

Oslo, 24. august 2009

Visma øker CRM-satsningen gjennom samarbeid med SuperOffice

Visma allierer seg med SuperOffice og innlemmer deres salgsstøttesystem i egen portefølje. Den nye løsningen - Visma SuperOffice – er nå tilgjengelig for Vismas kunder i Norden.

- Vi ønsker å styrke vår posisjon innen CRM. Ved å integrere vårt økonomisystem Visma Business med markedets ledende salgsstøtteløsning kan vi hjelpe enda flere av våre kunder med å effektivisere prosessene for salg og kundedialog, sier konsernsjef i Visma, Øystein Moan.

- Kundene våre er svært opptatt av god kostnadskontroll, og i det arbeidet spiller våre ERP-løsninger en avgjørende rolle. Ved hjelp av gode og solide CRM-løsninger får bedriftene også bedre kontroll på salg og inntekter. Det å jobbe strukturert med kunderelasjoner, selve grunnlaget for inntjeningen, gir resultater på alle fronter. Økonomien synes å være på vei ut av finanskrisen, og mange bedrifter vil flytte fokus fra kostnadskutt, til igjen å fokusere mer på salg og vekst. Vi forventer økt interesse for CRM allerede i høst og utover neste år. Gjennom den nye avtalen med SuperOffice satser vi videre på integrerte systemer, noe som innebærer at vi nå kan tilby kundene å utvide økonomisystemet med markedslederen blant CRM-systemene, sier Øystein Moan.

- Vår CRM-løsning er utviklet for å fremme alle aspekter ved kundefølgning og støtte viktige forretningsprosesser som markedsføring, kundeservice og brukerstøtte, legger styreleder i SuperOffice, Une Amundsen.

Nordisk samarbeid

De to selskapene har inngått en avtale som gir Visma mulighet til å selge ett av sine mest etterspurte økonomisystemer sammen med en integrasjon med CRM-systemet til SuperOffice. Den nye løsningen får navnet Visma SuperOffice og skal distribueres av Vismas forhandlerapparat i både Norge, Sverige, Danmark og Finland.

- Samarbeidet med Visma gir oss tilgang til et utvidet kundegrunnlag og en ny salgskanal, mens Visma nå kan tilby sine kunder det vi anser som det beste innen CRM, sier Une Amundsen, som grunnla SuperOffice i 1990. Selskapet er i dag en ledende europeisk leverandør av programvare for håndtering av kunderelasjoner. Visma eier litt over 20 prosent av aksjene i SuperOffice.

Strategisk posisjonering

- Visma er Nordens ledende leverandør av programvare og tjenester innen økonomi og administrasjon. Vi ønsker å skaffe oss en enda sterkere posisjon innen CRM, og denne samarbeidsavtalen er et ledd i vår strategi for å oppnå dette. Vi har jobbet med dette området i mange år allerede, og sitter med solid fagkunnskap som vi nå kan utnytte sammen med den kompetansen vi får tilgang til gjennom samarbeidet om Visma SuperOffice, avslutter Øystein Moan.

For mer informasjon, kontakt:

Øystein Moan, konsernsjef i Visma, +47 920 80 000

Une Amundsen, styreleder i SuperOffice, +47 909 10 000

Visma er Nordens ledende leverandør av effektiviserende løsninger basert på et bredt utvalg av programvare, outsourcingtjenester og administrative tjenester. Visma forenkler og gjør virksomhetsprosesser elektroniske innenfor både privat og offentlig sektor. Konsernet har over 3 400 ansatte og hadde i 2008 en omsetning på MNOK 3046. Konsernets nettsider finnes på: visma.no og visma.com

