

Process4E zamyka rok obrotowy 2003

pozytywnym wynikiem i patrzy optymistycznie w 2004 rok

23.03.2004

„2003 rok był trudnym rokiem dla branży doradczej” – powiedział Uli Kottmann, prezes Process4E S.A.. Firma doświadczyła znaczącej redukcji budżetów klientów, co wpłynęło na przesunięcie w czasie bądź zaniechanie wielu projektów. Pomimo tych trudności, Process4E zakończyło rok pozytywnym wynikiem netto.

Rok 2003

Process4E dokonało ogromnych inwestycji w 2003 roku, dzięki którym podniosła wartość oferty usług doradczych oraz rozszerzyła ją o wysokiej klasy rozwiązania. W ofercie firmy znalazły się różnej wielkości rozwiązania CRM (Customer Relationship Management) skierowane zarówno do dużych przedsiębiorstw jak i małych i średnich firm oraz związane z nimi usługi konsultingowe. Ponadto firma zrealizowała w 2003 roku dwa nowe ważne projekty dotyczące zarządzania procesami biznesowym (BPM – Business Process Management), które w przyszłości będą miały ogromny wpływ na rozwój tego obszaru usług.

Rok 2004

Prognoza na 2004 rok jest raczej optymistyczna. Po latach niskej popularności, rynek rozwiązań CRM w Polsce nabrał rozpędu. Klienci szukają partnerów, którzy nie tylko wdrożą oprogramowanie ale przede wszystkim dostarczą kompleksową obsługę, począwszy od analizy procesów biznesowych po zarządzanie zmianą i projektem wdrożenia. Jako jeden z pionierów w dziedzinie CRM w Polsce, Process4E ma wszystkie niezbędne atuty aby wdrożenia rozwiązań CRM kończyły się sukcesem.

Klienci

Nowa oferta firmy i ciągle poszerzanie kompetencji są bardzo dobrze postrzegane przez klientów firmy, o czym świadczą zamówienia z ostatnich 3 miesięcy. „Choć spodziewamy się w tym roku wzrostu ponad średnią rynkową, będziemy nadal kłaść

ogromny nacisk na jakość, a co za tym idzie na wzrost satysfakcji klienta” – powiedział Uli Kottmann.