

Übergreifende CRM-ERP-Lösungen

Organice hat neues Partnermodell entwickelt

Der CRM-Spezialist Organice bietet seinen Solution Partnern künftig die Möglichkeit, sich als Organice Competence Center (OCCs) für die ERP-Lösung Selectline zu zertifizieren. Sie sollen übergreifende Projekte realisieren und nicht autorisierte Fachhändler betreuen.

astrid.poelchen@crn.de

Seit einigen Monaten existiert eine Schnittstelle zwischen der CRM-Lösung »Organice SQL« beziehungsweise »Organice P« (beide Version 3.1) und dem Select-

line ERP-System Version 7.5 (auf ADS, BDE und SQL). Nun hat sich Organice entschlossen, die Partnerschaft zwischen beiden Unternehmen zu vertiefen und Anbindungen von Selectline an die eigenen Produkte zu forcieren. Bindeglied sollen in erster Linie die Partner sein. Eine neue Partnerstufe, die OCCs für Selectline, wurde ins Leben gerufen.

Als OCC haben die Organice-Partner die Aufgabe, Selectline-Fachhändler von einer Anbindung an das Organice-CRM-System zu überzeugen. Darüber hinaus sollen die Competence Center die Anbindungsprojekte betreuen. Für das Projektgeschäft und bei Akquisitionen bietet Or-

ganice den OCCs für Selectline Gebietsschutzvereinbarungen.

Um sich für die neue Stufe »Organice Competence Center Selectline« zu zertifizieren, müssen Organice-Fachhändler bereits Solution Partner sein. Das heißt, sie haben bereits eigene Schnittstellen und Erweiterungen auf Basis der Organice-Entwicklungsplattform kreiert und sind in der Lage, für sämtliche Organice-Versionen Support zu liefern.

Da die meisten allerdings noch kein tiefer gehendes Know-how im Umgang mit dem ERP-System von Selectline haben, müssen sie an einem zweitägigen Zertifizierungsworkshop teilnehmen, der bei Organice durchgeführt wird

und pro Teilnehmer 220 Euro kostet. Der erste Workshop hat am 23./24. November stattgefunden. Zehn der insgesamt 29 Solution-Partner haben bereits teilgenommen. Organice erwartet, Mitte Januar die Autorisierung von acht bis zehn Selectline Competence Centern bekannt geben zu können. Damit wird höchstwahrscheinlich auch die geplante Anzahl an OCCs erreicht sein. Ein Ausbau ist nur noch im Postleitzahlengebiet 9 erwünscht, ansonsten ist der Hersteller mit der deutschlandweiten Abdeckung zufrieden.

Mit den OCCs für Selectline hat Organice ein neues Partnermodell entwickelt, das allerdings

nicht nur auf CRM-Competence-Center beschränkt bleiben soll. Im nächsten Jahr sollen auch OCCs für Dokumentenmanagement zertifiziert werden. Für diese Stufe sucht der Hersteller entweder neue Partner oder bietet den bestehenden Centern eine Erweiterung ihrer Kompetenzen. ■



Organice Software
Grünwaldstraße 22, D-12165 Berlin
Tel. 030 235049-0, Fax 030 235049-70
www.organice.de