

Pressemitteilung

Doppelte Auszeichnung: ORBIS-Tochter OnDemand4U ist im Microsoft „Inner Circle“ und Finalist bei „Cloud-CRM Partner of the Year“

Saarbrücken, den 20. Juli 2015 – Die auf Microsoft-Cloud-Lösungen spezialisierte OnDemand4U GmbH, eine Tochtergesellschaft der ORBIS AG hat von Microsoft den exklusiven „Inner Circle Award“ erhalten. OnDemand4U ist weltweit der einzige reine Microsoft Cloud-Partner, der dieses Jahr die Auszeichnung erhalten hat. Das IT-Beratungshaus aus Saarbrücken, das Gold-Partner für Microsoft Dynamics CRM Online in Deutschland ist, rückt damit in den Kreis der weltweit erfolgreichsten und strategisch wichtigsten Partner von Microsoft auf. Kenneth Christensen, Geschäftsführer von OnDemand4U, nahm an der Verleihung des prestigeträchtigen „Inner Circle Award“ am 13. Juli auf der diesjährigen Microsoft Worldwide Partner Conference (WPC) in Orlando/USA, teil. Die OnDemand4U wurde dort zugleich zum Finalisten für den „2015 Cloud Customer Relationship Management Partner of the Year“ gekürt.

Mit diesen Auszeichnungen würdigt Microsoft die außergewöhnlichen Vertriebsfolge von OnDemand4U und von ORBIS, dem umsatzstärksten Microsoft Dynamics CRM-Partner in Deutschland, bei der Vermarktung und der aktiven Weiterentwicklung von Dynamics CRM aus der Cloud. Zudem werden herausragendes Produktwissen, eine überdurchschnittlich hohe Beratungs-, Service- und Supportqualität und Kundenzufriedenheit vorausgesetzt. In den „Inner Circle“ beruft Microsoft nur ein Prozent der global stärksten Partner des Microsoft-Dynamics-Netzwerks. Die Voraussetzungen für die Aufnahme sind nachhaltige Wachstums- und Verkaufserfolge sowie eine hervorragende Marktposition. Dabei steht die OnDemand4U als Mitglied des Inner-Circle-Gremiums zusammen mit ORBIS in regem Dialog mit der Microsoft Corporation, was die Weiterentwicklung von Microsoft Dynamics CRM

Online angeht. Im Gegenzug erhalten OnDemand4U und ORBIS frühzeitig Informationen über technische Neuerungen bei Microsoft und können sie in Form innovativer, wettbewerbsdifferenzierender Cloud-Lösungen zeitnah an die Kunden weitergeben. Als Finalist des Awards „Partner of the Year“ für Cloud CRM musste OnDemand4U ebenfalls sehr hohe Anforderungen erfüllen und unter anderem durch Innovationskraft bei der Entwicklung von Zusatzmodulen (Add-Ons), besondere Erfolge im Vertrieb und erstklassige Services überzeugen. Auch die Implementierung herausragender Lösungen in den Bereichen Sales- und Marketingautomatisierung, Kundenservice oder Social Engagement, die CRM-Prozesse beim Kunden produktiver und wettbewerbsfähiger gemacht haben, galt es nachzuweisen.

„Die Verleihung des ‚Inner Circle Award‘ durch Microsoft ehrt uns sehr, denn damit sind wir nur rund vier Jahre nach Gründung in den erlesenen Kreis der erfolgreichsten Microsoft-Partner weltweit aufgestiegen. Dieser Award wie auch die Wahl zum Finalisten für den ‚Cloud-CRM Partner of the Year‘ sind für uns zugleich Ansporn, den Kunden auch in Zukunft stets die bestmöglichen Lösungen und Services anzubieten sowie innovative Cloud-Angebote zu entwickeln und einzuführen“, kommentiert Kenneth Christensen den Erfolg. Zum Beispiel werden ORBIS und OnDemand4U auf Basis von Microsoft Dynamics CRM Online eine Reihe schlanker „Ready-to-run-Cloud-Lösungen“ für spezifische Aufgaben wie den Sales-Prozess erstellen, die sofort installiert und sehr schnell in Betrieb genommen werden können. Durch die Teilnahme am Cloud-Service-Programm (CSP) von Microsoft können ORBIS und die Tochtergesellschaft den Kunden künftig außerdem maßgeschneiderte Leistungen aus einer Hand anbieten – vom Vertrieb der Microsoft-Lizenzen über die Beratung und Schulung bis hin zu Wartung und Software-Support.

Über OnDemand4U

Das Unternehmen OnDemand4U wurde im Jahr 2011 von Kenneth Christensen gegründet und bietet Consulting- und Implementierungsleistungen rund um die Cloud-Lösungen von Microsoft an. Hierzu zählen Dynamics CRM Online, Dynamics Marketing, Dynamics Social Engagement, Office 365 und Azure. Mit rund 20 Mitarbeitern ist das Unternehmen mit Hauptsitz in Saarbrücken spezialisiert darauf, die Geschäftsprozesse der Kunden zu analysieren, die cloudbasierenden Softwarelösungen einzuführen und entsprechend den Anforderungen des Unternehmens anzupassen, wobei der Fokus stets darauf liegt, den reibungslosen und unterbrechungsfreien Geschäftsbetrieb des Kunden während der Migration in die Cloud zu gewährleisten. Ziel des Cloud-Spezialisten ist es, kleine und mittelständische Unternehmen optimal dabei zu unterstützen, kundenorientiert arbeiten zu können, um so ihre Produktivität zu steigern und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu sichern. OnDemand4U agiert

branchenübergreifend und bietet darüber hinaus Zusatzmodule für den Maschinen- und Anlagenbau, die Bauzulieferindustrie sowie die Konsumgüterindustrie an. Zu den Kunden des Unternehmens zählen beispielsweise AEG Power Solutions, VfL Wolfsburg-Fußball GmbH und ALSO Holding AG. Seit Juli 2013 hält die ORBIS AG 50,1 % der Anteile an OnDemand4U. **Weitere Informationen finden Sie unter www.ondemand4u.com.**

Copyright © 2015 OnDemand4U. Alle Rechte vorbehalten. Im Text aufgeführte Produkt- oder Firmennamen sind möglicherweise Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Besitzer.

Ihre Ansprechpartner:

OnDemand4U GmbH
Ralf Pettenkofer
E-Mail: ralf.pettenkofer@ondemand4u.de
Tel. +49 (681) 844 976-0
Fax: +49 (681) 844 976-99

Heinrich-Barth-Str. 23
D-66115 Saarbrücken

SG Kommunikation
Susanne Garhammer
E-Mail: sg@sgkom.de
Tel. +49 (89) 351 79 16
Fax: +49 (89) 35 46 55 46
Mobil: +49 (0171) 685 74 48
An den Römerhügeln 16a
D-802031 Grünwald

