

MEDIENMITTEILUNG

ACCENTIS auf dem Vormarsch:

Personelle Verstärkung – Zahlreiche Neukunden – Übernahme der CRM-Aktivitäten von redIT – Aufnahme in den „2010 President’s Club“ von Microsoft Dynamics

Drei ausgewiesene Spezialisten

Pfäffikon/SZ, 18. Oktober 2010 –Im Zuge des Ausbaus der Positionierung als eines der führenden Schweizer Beratungsunternehmen für Vertrieboptimierung und CRM-Lösungen (Kundenbeziehungsmanagement) hat ACCENTIS in den letzten Wochen die personelle Basis um drei weitere ausgewiesene Spezialisten verstärkt. So stiess im Juni Markus Tobler (28) zum Team. Als Solution Architect wird er für die Implementierung von CRM-Lösungen für nationale und internationale KMU und Grossunternehmen verantwortlich sein. Vor seinem Eintritt bei ACCENTIS war Tobler für die Interserv Engineering GmbH tätig. Er verfügt über mehrjährige Erfahrung mit CRM-Applikationen mit einem Branchenfokus auf Versicherungen.

Für den gleichen Kundenkreis engagiert sich Pascal Lanz (26) seit Juli als Solution Consultant. Auch er bringt langjährige CRM-Erfahrung vor allem in den Bereichen Pharma und Healthcare mit. Bisher war Lanz Consultant und Projektleiter bei der redIT AG. Schliesslich stiess Anfang Oktober mit Lorenz Hänggi (41) ein ausgewiesener Kenner der Versicherungsbranche mit über 15 Jahren Erfahrung zu ACCENTIS, wo er als Senior Solution Architect die Kundenbasis weiter auf- und ausbauen wird. Zuvor war Hänggi Vice President Technology der Innoveo Solution AG.

Akquisition

Wie ACCENTIS weiter bekannt gibt, wurden per 1. Juli die CRM-Aktivitäten des IT-Dienstleisters redIT akquiriert. Damit verbindet sich neben der personellen Erweiterung eine substantielle Verstärkung der Kundenbasis vorab in den Segmenten Medizinaltechnik, Gesundheit/Pharma und Versicherungen. Von dieser Übernahme profitiert nicht zuletzt auch das wiederkehrende Servicegeschäft.

Gezielte Branchenstrategie

Die mehrfache personelle Verstärkung und die erwähnte Akquisition folgen der Strategie, neben den bestehenden Kundenbranchen gezielt zusätzliche Segmente zu erschliessen. Dazu zählen zum Beispiel Finanzdienstleister und Versicherungsunternehmen, die aus Kostengründen und dank den neuen technologischen Möglichkeiten zusehends auf Eigenentwicklungen im Softwarebereich verzichten und stattdessen vermehrt auf intelligente Standardlösungen zurückgreifen. Weitere Zielbranchen betreffen Manufacturing (produzierende Industrie) und Hightech, den Gesundheitsbereich im weitesten Sinn und Professional Services. Ganz auf dieser Linie liegen auch die zahlreichen Kundengewinne im laufenden Jahr.

Neu im „2010 President’s Club“ von Microsoft Dynamics

Schliesslich wurde ACCENTIS an der kürzlichen weltweiten Partnerkonferenz von Microsoft in Washington D.C. als erster und bisher einziger Schweizer Dynamics CRM Partner in den „President’s Club“ von Microsoft Dynamics aufgenommen. Diese jährlich neu vergebene Auszeichnung erhalten weltweit ausschliesslich die „Top 5%“ der insgesamt 2000 Dynamics-Partner von Microsoft. Voraussetzungen sind neben verschiedenen qualitativen Kriterien ein bestimmtes Umsatzvolumen sowie das Erreichen einer sportlichen Wachstumsrate.

Beilagen:

- Foto Pascal Lanz
- Foto Lorenz Hänggi

Für Rückfragen:

Daniel Haas, Managing Director

Telefon +41 55 417 45 30, Mobile +41 79 208 32 67, daniel.haas@accentis.ch

*

Über ACCENTIS

ACCENTIS ist spezialisiert auf Beratungs- und Umsetzungsdienstleistungen in der Vertrieboptimierung (Sales Performance Management) sowie auf Lösungen für das Kundenbeziehungs-Management (CRM) im B2B-Bereich. Die kundenspezifischen Geschäftslösungen basieren auf der marktführenden Standardapplikation Microsoft Dynamics CRM. ACCENTIS wurde von Microsoft bereits dreimal exklusiv zum „Swiss Partner of the Year“ und 2010 zum Mitglied des exklusiven „President’s Club“ von Microsoft Dynamics ernannt.