



2002-03-19 08:00

Oslo, 19. mars 2002

Kontaktpersoner:

Helge Hermundsgård, 414 31 850

Anders H. Lier, 952 84 360

<http://no.cgey.com>

Ny telekom-kunde til Cap Gemini Ernst & Young

Cap Gemini Ernst & Young fortsetter å kapre telekom-kunder. Etter mer enn et års arbeid med Sense Communications utvides nå samarbeidet. De to offentliggjør i dag en kontrakt verdt mer enn 25 millioner kroner. Telecom, Media og Network-enheten i Cap Gemini Ernst & Young har fra før flere telekom- og medieaktører på kundelisten.

Cap Gemini Ernst & Young har forvaltet Sense Communications salgsstøtte-applikasjoner fra januar 2001. Partene inngår nå en strategisk partnerskap- og outsourcingsavtale for drift, applikasjonsforvaltning og ASP-tjenester verdt 25 millioner kroner over en treårs-periode. I tillegg kommer en avtale om CRM-utvikling. Cap Gemini Ernst & Young vant kontrakten i sterk konkurranse med internasjonale og lokale aktører.

En stor del av avtalen med Sense Communications omfatter videreutvikling av selskapets CRM-system.

Salgsstøttesystemet, som bygger på Siebel, benytter forskjellige salgskanaler, som for eksempel forhandlere og kundeservice. Cap Gemini Ernst & Young skal også etablere Sense Communications kommende web-kanal.

-- Som Nordens største virtuelle telekom-operatør er Sense helt avhengig av at salgskanalen kan gi dem et fortrinn i forhold til konkurrentene. At Sense lar oss utvikle, drifte og forvalte slike virksomhetskritiske applikasjoner er en fjær i hatten for oss, sier Helge Hermundsgård. Han leder Telecom, Media og Network-enheten i Cap Gemini Ernst & Young.

Cap Gemini Ernst & Young er nå Sense Communications prefererte partner innenfor IT og forretningsrådgivning.

-- Det som ga utslaget er at Cap Gemini Ernst & Young kan levere tjenester i hele sin båndbredde. Fra outsourcing av drift og forvaltning, CRM og Siebel utvikling, samt spesifikk telekom forretningsutvikling, sier Bjørn Erik Reinset, administrerende direktør i Sense Communications.

-- Cap Gemini Ernst & Young har ikke som mål å være en tradisjonell ASP-leverandør. ASP bærer i dag preg av å være i et marked med sterkt prispress. Vi nærmer oss dette markedet fra toppen av verdikjeden, og har besluttet å tilby ASP-tjenester for våre viktigste strategiske kunder, sier Hermundsgård.

-- Et av Cap Gemini Ernst & Youngs satsningsområder er utvikling, drift og forvaltning av Siebel applikasjoner. Vi har et eget Applications Management Service Centre i Fredrikstad. Fra dette senteret leverer vi forvaltning av Siebel applikasjoner for en rekke norske, nordiske og internasjonale kunder, sier Ander Lier. Han er Business development manager innen outsourcingtjenester i Cap Gemini Ernst & Young.

For ytterligere informasjon, kontakt Helge Hermundsgård, leder for Telecom, Media og Network i Cap Gemini Ernst & Young i Norge på telefon 414 31 850. Denne pressemeldingen ligger også på <http://www.newsonline.no/cgey>. Digitale, høyoppløselige bilder av Helge Hermundsgård ligger på <http://no.cgey.com>