

Trivadis: strategische Partnerschaft mit CRM-Anbieter Ambit

Stuttgart/Basel, 23. März 2011. Trivadis arbeitet ab sofort eng mit dem CRM-Anbieter Ambit zusammen. Im Rahmen der strategischen Partnerschaft bietet der Schweizer IT-Dienstleister nun auch Lösungen für effizientes Kunden- und Lead Management auf Basis von Microsoft Dynamics CRM und baut damit sein Produktportfolio weiter aus. Mit der Unit Business Integration Services (BIS) setzt Trivadis bereits seit 2010 auf einen neuartigen Beratungsansatz. Wichtige Geschäftsprozesse werden dabei gemeinsam mit Fachabteilungen analysiert und anschließend in der IT abgebildet. Der Vorteil: Nahtlos in bestehende Geschäftsprozesse eingebunden, tragen auch die CRM-Systeme direkt zur Wertschöpfung auf Kundenseite bei und werden nicht als ineffiziente Insellösungen betrieben.

Trivadis ist mit seinem Angebot der Business Integration Services 2010 gestartet und versteht sich als Dolmetscher zwischen Fachabteilungen und IT. Der Dienstleister verfolgt damit das Ziel Kundenprozesse beherrschbar zu machen und sämtliche Lösungen strikt an den Businesszielen des Unternehmens auszurichten. Die Ambit AG hat sich auf produktunabhängige Beratung und Einführung von Customer Relationship Management (CRM) Lösungen spezialisiert und ist seit 15 Jahren erfolgreich am Markt.

Durch die Partnerschaft mit Ambit erweitert Trivadis sein Produkt- und Portfolio um Individuallösungen auf Basis von Microsoft Dynamics CRM. Die Einführung Mehrwert schaffender CRM-Systeme verläuft nur erfolgreich, wenn die Verantwortlichen aus Fach- und IT-Abteilungen dynamisch in diesen Prozess eingebunden werden. Trivadis und Ambit vereinen umfassende Kenntnisse über deren Anforderungen, höchste Beratungskompetenz sowie langjährige Erfahrungen bei der Projektierung, Umsetzung und Pflege komplexer IT-Systeme.

Die Vorteile eines prozessorientierten CRM-Systems liegen auf der Hand: Erheblich reduzierte Kosten in den Bereichen Marketing, Vertrieb und Service. Ausserdem führt effektives Beziehungsmanagement zur Steigerung der Kundenloyalität und einer signifikant höheren Umsatzrentabilität.

„Viele Unternehmen sind mit ihrem CRM-System bereits kurz nach der Einführung unzufrieden, da dieses nicht auf die ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und businessrelevante Prozesse nicht umfassend abbildet“, sagt Balz Hug, Unit Manager Business Integration Services bei Trivadis. „Durch die Partnerschaft mit Ambit schließen wir diese Beratungslücke nachhaltig und schaffen für unsere Kunden einen echten Mehrwert.“

Über Trivadis

Trivadis, führende Schweizer Anbieterin von IT-Lösungen und -Services ist seit 17 Jahren erfolgreich am Markt positioniert. Gegründet 1994, ist das Unternehmen heute an 11 Standorten in der Schweiz, in Deutschland und in Österreich tätig. Mit über 540 Mitarbeitern und mehr als 650 aktiven Kunden.

Aufgrund langjähriger Projekterfahrung in den Kerntechnologien Oracle, Microsoft, IBM und Open Source, der laufenden Arbeit des eigenen Technology Centers sowie ihrer Herstellerneutralität bietet Trivadis exzellentes technologisches Know-how und eine breite Lösungs- und Integrationskompetenz. Dabei ist das Unternehmen nicht nur IT-, sondern auch Branchenkenner und stimmt die Lösungen mit den strategischen und operativen Unternehmenszielen des Kunden ab. Die Expertise im Zusammenspiel aus Fachbereichswissen, herstellerübergreifender Technologiekompetenz und erprobter Management-Methoden ermöglicht es Trivadis, Lösungen für die tatsächlichen Bedürfnisse der Kunden vorzuschlagen und zu implementieren.

Trivadis adressiert die zentralen Unternehmensthemen Business Integration Services, Business Intelligence, Enterprise Content Management und die technologischen Kernbereiche Application Development, Infrastructure Engineering und Managed Services sowie IT-Training. Das modulare und umfassende Dienstleistungs- und Lösungsangebot aus einer Hand deckt den gesamten Lifecycle von IT-Projekten ab: IT-Strategie und Technologieberatung, Konzeption, Entwicklung und Engineering, System- und Projektmanagement, Infrastruktur und Applikationsbetrieb sowie Schulung und Know-how-Transfer. Eigenentwickelte Lösungskomponenten in den Bereichen Application Performance Management und Integration sorgen zudem in der Realisierungsphase für einen effizienten Zeiteinsatz. Die individuell gestalteten Dienstleistungspakete garantieren den Kunden in jeder Projektphase eine bedarfsgerechte Erfüllung ihrer Bedürfnisse.

Weitere Informationen finden Sie unter www.trivadis.com.

Über Ambit

Die Ambit AG hat sich auf produktunabhängige Beratung und die Einführung von Customer Relationship Management (CRM) spezialisiert. Das Unternehmen verfolgt das Ziel, die Vertriebs-, Marketing- und Support-Prozesse seiner Kunden zu optimieren und hilft ihnen dabei, ihre Wettbewerbsfähigkeit durch effektives Kundenmanagement nachhaltig zu erhöhen. Ambit verfügt über 15 Jahre Erfahrung in der Implementierung von CRM-Lösungen und hat über zufriedene 100 Kunden bei der Einführung von CRM-Lösungen begleitet.

Weitere Informationen finden Sie unter www.ambit.ch

**Kontakt Trivadis
(Pressekontakt Schweiz):**
Trivadis AG
Jeanette Babik
Elisabethenanlage 9
CH-4051 Basel
E-Mail marketing@trivadis.com
Telefon +41 61 279 97 55
Fax +41 61 279 97 56

PR-Agentur Deutschland:
textstore.de - Agentur für Text
und PR
Alexander Trompke
Burgstraße 24
01159 Dresden
E-Mail: at@textstore.de
Tel. +49 351 - 312 7338
Fax +49 351 - 312 7339

PR-Agentur Österreich:
Clever & Smart Marketing &
Communication Services
Claudia Vlach
Waldweg 22b
2822 Bad Erlach/NÖ
cvlach@clevermarketing.at
T: +43-664-3582089

Der Abdruck ist honorarfrei. Wir freuen uns über eine Veröffentlichung der Presseinformation. Für Belegexemplare sind wir Ihnen sehr dankbar. **Diese Presseinformation finden Sie auch auf unserer Website unter www.trivadis.com/presse**