

Schleupen / Soptim

Synergieeffekte durch Zusammenarbeit

[25.09.2012] Um ihr Portfolio zu ergänzen, haben die Firmen Schleupen und Soptim eine strategische Partnerschaft beschlossen. Die Kooperation umfasst IT-Lösungen und Services im Bereich der Markttrollen Energievertrieb und -handel.

Eine strategische Partnerschaft haben die Unternehmen Soptim und Schleupen vereinbart. Die Zusammenarbeit fokussiert sich insbesondere auf veränderte Marktanforderungen und Kundenbedürfnisse durch die Energiewende. Beide Firmen sehen nach eigenen Angaben in den Lösungen des Partners die ideale Erweiterung und Abrundung ihrer Produktportfolien. Während die Schleupen.CS-Produktfamilie insbesondere in den Bereichen ERP, Billing und CRM ihre Stärken hat, zählen Soptim VIM (Vertriebsinformationsmanagement) und Soptim PMS (Portfolio-Management-System) zu den leistungsstärksten und erfolgreichsten Lösungen im Bereich Zeitreihen-Management, Kalkulation und Handel. Beide IT-Dienstleister können bestehenden und neuen Kunden dadurch künftig Komplettpakete anbieten. Schleupen betreut vorrangig mittelgroße und kleine Energieversorger, Soptim vor allem große und mittelgroße Unternehmen. Bei einigen gemeinsamen Kunden sind Lösungen von Soptim und Schleupen bereits integriert im Einsatz. Auf dieser Basis sollen kurzfristig vorkonfigurierte Lösungspakete entwickelt werden, die man gemeinsam vermarkten will. Darüber hinaus ist geplant, in den Bereichen Systementwicklung, Geschäftsentwicklung, Mitarbeiterausbildung, Recruiting und Trainee-Programme zu kooperieren.

(bs)

Stichwörter: Unternehmen, SOPTIM, Abrechnung, CRM, Informationstechnik