

## **Erfolgreicher Start ins Jahr 2009 für SOU**

### **Schwetzinger Spezialist für ERP-Software gewinnt im ersten Quartal mehrere Neukunden im nationalen und internationalen Bereich für ERP- und CRM-Lösungen**

(pressebox) Schwetzingen, 16.04.2009 - Mit mehreren Neukunden ist die SOU Systemhaus GmbH & Co. KG, in Schwetzingen ansässiger IT-Dienstleister und Anbieter von leistungsstarker Businesssoftware, erfolgreich ins Jahr 2009 gestartet. So haben sich im ersten Quartal unter anderem EUBOS, der Spezialist für medizinische Hautpflegeprodukte mit Sitz in Meckenheim, sowie die in Bad Rappenau und Obergoseln ansässige Nico Fahrzeugteile GmbH für den Einsatz des plattformunabhängigen Enterprise Resource Planning (ERP)-Systems sou.MatriXX entschieden. International konnte SOU ebenfalls punkten: Mercedes Paraguay und Mercedes Uruguay setzen künftig auf die Customer Relationship Management (CRM)-Lösung sou.MatriXX\_CRM zur Abbildung eines effizienteren Kundenbeziehungsmanagements.

Auch umsatzseitig hat SOU alle vorab gesteckten Ziele und Zahlen erreicht, wie der kaufmännische Geschäftsführer des Unternehmens, Marco Mancuso, bekräftigt: "Entgegen dem durch die Weltwirtschaftskrise verursachten allgemeinen Negativtrend konnten wir im ersten Quartal des Jahres positive Entwicklungen im Projektgeschäft verzeichnen - vor diesem Hintergrund freuen wir uns sehr über die ERP-Abschlüsse mit EUBOS und Nico Fahrzeugteile auf dem hart umkämpften deutschen Markt wie auch über den Entschluss der südamerikanischen Mercedes-Hauptimporteure aus Paraguay und Uruguay zugunsten unserer CRM-Lösung."

Weltweite Abschlüsse in Sachen ERP und CRM Mithilfe von sou.MatriXX profitieren EUBOS und Nico Fahrzeugteile von deutlich optimierten Prozessen in Beschaffung, Fertigung und Absatz; das integrierte Management-Informationssystem sou.MatriXX\_MIS sorgt zudem für den permanenten Zugriff auf alle wichtigen Planzahlen und damit schnelle Entscheidungsprozesse. Im Auswahlverfahren konnte sich SOU jeweils mit dem umfangreichen Leistungsspektrum und der Bedienerfreundlichkeit sowie vor allem aufgrund der Flexibilität der Lösung, des mittelstandsgerechten Preis-Leistungs-Verhältnisses und der transparenten Lizenz- und Wartungspolitik gegen die Big Player unter den ERP-Anbietern durchsetzen. Echtstart für beide Projekte ist am 1. Januar 2010; dann werden bei EUBOS insgesamt 70 der 80 Mitarbeiter auf die Software zugreifen, bei Nico Fahrzeugteile sind es 50 User, die im nächsten Jahr mit sou.MatriXX arbeiten.

Bei den Mercedes-Hauptimporteuren in Paraguay und Uruguay ergänzt sou.MatriXX\_CRM die bereits seit längerem erfolgreich eingesetzten sou.MatriXX-ERP-Lösungen um umfassende Kundenmanagement-funktionalitäten, die sich nahtlos in die Geschäftsabläufe einbinden lassen. Über die zentrale Datenhaltungsbasis sind beispielsweise alle Beteiligten - 50 Anwender in Paraguay, 30 in Uruguay - jederzeit auf einen gemeinsamen Kenntnisstand mit allen Informationen zu den jeweiligen Kunden. Dadurch und durch die Möglichkeit, Kundenprofile, individuelle Angebote und Serviceleistungen zu erstellen, sorgt sou.MatriXX für mehr Kundenzufriedenheit wie auch eine engere Kundenbindung und unterstützt maßgeblich die Neukundengewinnung. Nach dem Echtstart der Lösungen voraussichtlich im Mai 2009 sind weitere Anbindungen der Mercedes-Hauptvertretungen in Nicaragua, El Salvador und Kuba an die CRM-Software geplant.