



SynerTrade steigert 2009 den Lizenzumsatz um 30%

München, Paris, New York – 23. Februar 2010. Auch in Zeiten der Finanz- und Wirtschaftskrise gelingt es Unternehmen, mit dem richtigen Geschäftsmodell und einer erfolgreichen Positionierung, überdurchschnittlich zu wachsen. SynerTrade, einer der führenden Anbieter in Europa meldet für das Jahr 2009 einen Zuwachs der Lizenzumsätze um 30%.

Das starke Wachstum ist vor allen Dingen der weiteren Durchdringung der Kundengruppen mit einer der weltweit besten Software-Lösungen (Einkaufs-Suite SynerTrade 6) geschuldet, sowie einem weiteren Ausbau der Produkte für zusätzliche Anwendungsfälle.

Konkret ist es gelungen, weitere Großunternehmen aus dem DAX-30, in Frankreich und in weiteren Ländern wie der Schweiz und Österreich zu gewinnen und auch im Mittelstand die Nutzerzahlen zu steigern. SynerTrade wird in den nächsten Wochen, jeweils mit einzelnen Pressemeldungen, auf die Referenzkunden eingehen und weitere Details bekannt geben.

Der CEO der SynerTrade-Gruppe, Dr. Eberhard Aust blickt sehr zufrieden auf das Geschäftsjahr 2009 zurück: „ Wir freuen uns sehr über den Abschluss weiterer großer und mittelständischer Kunden. Im Moment begleiten wir Unternehmen im Rollout unserer Lösungen in 56 Länder weltweit. Es ist für uns extrem spannend, dass unsere SynerTrade-Suite neben den großen Einkaufsregionen künftig auch in eher exotischen Ländern wie Syrien, Vietnam, Guatemala und Peru genutzt wird. Damit verbreitern wir unsere bisherige, auf 18 Sprachen angelegte Software-Suite um weitere Sprachen. So gibt es SynerTrade 6 nunmehr neben Japanisch und Chinesisch auch in Koreanisch. Die Gesamtanzahl der von SynerTrade unterstützten Sprachen wächst damit auf 19.

Weiters ist es sehr bemerkenswert, dass unsere Lösungen für Risk-Management, Nachhaltigkeit und Compliance so großen Zuspruch gewinnen und wir damit ein weiteres Mal über reine Einkaufsbelange hinaus Lösungen für Unternehmen ermöglichen. Für Kunden mit wiederholenden, standardisierten Bedarfen ermöglicht die SynerTrade Artikeldatenbank eine Erstellung einer kompletten Ausschreibung mit ein paar Klicks und die Verfolgung aller Artikeldaten über den Lebenszyklus. Der Einkäufer klickt die auszuschreibenden Artikel mit allen Produktdetails bis hin zu Zeichnungen oder Fotos an und erstellt damit in wenigen Minuten auch Ausschreibungen mit zig Artikeln. Eine Versionierung wichtiger Artikelattribute ermöglicht die Vergleichbarkeit auch über Jahre hinweg. Preise und Konditionendaten können länderspezifisch verwaltet werden. Dies ist die perfekte Lösung für Einkäufer mit hohem Arbeitsdruck“.

Der Zuwachs an Lizenzumsätzen um fast ein Drittel bringt für die weiteren Jahre konstante Umsätze mit Wartung und Services, Zudem kaufen zufriedene Kunden gerne weitere Module der SynerTrade-Suite. Damit ist auch für die Zukunft das weitere Wachstum der SynerTrade Gruppe gesichert.



Über SynerTrade:

SynerTrade, Europas führender Anbieter von Einkaufstechnologie und –beratung, unterstützt den gesamten Einkaufsprozess. Mehr als 100 Sourcing- und Technologie-Experten verbessern derzeit signifikant die Einkaufsleistung von 183 Kunden aus Mittelstand und Großkonzernen (davon 30 "Fortune 1000"-Unternehmen). SynerTrade bietet dabei mit seinen Standorten in Europa, den USA und Asien weltweite Unterstützung. Derzeit optimiert SynerTrade ein kumuliertes Einkaufsvolumen von 72 Mrd. Euro pro Jahr und betreut 103.600 Nutzer der Softwarelösungen.

Ansprechpartner:

Rainer Machek

SynerTrade, Triftstrasse 13, D-80538 München

Tel.: +49 (0)89 21 66 98-88

Fax: +49 (0)89 21 66 98-99

e-Mail: rainer.machek@synertrade.com