

Herning, 1. december 2010

Via en strategisk aftale med Excel Data, skaber INOPI Danmarks stærkeste kompetencehus for Relationship Information Management

IT-virksomheden INOPI A/S, køber Excel Data's CRM forretning. Gennem endnu et virksomhedsopkøb, skaber INOPI dermed landets stærkeste leverandør af løsninger, rådgivning og service indenfor dokumenthåndtering og CRM til Lotus Notes og Microsoft.

Aftalen indebærer, at Excel Data's samlede CRM forretning overtages af INOPI, som samtidigt opnår mulighed, for at tilbyde Excel Data's InfoSuite Business Intelligence løsning til egne kunder.

Transaktionen gavner både Excel Data's CRM kunder og INOPI's eksisterende kunder, samtidig med at INOPI's stærke position på markedet som leverandør af Relationship Information Management løsninger til både IBM/Lotus- og Microsoft-plattformene yderligere styrkes.

Med overtagelsen følger medarbejdere fra Excel Data, som kender kundernes løsninger. Dermed er kunderne sikret kontinuitet og adgang til INOPI's meget brede vifte af kompetencer. Tilsvarende overtog INOPI sidste år den samlede GoPro forretning fra EG A/S.

Overtagelsen af Excel Datas CRM-forretning, medfører en udbygning af INOPI's afdeling i Herning. Med overtagelsen løser INOPI nu opgaver for over 150 kunder pr. år, der køber løsninger, rådgivning og service indenfor kundesystemer og dokumenthåndtering på både Lotus Notes og Microsoft platforme.

Excel Data A/S har igennem mange år udviklet og solgt CRM løsninger på såvel Lotus Notes som Microsoft platformen. Løsningerne til begge platforme indgår i handelen, og dermed giver INOPI kunderne valgfrihed mellem Lotus Notes og Microsoft baserede dokumenthåndterings- og CRM løsninger.

"For vores mange kunder betyder overtagelsen, at INOPI kan tilbyde dem den bredeste vifte af kompetencer på området. Vi dækker kompetencer, som ingen af vores konkurrenter kan tilbyde, og vi kan således levere samlede løsninger, som giver kunder sammenhængende og effektive arbejdsprocesser," siger administrerende direktør Claus Due, INOPI.

"Vi er glade for, med denne aftale, at kunne sikre både medarbejdere og kunder en attraktiv fremtid, i en organisation, hvor der i forvejen er stærke kompetencer indenfor teknologi og kundeløsninger. Samtidig kan vi koncentrere vores indsats omkring videreudvikling og udbredelse af InfoSuite Business Intelligence løsningen", udtaler CEO Poul Viller, Excel Data.

Ifølge Claus Due får de hidtidige CRM kunder hos Excel Data, fremover adgang til flere nye kompetencer og et væld af løsninger, der kompletterer de nuværende løsninger.

Omvendt kan INOPI's nuværende kunder, drage fordel af styrkelsen af INOPI's kunde- og medarbejderbase, samt adgangen til en meget stærk og konkurrencedygtig BI løsning. InfoSuite er lige velegnet til IBM og Microsoft miljøerne.

Samarbejdet styrker dermed begge virksomheders forhold til både eksisterende og nye kunder.

"Det har været meget vigtigt for Excel Data, at vores kunder bliver påvirket så lidt som overhovedet muligt i denne proces, og at vi med salget til INOPI ser en udvikling af vores nu fælles kunders forretning og muligheder," siger Alfred Lage, salgsdirektør i Excel Data.

Excel Data og INOPI kan kontaktes for yderligere oplysninger hos disse kontaktpersoner:

Excel Data A/S, salgsdirektør Alfred Lage, mail: al@exceldata.com, telefon: 7214 4101
Excel Data A/S, adm. direktør, Poul Viller, mail: pv@exceldata.com, telefon 7214 4103
INOPI A/S, adm. direktør Claus Due, mail: cd@INOPI.dk, telefon: 3124 0451