

Hard and Soft kombiniert:

Acturion und NEO Business Partners nehmen Geschäftsbeziehung auf

Sauerlach/Hannover, November 2009. Acturion, Systemhaus für den Bereich Industrial- und Military-Mobile-Computing, und SAP-Spezialist NEO Business Partners kombinieren ab sofort Kompetenzen und Zielgruppen.

Acturion liefert maßgeschneiderte, mobile Lösungen für industrielle und militärische Computernutzung. Die Bereiche Telekommunikation, Versorgungswirtschaft, Maschinen- und Anlagenbau, Chemie und Healthcare sowie Logistik gehören zu Geschäftszweigen, bei denen gebräuchliche Computer schnell an ihre Grenzen stoßen. NEO Business Partners richtet sich mit seinem Firmeninhalt an ähnliche Zielgruppen: Der zertifizierte SAP Special-Expertise-Partner unterstützt Firmen in puncto SAP Customer Relation Management und Mobile Workforce Management. Neben Konsumgut-Konzernen bilden unter anderem mittlere bis große Organisationen der Branchen Maschinenbau, Versorgungswirtschaft, Chemie und Pharma den Kundenstamm.

Brauchen Kunden von NEO Business Partners spezialisierte Hardwarelösungen, empfiehlt der europäische Marktführer für SAP Mobile Computing Acturion. Acturion bezieht Projektinformationen sowohl vom Auftraggeber selbst als auch von NEO Business Partners. Dieser Perspektivwechsel gewährt den Experten für robustes Mobile Computing umfassende Übersicht über die Problemstellung. Kunden bekommen durch die gegenseitige Vernetzung zügigen, zielgerichteten Support. Sie sparen Zeit, genießen partnerschaftliche Rundum-Betreuung und können sich darauf verlassen, dass Hard- und Software-Anbieter Hand in Hand nach der besten Lösung suchen.

Acturion gewinnt durch das Engagement seines niedersächsischen Partners neue Großkunden, NEO Business Partners erfährt durch den Zugewinn des ruggedized-Bereiches eine inhaltliche Stärkung. Zusammen profitieren beide Partner von einer höheren Kundenbindung. Gemeinsame Messeauftritte und Roadshows tragen die Zusammenarbeit nach außen.

Oliver Husmann, Geschäftsführer Acturion, begrüßt die frisch besiegelte Partnerschaft: „Dass sich SAP-Referenz NEO Business Partners für uns als empfehlenswertes Systemhaus entscheidet, erfüllt uns mit Stolz. Für die große Schnittmenge an potentiellen Auftraggebern stellt unsere Zusammenarbeit eine ideale Symbiose dar – nicht nur wir Geschäftspartner, sondern auch Kunden werden großen Nutzen aus dieser Kooperation ziehen!“

Pressekontakt:

Borgmeier PR / Claudia Nimmesgern, Jörg Wiedebusch / Rothenbaumchaussee 5 / 20148 Hamburg
Tel.: 040/413096-0 / Fax: 040/413096-20 / Mail: c.nimmesgern@agentur-borgmeier.de

„Wir freuen uns mit Acturion einen Partner gefunden zu haben, der unseren Ansprüchen genügt“, unterstreicht Jens Beier, Geschäftsführer der NEO Business Partners GmbH.

„Acturion hat mit seinen speziellen, individuellen Systemlösungen für industrielle Anwendungen, seinem leidenschaftlichen Engagement und überzeugenden Produkten das Rennen gemacht. Neben der ähnlichen Zielgruppe passen auch unsere Herangehensweisen gut zusammen. Uns verleiht diese Partnerschaft die Chance, auch bei außergewöhnlichen Hardwareanforderungen maßgeschneiderte Lösungen bieten zu können.“

Über Acturion

Die Acturion Datasys GmbH ist ein spezialisiertes Systemhaus im Bereich Industrial- und Military-Mobile-Computing. Das ISO 9001 und ISO 14001 zertifizierte Unternehmen richtet sich mit seinen ruggedized PCs und maßgeschneiderten Systemlösungen an die Branchen Telekommunikation, Fahrzeugbau, Luft- und Raumfahrt, Maschinenbau, Dienstleistung, Rettungs- und Polizeiwesen, Logistik und Healthcare sowie ans Militär. Gründer Oliver Husmann und sein Expertenteam schöpfen ihr Wissen aus langjähriger Erfahrung und sind in ein engmaschiges Partnernetz eingebunden. Gemeinsam mit seinen Auftraggebern erarbeitet Acturion Teil- und Turn-key-Lösungen für alle Aufgabenstellungen des Industrial- und Military-Mobile-Computing.

Über NEO Business Partners GmbH

Die 2001 in Hannover gegründete NEO Business Partners GmbH unterstützt mittelständische Unternehmen und Konzerne, die SAP ERP als betriebswirtschaftliches Kernsystem nutzen, in den Prozessbereichen Vertrieb, Kundenservice, Instandhaltung sowie Marketing. Der Lösungsansatz liegt in innovativen CRM, Mobile, Portal und BI Lösungen. Der europäische Marktführer im Bereich SAP Mobile Business setzt sich zum Ziel, Wertschöpfung und Wettbewerbsfähigkeit seiner Kunden spürbar zu verbessern. Das rund 50 Mitarbeiter starke Unternehmen gehört seit 2008 zu Fritz & Macziol (Imtech Gruppe).

Pressekontakt:

Borgmeier PR / Claudia Nimmesgern, Jörg Wiedebusch / Rothenbaumchaussee 5 / 20148 Hamburg
Tel.: 040/413096-0 / Fax: 040/413096-20 / Mail: c.nimmesgern@agentur-borgmeier.de