

Gemeinsam unschlagbar

Bilaterale Zusammenarbeit zwischen Nerea und prego services erhöht Marktchancen in Deutschland und Luxemburg

In der letzten Ausgabe von dialog.intern hatten wir über den erfolgreichen Abschluss des Kooperationsvertrages zwischen dem luxemburgischen IT-Spezialisten Nerea und der prego services GmbH bereits kurz informiert. Im Gespräch mit dialog.intern berichten nun Philippe Maes, Managing Partner und Sales Manager der Nerea S.A., und prego-Geschäftsführer Harry Moser über die Hintergründe der Vertriebspartnerschaft sowie die Zielsetzungen für die Zukunft.

dialog: Wie kam es zu der Zusammenarbeit zwischen prego services und dem luxemburgischen IT-Dienstleister Nerea S.A.?

H. Moser: Mit Blick auf die strategische Ausrichtung von prego services und das geplante Wachstum in der angrenzenden Region wurde das IT-Dienstleistungsunternehmen Nerea vor allem aufgrund der folgenden zwei Faktoren als geeigneter strategischer Kooperationspartner identifiziert: zum einen bietet Nerea mit Microsoft CRM ein ergänzendes Leistungsspektrum zum Angebot von prego services an, zum anderen eröffnet das Unternehmen vielfältige Möglichkeiten, den Markteintritt von prego services in Luxemburg von Anfang an auf eine breite Basis zu stellen. Gerade aufgrund der spezifischen Marktverhältnisse in Luxemburg ist eine Partnerschaft mit einem dort bereits vertretenen Kooperationspartner sehr hilfreich.

dialog: Welche Personen/Abteilungen waren dabei maßgeblich involviert?

H. Moser: Ein erster Kontakt zwischen prego services und Nerea wurde auf Geschäftsführerebene hergestellt. Neben den Geschäftsführungen beider Unternehmen waren in die weiteren Gespräche und Verhandlungen aber auch Mitarbeiter des Zentralbereichs sowie des Geschäftsbereichs IT von prego services, vor allem des Teams IT-BE 2 eingebunden.

dialog: Seit wann besteht die Vertriebskooperation?

P. Maes: Der Kooperationsvertrag zwischen Nerea und prego ist am 1. Dezember 2009 in Kraft getreten.

dialog: Was sind die wesentlichen Bestandteile des Vertrages?

P. Maes: Ein wesentlicher Bestandteil der Vertriebsvereinbarung zwischen Nerea und prego services ist die erfolgreiche Vermittlung von zuvor gemeinsam identifizierten prego-Dienstleistungen durch Nerea auf dem luxemburgischen Markt. Neben dieser Kooperationsvereinbarung wird Nerea für prego services auch als Dienstleister im Bereich der prego-internen Microsoft CRM-Anwendung tätig werden.

prego.
services

n
erea



Philippe Maes, Managing Partner und Sales Manager der Nerea S.A. und prego-Geschäftsführer Harry Moser

dialog: Welche Vorteile resultieren für beide Unternehmen aus der Vertriebspartnerschaft?

H. Moser: Durch einen im Zielmarkt bereits aktiven Vertriebspartner wie Nerea und die Nutzung seiner marktspezifischen Kenntnisse kann der Markteintritt in Luxemburg für prego services besser realisiert werden. In diesem Zusammenhang steht auch die Förderung der interkulturellen Sensitivität der Mitarbeiter beider Unternehmen auf dem Programm. Im Gegenzug bieten sich für Nerea durch die Zusammenarbeit mit einem im deutschen Markt bereits etablierten Unternehmen wie prego services interessante Möglichkeiten, auf schnelle und effizientere Weise in Deutschland aktiv zu werden. Somit besteht für beide Unternehmen eine Vorteilhaftigkeit in der beschlossenen Zusammenarbeit.

dialog: Was zeichnet Nerea als Vertriebspartner und als Unternehmen besonders aus?

P. Maes: Nerea ist in Luxemburg sowie im französischsprachigen Teil Belgiens der Marktführer für die Integration von Microsoft Dynamics CRM. Durch langjährige Erfahrung in diesem Tätigkeitsfeld, ausgedehnte Geschäftsbeziehungen vor allem in Luxemburg und eine innovationsorientierte Unternehmensphilosophie ist Nerea unserer Meinung nach bestens als Vertriebspartner qualifiziert.

dialog: Welche besonderen Stärken bringt prego services in die Partnerschaft mit ein?

H. Moser: Als einer der führenden IT- und Dienstleistungsspezialisten für die Optimierung und Automatisierung operativer Geschäftsprozesse stellt prego services sich als zuverlässiger Partner dar und bietet Nerea somit eine hervorragende Basis zur Vermittlung potenzieller Neukunden auf dem luxemburgischen Markt. Durch langjährige Erfahrung als Shared-Service-Unternehmen und die kontinuierliche Ausweitung des Anteils am externen Markt bietet prego services Nerea mit seinem komplementären Produktangebot auch die Möglichkeit, erste Kontakte auf dem deutschen Markt herzustellen.



v.l.n.r.: Marius Lay (Kaufmännische Services und Controlling prego services), Timo Kowalik (Assistent der Geschäftsführung von prego services), Armin Gabler (IT Beratung und Entwicklung), Harry Moser (Geschäftsführer der prego services GmbH), Philippe Maes (Managing Partner Nerea S.A.), Markus Knop (Leiter der Service-Line kundenspezifische Anwendungen IT-BE2), Christoph Keutgen (Senior Consultant Nerea S.A.), Christian Klemm (Vertrieb prego services)

dialog: Wurden aufgrund der Kooperation bereits gemeinsame Kunden gewonnen?

P. Maes: Nerea befindet sich bereits mit einem potenziellen Kunden in der Terminabstimmung. So kann in Kürze ein erstes Gespräch mit dem Unternehmen in Luxemburg stattfinden, bei dem prego services die Möglichkeit hat, entsprechende Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren.

dialog: Worin bestehen die kurz-, mittel- und langfristigen Zielsetzungen der Kooperation?

P. Maes: Im Vordergrund der Vertriebskooperation zwischen Nerea und prego services steht für prego services sicherlich der erfolgreiche Markteintritt in Luxemburg sowie für Nerea die Vermarktung von Microsoft CRM in Deutschland. In einem weiteren Schritt ist eine Intensivierung der Zusammenarbeit zwischen Nerea und prego services angedacht, verbunden mit dem Ziel der Durchführung gemeinsamer Projekte bei gemeinsamen Kunden. Durch die Nutzung des ergänzenden Know-hows beider Unternehmen können Kunden nun von einem Ansprechpartner vor Ort und in ihrer eigenen Sprache mehr IT-Lösungen und Services erhalten.

dialog: Herr Moser, sind für die Zukunft weitere Kooperationen geplant?

H. Moser: Externes Wachstum, das vor allem durch den Ausbau von Kooperationen mit geeigneten Partnern erfolgen soll, gehört neben der Effizienzsteigerung und dem Umsatz- und Margenwachstum zu den drei Säulen, welche die Handlungsleitlinien strategischer Weiterentwicklung von prego services widerspiegeln. Vor diesem Hintergrund wird prego services in Zukunft auch weiteren Kooperationen offen gegenüberstehen, sofern die Rahmenbedingungen der strategischen Ausrichtung von prego services erfüllt sind. Beide Partner haben in diesem ersten Schritt die Chance, Potenziale zu erkennen, sich besser aufeinander abzustimmen und somit für die Zukunft qualifizierter planen zu können.

Unternehmensprofil der Nerea S.A.

Nerea wurde im Jahr 2000 gegründet und ist in Luxemburg sowie im französischsprachigen Teil Belgiens der Marktführer für die Integration von Microsoft Dynamics CRM. Das Unternehmen besitzt Niederlassungen in Luxemburg und Belgien und erwirtschaftet mit Beratungsleistungen einen Umsatz von mehr als 1,2 Mio. €. Gerade wurde 2010 ein Büro in Frankreich eröffnet, um den geografischen Aktionsradius zu erweitern. Nerea möchte über eine Partnerschaft mit prego services auch auf dem deutschen Markt präsent sein.

Nerea ist ‚Microsoft Gold Certified Partner‘, eine Zertifizierung, die bestätigt, dass Berater, Entwickler und Projektmanager langjährige Erfahrungen bei CRM-Projekten mit dem höchsten Grad an Fachkompetenz und Zertifizierung vereinen.

Die wichtigsten Expertise-Bereiche von Nerea sind die strategische Analyse, die Funktionsanalyse, die Integration, das Änderungsmanagement und der Support. Der Schlüssel zu jedem CRM-Projekt liegt in einer eingehenden Analyse des Umfeldes. Nur so lassen sich Arbeitsmethoden, Kommunikationsprozesse, Informations- und Validierungsabläufe, Dokumentationsmanagement, logistische Bewegungen und administrative Standards nachvollziehen – also die unternehmerischen Anforderungen begreifen, Veränderungen steuern und die Akzeptanz beim Anwender verbessern.

Ein erfolgreiches CRM-Projekt beruht auf einer einwandfreien Methodik, die von qualifizierten Mitarbeitern unterstützt wird – unabhängig von der gewählten Technologie.

Nerea arbeitet auf Basis eines vertikalen CRM/XRM-Ansatzes und kann eine Vielzahl erfolgreicher und rentabler CRM-Integrationen in folgenden Branchen vorweisen: professionelle Dienstleistungen, Energie, Vertrieb, Aus- und Weiterbildung, Medien.