cognitive Services. Cosmo bindet KI-Modelle zur Bedarfsprognose, Texterkennung (OCR) oder Chatbots direkt in Prozesse ein. Das ist nicht Spielerei, sondern konkreter Business-Nutzen. Und zeigt, wie weit man heute technisch gehen kann – wenn man weiß, wie.

Wo Cosmo Consult punktet – und wo die Realität trotzdem wehtut

Cosmo Consult liefert – keine Frage. Die Implementierungen sind sauber, die Lösungen durchdacht, die Architektur modern. Aber auch sie haben mit denselben Problemen zu kämpfen wie der Rest der Branche: Legacy-Systeme,

unklare Datenstrukturen, mangelnde Prozessdefinitionen. Digitalisierung ist eben kein grünes Feld – sondern meistens ein Minenfeld.

Der größte Vorteil von Cosmo ist, dass sie beides können: Technik und Beratung. Das ist selten. Viele ERP-Anbieter glänzen mit technischer Expertise, scheitern aber an der Prozessseite. Andere sind gute Strategen, aber technisch blank. Cosmo schafft hier den Spagat – zumindest meistens. Der Haken: Das Ganze ist nicht billig. Wer Cosmo an Bord holt, muss bereit sein, zu investieren. Zeit, Geld, Ressourcen.

Und: Die Abhängigkeit vom Microsoft-Ökosystem ist real. Wer Dynamics 365 einführt, bindet sich an Azure, an Power Platform, an Microsofts Roadmap. Das kann Vorteile haben – Stichwort Integration, Security, Skalierung – aber auch Risiken. Die Lizenzmodelle sind komplex, die Kosten können explodieren, wenn man nicht aufpasst. Und nicht jeder Prozess lässt sich in die Dynamics-Logik pressen.

Trotzdem: Im Vergleich zu vielen anderen Anbietern bietet Cosmo eine bemerkenswerte Transparenz, technologische Tiefe und strategisches Verständnis. Wer Digitalisierung ernst meint, bekommt hier nicht nur Software, sondern ein Framework für den digitalen Umbau. Und das ist in dieser Qualität selten.

Was Unternehmen von Cosmo Consult lernen können – wenn sie digital überleben wollen

Digitalisierung ist kein Trend, sondern Überlebensstrategie. Wer das nicht versteht, wird vom Markt gefressen – oder von effizienteren Konkurrenten verdrängt. Cosmo Consult zeigt, wie man Digitalisierung systematisch, strukturiert und technologiegestützt angeht. Und das ist der entscheidende Punkt: Es geht nicht um Tools, sondern um Denkweisen.

Unternehmen müssen lernen, in Plattformen zu denken. In Datenflüssen. In Automatisierung. Wer noch in Silos organisiert ist, wer Prozesse nicht kennt oder nicht messen kann, hat im digitalen Wettbewerb nichts verloren. Cosmo zeigt, wie man diese Silos aufbricht – mit Technologie, aber auch mit Beratung, Training und Change Management.

Das bedeutet: Wer digitalisieren will, muss investieren – in Systeme, in Menschen, in Know-how. Cosmo kann dabei helfen. Aber die eigentliche Arbeit bleibt beim Unternehmen. Prozesse müssen dokumentiert, Daten bereinigt, Mitarbeiter geschult werden. Digitalisierung ist kein Projekt – es ist ein permanenter Zustand. Und nur wer das versteht, wird langfristig bestehen.

Fazit: Digitalisierung clever gestalten? Ja – aber bitte mit Hirn, Technik und einem Plan

Cosmo Consult liefert nicht den heiligen Gral der Digitalisierung – aber sie kommen verdammt nah ran. Wer Dynamics 365 als Plattform versteht, wer Prozesse wirklich digitalisieren und nicht nur digital abbilden will, findet hier einen Partner mit Substanz. Technisch stark, strategisch versiert, pragmatisch im Vorgehen. Kein Hokus-Pokus, sondern belastbare Lösungen.

Aber: Digitalisierung ist kein Produkt, das man kauft. Es ist eine Transformation, die man gestaltet. Cosmo kann dabei helfen – aber zaubern können sie auch nicht. Wer Erfolg will, muss mitziehen: Prozesse klären, Daten pflegen, Systeme verstehen. Dann – und nur dann – wird aus Digitalisierung ein echter Wettbewerbsvorteil. Alles andere ist PowerPoint.