

## op5 söker nya marknader med SugarCRM

**op5 satsar på nytt CRM-system som ska göra det möjligt att utöka verksamheten till nya marknader. Företaget har tillsammans med Redpill Linpro genomfört en lyckad implementering av SugarCRM som på kort tid bidragit till att op5 kunnat etablera sig i Skandinavien och norra Europa.**

Programvaruföretaget op5, som nyligen utsetts till "Cool Vendor in IT Operations 2008" av marknadsanalysföretaget Gartner, har valt SugarCRM för kunna erbjuda sina tjänster och applikationer på nya marknader.

"op5 är ett tillväxtföretag och vi växer väldigt fort, både på existerande och nuvarande marknader. När vi analyserade vår situation och såg de utmaningar vi hade framför oss insåg vi att vårt nuvarande CRM-system inte höll måttet. Vi gjorde en marknadsundersökning och fann att SugarCRM var den lösning som bäst matchade våra krav baserat på att systemet kan erbjuda den flexibilitet och funktionalitet som vi behövde för att kunna expandera vår verksamhet", säger projektledaren Klas Bernehjält på op5.

"För införandet sökte vi en erfaren SugarCRM-partner som kunde erbjuda den expertkunskap om systemet och CRM som vi behövde för att få den bästa effekten av systeminförandet och bygga en bas för vår fortsatta marknadsexpansion som håller måttet idag och i framtiden.

Valet föll på Redpill Linpro som är Nordens ledande inom området och den part som vi bedömde bäst lämpad att hjälpa oss med införandet", fortsätter Klas Bernehjält.

"SugarCRM är i dag den mest använda Open Source CRM-applikationen som finns på marknaden. Systemet har alla verktyg som säljarna behöver för att öka kommunikationen med kunderna, öka kontrollen över säljcykeln och medverkar till att skapa tätare kundrelationer. För op5 var det naturligt att välja ett Open Source-baserat CRM-system, eftersom vi verkar i en omvärld som innebär att kraven på vår verksamhet ständigt förändras. Vi bearbetar nya marknader, möter nya konkurrenter och anpassar vårt erbjudande efter kundens situation hela tiden. För att kunna möta dessa föränderliga krav måste vi ha ett CRM-system som är flexibelt i alla avseenden och ger oss funktionalitet som vi kan växa i. Vi är nöjda med SugarCRM och det arbete som Redpill Linpro lagt ned i projektet för att se till att vi fått en CRM-lösning som ger oss kontroll över vår verksamhet, samtidigt som vi bibehållit den flexibilitet som vi behöver för att kunna se till att vårt erbjudande är konkurrenskraftigt på marknaden", avslutar Klas Bernehjält på op5.



*op5:s projektledare Klas Bernehjält har i samarbete med Redpill Linpro:s marknadsansvarige för SugarCRM i Sverige, Mika Hiltula, implementerat SugarCRM för att nå nya marknader.*

"op5:s positiva erfarenheter visar på den potential som systemet besitter. SugarCRM har bevisat i detta, och andra av våra kunduppdrag, att systemet besitter all den funktionalitet som en CRM-svit behöver för att kunna bidra till effektivisering av sälj- och marknadsarbete. Både op5 och flera av våra övriga kunder som använder SugarCRM har kunnat vittna om hur systemet bidragit till att öka kontrollen över säljarnas pipeline, samtidigt som det hjälpt säljarna att öka sina kontaktytor gentemot kunderna", säger Mika Hiltula, Sälj- och Marknadsansvarig för SugarCRM på Redpill Linpro.

"Vi på Redpill Linpro tar nu med oss erfarenheterna kring SugarCRM i Skandinavien och Europa för att erbjuda alla företag som vill implementera flexibiliteten och kraften i SugarCRM kring försäljning, marknadsföring och kundservice", avslutar Mika Hiltula.

### **Om op5**

op5 är ett Svenskt bolag som grundades 2003. Företaget har 25 medarbetare vid sina kontor i Stockholm och Göteborg. op5 ägs av grundarna och medarbetarna samt KTH Chalmers Capital och Pod Venture Partners.

op5 levererar alltid kompletta system – nyckelfärdiga – med full funktionalitet och support. Målgrupper är företag, organisationer, stat och kommun med behov av driftövervakning. op5 har idag drygt 200 kunder, bl a Aftonbladet, Volvo, Intrum Justitia, Bonnier, Max Matthiessen, SMHI, Clas Ohlson, Tullverket m fl statliga verk, samt ett flertal landsting, kommuner och kommunala bolag.

**Läs mer på:** [www.op5.se](http://www.op5.se)

### **Om Redpill Linpro**

Redpill Linpro har idag ett av de ledande Open Source bolagen i Europa, som – förutom SugarCRM – också erbjuder tjänster kring produkter som JBoss, Hibernate, PostgreSQL, Alfresco med flera. I supportkoncepten ingår bland annat möjlighet till lokal support dygnet runt - 365 dagar om året och on-site support. Bland Redpill Linpro's kunder finns förutom op5 större nordiska företag inom telekommunikation, bank och finans, reseväring samt logistik. Redpill Linpro har kontor i Stockholm, Göteborg, Karlstad, Köpenhamn, Oslo, Stavanger och Helsinki.

**Läs mer på:** [www.redpill.se](http://www.redpill.se)

### **För ytterligare information kontakta:**

Mika Hiltula, Sälj- och Marknadsansvarig Sverige för SugarCRM, Redpill Linpro  
Mobil: 0734-241489, [mika.hiltula@redpill.se](mailto:mika.hiltula@redpill.se)

Klas Bernehjält, Projektledare, op5  
Mobil: 0735-177090, [klas.bernehjalt@op5.se](mailto:klas.bernehjalt@op5.se)