

Extraído de Editorial MKM

<http://www.mkm-pi.com>

SIE convoca a su canal para presentar la versión 8 de su ERP Nexus y su estrategia de negocio para 2009

- Noticias MKM -

Fecha de publicación: Martes 10 de marzo de 2009

Editorial MKM

El fabricante nacional de software de gestión SIE (Sistemas de Información Empresarial) ha convocado a su canal de distribución para presentarles oficialmente la nueva versión 8 de su ERP Nexus y su estrategia de negocio para un entorno de crisis en este año 2009. Para ello ha organizado dos jornadas, bajo el título Nuevos tiempos, nuevas estrategias , que se celebrarán el martes día 24 de Marzo en Madrid y el martes 31 de Marzo en Barcelona, y a las que se espera que asista el 80% de su canal.

En esta cita SIE mostrará a sus partners las principales novedades introducidas en su ERP Nexus, destacando la inclusión de la factura electrónica, la adaptación de su solución de gestión a los nuevos Modelos Oficiales de Hacienda y la nueva normativa fiscal 2009. Además se han incorporado más de 200 nuevas prestaciones, generadas a partir de las sugerencias aportadas por sus usuarios y partners tecnológicos, al tiempo que se han perfeccionado y ampliado funcionalidades ya existentes para optimizar el uso por parte de sus clientes.

Con esta nueva versión el ERP Nexus de SIE se ha convertido hoy en día en una de las soluciones de gestión empresarial más competitivas del mercado , afirma Xavier Ciáurriz, gerente de SIE, al tiempo que seguimos manteniendo nuestro posicionamiento de producto como un ERP de altas prestaciones y un precio muy adecuado para las pymes, muy importante en estos momentos de crisis .

Y porque el actual entorno de dificultad económica lo exige, en estas jornadas SIE aprovechará para transmitir a sus partners las acciones y proyectos que el fabricante de software de gestión está poniendo en marcha para ofrecer nuevas oportunidades de negocio al canal, no tan sólo a corto sino también a medio plazo, para salir reforzados todos juntos de este ciclo de claro retroceso en todos los sectores de actividad.

Para Xavier Ciáurriz es importante transmitir a nuestro canal de distribución, que ahora no es el momento de ensayar nuevas fórmulas que pasen por restar posibilidades de negocio al canal, como está empezando a ocurrir, sino que debemos desarrollar estrategias conjuntas que beneficien tanto al fabricante como al partner tecnológico y que ambos salgan reforzados cuando este ciclo de recesión termine .

Para ayudarles a la transmisión de estas estrategias este encuentro de SIE con su canal contará con la colaboración de Oriol Amat, Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad y Doctor en Ciencias Económicas, además de prestigioso articulista y autor de conocidos libros sobre contabilidad y finanzas que lo han convertido en un referente en el mundo de la empresa y de la contabilidad de gestión. En estas jornadas Oriol Amat realizará una ponencia magistral bajo el título Previsiones de futuro en un entorno de crisis .

También participarán en el evento SAI, empresa española distribuidora del prestigioso CRM Goldmine y ApeSoft, primer fabricante 100% español en Soluciones de Análisis de la Información y Cuadro de Mando, que mostraran al canal de SIE sus soluciones de gestión enlazadas al ERP Nexus, como una opción de negocio para el canal con la incorporación de soluciones tecnológicas que pueden ayudar a las empresas a minimizar los efectos de la crisis.

SAI como distribuidor en España de productos líderes en gestión comercial y de relación con clientes, entiende la integración de Nexus-GoldMine como un paso fundamental para ofrecer soluciones altamente funcionales y operativas, de modo que los usuarios finales se beneficien de un valor añadido importanted y ayudarles así, en la automatización de todos sus procesos de negocio.

ApeSoft, desde el año 1994 ayuda a las pymes a mejorar su rendimiento ofreciendo soluciones altamente efectivas para el análisis de la información, la planificación y la medición-despliegue de planes estratégicos, con más de 4.000 usuarios en 160 instalaciones, operando en otros 10 países mediante una red de casi una veintena de partners. Por su parte SIE presentará las grandes líneas de acción y de posibilidades de generación de nuevas oportunidades de negocio para sus partners, tanto en lo referente a fórmulas de financiación, como a nuevas oportunidades de venta. Pero el fabricante quiere ir más allá.

No podemos caer en el error de centrarnos únicamente en obtener resultados inmediatos, que ahora son importantes ,

señala el gerente de SIE, pero nuestro objetivo es que no debemos perder de vista el medio plazo y tenemos que aprovechar al máximo todas las oportunidades posibles para obtener unas claras y diferenciadoras ventajas competitivas que nos sitúen en una posición de liderazgo cuando este ciclo económico acabe, tanto a nosotros como a nuestros partners .