

Cloud Lösungsanbieter und Salesforce Partner salesfactory42 wird Magic Software Gold Partner

Mehr Integrationsprojekte von Cloud Anwendungen zu ERP-Systemen im Mittelstand

München, 29. August 2011. salesfactory42, Spezialist für Projekt-Management, Vertriebs- und Marketinglösungen sowie Consulting im Cloud-Computing- und SaaS-Umfeld (Software-as-a-Service) mit Sitz in München, arbeitet bei dem Integrations-Spezialisten Magic Software jetzt als Gold Partner zusammen.

Salesforce mit ERP-Integration

Als zertifizierter Salesforce Consulting Partner erweitert salesfactory42 das On-Demand-CRM durch vordefinierte Prozesse, Module und Eigenentwicklungen zu individuellen Firmenlösungen. Dazu gehören beispielsweise Module für die Angebotserstellung, die Routenplanung, Zeiterfassung oder das in salesforce.com integrierte Projekt Management.

Um die individuellen SaaS-Lösungen in die Kunden-IT zu integrieren, nutzt salesfactory42 vermehrt die Salesforce-Spezialversion der Integrationsplattform iBOLT von Magic Software Enterprises. Die Entscheidung für den Einsatz von iBOLT fiel aufgrund der Fähigkeit, salesforce.com ohne Schnittstellen-Programmierung mit beliebigen internen Unternehmenslösungen wie z.B. SAP ERP-Systemen für durchgängige Angebotsprozesse zu integrieren.

iBOLT Starter Edition

Auch der erste Kunde für die neue iBOLT Starter Edition konnte bereits gewonnen werden: salesfactory42 implementiert bei einem führenden Anbieter für Kundenbindungsprogramme die „iBOLT for salesforce.com“ Version.

„Mit iBOLT for salesforce.com setzen wir bei der Integration das fort, was wir mit der Erweiterung von salesforce.com begonnen haben: Individualisierung von Cloud-Lösungen basierend auf Standard-Werkzeugen. Durch die einfache, Integration von salesforce.com ohne Programmierung fügt sich das On-Demand-System nahtlos in die bestehende IT-Infrastruktur unserer Kunden ein“, erklärt Michael Frohn, Gründer der salesfactory42, „salesfactory42 setzt seit einiger Zeit konsequent die Strategie um, Cloud Anwendungen mit bestehenden IT-Infrastrukturen zu verbinden.“

Stephan Romeder, Geschäftsführer von Magic Software in Deutschland, kommentiert die verstärkte Zusammenarbeit: „Wir sind sehr froh, mit salesfactory42 einen führenden Cloud Lösungsanbieter im Salesforce-Umfeld zu haben. Wir bieten dem Markt mit unserer Plattform für die codelose und schnelle Integration einen echten Mehrwert und brauchen kompetente Partner, die dieses Potenzial für ihre Kunden nutzen. Wir freuen uns, dass immer mehr Salesforce-Partner iBOLT als strategisches Tool erkennen, mit dem sie sich vom Wettbewerb differenzieren können.“

Über salesfactory42

salesfactory42 ist Spezialist für Projekt Management und Vertriebslösungen sowie Consulting im Cloud-Computing- und SaaS- (Software as a Service) Umfeld. Das modular aufgebaute, prozessoptimierte Software-Portfolio auf salesforce.com-Basis bietet sämtliche Bausteine für das effiziente Projektgeschäft: vom Customer-Relationship-Management für die Lead- und Opportunity-Bearbeitung (quote 2.0) bis zur zeit- und kostensparenden Projektabwicklung (project-fx®). Besonderen Wert legt salesfactory42 auf höchste Qualität, Benutzerfreundlichkeit und ansprechendes Interface-Design. Der Branchenfokus liegt auf IT-Dienstleistern, Systemhäusern und der Hightech-Industrie. salesfactory42 ist Salesforce Select Consulting Partner, Eloqua Partner, zudem Adobe Silver Solution Partner und Google Enterprise Partner.

Weitere Informationen unter www.salesfactory42.com

Über Magic Software Enterprises

Magic Software Enterprises (NASDAQ: MGIC) ist einer der führenden Anbieter von Werkzeugen für Software-Integration und Entwicklung. Magic Software ist in über 50 Ländern präsent und verfügt über ein weltweites Netzwerk von ISVs, Systemintegratoren, Value-added Resellern, Distributoren und OEM-Partnern. Die mehrfach ausgezeichneten, codefreien Lösungen erlauben Partnern und Kunden existierende Software zu nutzen, die Agilität zu steigern und sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Magic Softwares Technologie, die Produkt- und die Unternehmensstrategie wird von führenden Analysten gelobt. Magic Software unterhält Partnerschaften mit den führenden IT-Unternehmen, etwa SAP, salesforce.com, IBM und Oracle.

Ansprechpartner für die Presse:

salesfactory42 e.K.
Michael Frohn
General Manager
Tel.: 089/878 06 76 - 42
Fax: 089/878 06 76 - 43
E-Mail: mfrohn@salesfactory42.com
Web: www.salesfactory42.com

Kontakt Daten zur Veröffentlichung:

salesfactory42 e.K.
Rosenheimer Str. 145f
D-81671 München
Tel.: 089/878 06 76 - 0
Fax: 089/878 06 76 - 99
E-Mail: info@salesfactory42.com
Web: www.salesfactory42.com

Veröffentlichung honorarfrei, Bildmaterial auf Anfrage, Belegexemplar erbeten!