



26.09.2006, Ausgezeichnete Partner für Microsoft Dynamics-Geschäftslösungen

Microsoft Schweiz hat erstmals den «Partner of the Year Award» für Microsoft Dynamics-Geschäftslösungen in drei Kategorien vergeben. Die St. Galler Alpha Solutions ist «Swiss Partner of the Year 2006 – Microsoft Dynamics NAV». Als «Swiss Partner of the Year 2006 – Microsoft Dynamics CRM» wurde die Accentis AG aus Pfäffikon ausgezeichnet. Exel Informatique aus Romanel-sur-Lausanne schliesslich wurde mit dem «Rising Star Award of the Year 2006 – Microsoft Dynamics» geehrt.

Mit den erstmals vergebenen Auszeichnungen des «Partner of the Year Award» honoriert Microsoft Business Solutions in drei Kategorien die besonderen Leistungen der erfolgreichsten Schweizer Partner für Microsoft Dynamics-Geschäftslösungen. «Die Entscheidung war nicht leicht, aus unserem breiten Partnernetzwerk von 80 Dynamics-Partnern in der Schweiz die leistungsstärksten ausfindig zu machen», sagt Andreas Uthmann, Leiter Geschäftsbereich Microsoft Business Solutions. «Umso mehr freuen wir uns, mit Alpha Solutions, Accentis und Exel Informatique drei Partner auszeichnen zu dürfen, die sich nicht nur durch Technologie- und Prozess-Know-how, sondern vor allem auch durch Nachhaltigkeit, Qualitätsbewusstsein und Kundennähe auszeichnen. Der Geschäftserfolg gibt ihnen Recht. Wir gratulieren unseren Preisträgern sehr herzlich und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit ihnen.»

Swiss Partner of the Year 2006 – Microsoft Dynamics CRM

Mit dem Award «Swiss Partner of the Year 2006 – Microsoft Dynamics CRM» hat Microsoft die Accentis AG (www.accentis.ch) ausgezeichnet. Das Unternehmen ist als Service- und Lösungsanbieter spezialisiert auf Business-to-Business-Marktbearbeitung und ICT Sourcing & Service Management. Der CRM-zertifizierte Partner der ersten Stunde hat es geschafft, anfangs mit kleinen aber feinen Projekten ein breites und verlässliches Know-how rund um das Thema Microsoft Dynamics CRM aufzubauen. Das hat ihnen geholfen, als kleiner und dynamischer Partner mit der entsprechenden Fokussierung auch grosse und sehr komplexe Projekte in den Bereichen Telco und Technologie/Manufacturing abzuschliessen. Hervorzuheben ist insbesondere die hohe Kundenzufriedenheit, die bereits zu weiteren Ausbauschritten geführt hat.

«Wir freuen uns, dass mit der Firma Accentis ein Partner gewonnen hat, der über das Business- und Prozess-Consulting die nötigen Kontakte bei den Kunden etabliert hat und bewiesen hat, dass auch ‚kleinere‘ Partner grosse und komplexe Projekte lancieren können,» sagt Patrick Meister, Engagement Manager für CRM bei Microsoft Schweiz.