



Unsere Werte entsprechen denen von Corpay, sicher und effizient über mehrere Branchen hinweg zu agieren.

*Emmanuel Olivier,
Worldwide Chief Operating Officer,
Esker*

Zusätzliche Optionen

Gemeinsame Business-Zahlungen

Esker gab seine Partnerschaft mit Corpay1 bekannt, einem Anbieter von Zahlungslösungen für die Kreditorenbuchhaltung.

Esker-Kunden können jetzt nahtlos Corpay-Lösungen nutzen, um Lieferanten mit Esker Pay zu bezahlen. Die Lösung bietet ein umfassendes Angebot an Zahlungsfunktionen und strategischen Fintech-Partnerschaften auf einer zentralen Plattform. Esker Pay ist vollständig integriert mit den Procure-to-Pay- und Order-to-Cash-Lösungen von Esker. So können Unternehmen manuelle, komplexe und ineffiziente Prozesse eliminieren und den Cashflow nahtlos verwalten. „Die Lösungen von Corpay passen hervorragend zu Esker und seinen Kunden“, so Emmanuel Olivier, Worldwide Chief Operating Officer bei Esker. „Unsere Werte entsprechen denen von Corpay, sicher und effizient über mehrere Branchen hinweg zu agieren, um unsere Kunden und das gesamte Business-Ökosystem best-

möglich zu unterstützen.“ Zu den Corpay-Lösungen, die über Esker Pay erhältlich sind, gehören Zahlungsautomatisierung, Firmenkreditkarten, virtuelle Kreditkarten, grenzüberschreitende Zahlungen sowie Reise- und Spesenkarten. Die bankenunabhängige Technologie von Corpay ermöglicht eine größere Flexibilität bei finanziellen Beziehungen, ohne dass die Unternehmensprogramme beeinträchtigt werden. Die mehr als 35-jährige Erfahrung von Esker im Bereich der ERP-Integration sorgt für eine kohärente Automatisierung im gesamten Unternehmen – und das unabhängig von Altsystemen, die durch Fusionen und Übernahmen hinzukamen.

corpayone.com
esker.de

Strategische Partnerschaft

Effektiver Schutz vor Cyberkriminalität

SecurityBridge und Trusted Cyber Security Solutions (TCSS) bündeln in einer strategischen Partnerschaft ihr Know-how, um österreichischen Unternehmen eine wirkungsvolle Überwachung und Absicherung ihrer SAP-Systeme zu bieten. Die vereinbarte Zusammenarbeit bringt die Technologie von SecurityBridge mit der Cybersecurity-Beratungsexpertise von TCSS zusammen. SAP-Plattformen sind das Herzstück vieler Unternehmen und speichern strategische und sensible Unternehmensdaten. SAP-Anwendungen und selbstgeschriebene Programme können allerdings jederzeit angegriffen werden. Dennoch wird die SAP-Sicherheit oft vernachlässigt und die Systeme sind oft nicht durch geeignete Cybersicherheitstools geschützt. Als Konsequenz hat SecurityBridge die weltweit einzige nativ integrierte Echtzeitlösung für eine permanente Überwachung entwickelt. TCSS ist ein hochspezialisiertes Cybersicherheitsunternehmen, das seinen Kunden mit einer breiten Palette professioneller Dienstleistungen hilft, sich vor Cyberangriffen zu schützen.

securitybridge.com
tcss.eu

SAP-Kompetenzen bündeln

Mehrheitsbeteiligung erworben

Orbis hat eine Mehrheitsbeteiligung von 60 Prozent an Blue Stec, einer branchenunabhängigen Unternehmensberatung, erworben.

Orbis arbeitet mit Blue Stec bereits seit 2017 im Rahmen einer strategischen Partnerschaft im Bereich Hana-Basisbetreuung vertrauensvoll und mit Erfolg zusammen. Die Mehrheitsbeteiligung ist ein strategisch wichtiger Schritt, um SAP-Kompetenzen zu bündeln und das eigene Leistungsangebot in den Bereichen SAP-Technologie (SAP Basis und S/4-Migration) und SAP-Sicherheit auszubauen. Dadurch ist der Saarbrücker IT-Dienstleister in der Lage, seinen Kunden den gesamten SAP-Betrieb (Managed Services) aus einer Hand anzubieten. Gleichzeitig komplettiert er sein Portfolio in Bezug auf die S/4-Conversion, das Full-Service-Angebot Rise with SAP für die digitale Unternehmenstransformation und Managed Cloud Services. „Durch die Mehrheitsbeteiligung an Blue Stec ergänzen wir unser Portfolio um ein strategisches Themengebiet. Nun können wir unseren Kunden einen ganzheitlichen Service in Bezug auf den Betrieb ihrer SAP-Infrastruktur bieten. Ein weiteres wichtiges Ziel besteht darin, durch ein gemeinsames Supportangebot eine langfristige Kundenbindung zu erreichen“, erklärt Frank Schmelzer, Bereichsvorstand SAP bei Orbis.



Ein weiteres wichtiges Ziel besteht darin, durch ein gemeinsames Supportangebot eine langfristige Kundenbindung zu erreichen.

*Frank Schmelzer,
Bereichsvorstand SAP,
Orbis*

orbis.de
bluestec.com