

Pressemeldung

Firmenkontakt:

Magic Software Enterprises (Deutschland) GmbH
Markus Bleichner
Lise-Meitner-Str. 3
85737 Ismaning bei München
Tel. 089 – 962 73 130
Fax 089 – 962 73 100
E-Mail markus_bleichner@magicsoftware.com

Pressekontakt:

Publizistik Projekte
Hartmut Giesen
Faulenbruchstr. 83
52159 Roetgen
Tel. 02471 – 921301
Fax 02471 – 921303
E-Mail: giesen@publizistik-projekte.de

Einfache Datenintegration zwischen On-Demand-CRM und On-Premise-Applikationen Magic Software stellt iBOLT for Salesforce.com vor

Ismaning, im Mai 2008. Magic Software Enterprises (Deutschland) GmbH, Anbieter von Werkzeugen für Software-Entwicklung und -Integration, stellt iBOLT for Salesforce.com vor. Die neue Spezialversion des Integrationswerkzeugs erlaubt den Echtzeit-Austausch von Daten zwischen dem SaaS-CRM Salesforce.com und Unternehmenslösungen, die auf internen Systemen arbeiten (SaaS = Software as a Service). Damit können Unternehmen, die Salesforce.com nutzen, ihre Effizienz steigern, fundiertere Entscheidungen treffen und den Kundenservice verbessern. iBOLT for Salesforce.com steht ab sofort auf der Plattform AppExchange zur Verfügung. <http://www.salesforce.com/appexchange/>.

iBolt for Salesforce.com macht es mit seinem codelosen, Assistenten-basierenden Interface einfach, das Potenzial des Datenaustausches zwischen dem On-Demand-CRM und internen Unternehmenslösungen voll zu nutzen. Unternehmen können die Daten aus Salesforce.com mit den Daten aus dem System für Finanzbuchhaltung, ERP, Supply Chain Management, Personalmanagement oder Logistik integrieren und so beliebige, kundenorientierte Sichten auf die Organisation generieren.

Arita Mattsoff, Vice President Global Marketing bei Magic Software, erklärt: „Wir freuen uns über die Partnerschaft mit Salesforce.com und mit iBOLT for Salesforce.com eine Integrationslösung speziell für Salesforce.com-Nutzer vorzustellen. Basierend auf unseren Erfahrungen mit den iBOLT-Spezialversionen für SAP und IBM sind wir sicher, dass die Nutzer von den Fähigkeiten iBOLTs profitieren werden, wenn sie On-Premise- und On-Demand-Applikationen integrieren.“

Eyal Shahaar, Präsident der kalifornischen Online Trading Akademie, ein langjähriger iBOLT-Nutzer, erläutert: „Ohne iBOLT for Salesforce.com hätten wir viel Zeit und Ressourcen in die Implementierung und den Umstieg unserer Nutzer auf ein neues, unbekanntes System investieren müssen. Mit iBOLT konnten wir schnell und einfach die Daten und Geschäftsprozesse unserer On-Premise- und On-Demand-Lösungen, etwa die Finanzbuchhaltung auf der einen, Salesforce.com auf der anderen Seite, integrieren. Wir sind sehr glücklich mit den Resultaten. Die Produktivität ist gestiegen, unsere Mitarbeiter können schneller arbeiten und fundiertere Entscheidungen treffen, die auf einer ganzheitlichen Sicht auf unsere Unternehmensdaten basieren.“

„Magic Software und die iBOLT Business Integration Suite sind in vielen und vielfältigen Projekten seit vielen Jahren weltweit erprobt“, erläutert Clarence So, Chief Marketing Officer von Salesforce.com. „iBOLT auf der AppExchange-Plattform bietet unseren Kunden die Möglichkeit zur schnellen und kostengünstigen Integration, um die Vorteile der Salesforce SaaS CRM Applikation und Force.com PaaS unternehmensweit zu nutzen.“

In der Zusammenarbeit mit Partnern konnte Magic bereits neue iBOLT-Kunden gewinnen, die Daten aus existierenden On-Premise-Systemen in anderen Systemen nutzen wollen.

„Als ein autorisierter iBOLT Reseller können wir mit iBOLT for Salesforce.com neue Kunden gewinnen, die Daten zwischen Salesforce.com und ERP-Systemen austauschen müssen“,

erklärt Frank Sposato, Präsident von Accelbus, den Wert des neuen Werkzeugs für Software-Häuser und Integrationsdienstleister. „Magic Software unterstützt uns effizient dabei, unsere Kunden voll zufrieden zu stellen. iBOLT bietet uns dabei ein bemerkenswert breites Spektrum von Integrationsfunktionen für so ein einfaches, visuell orientiertes Werkzeug.“

Über die Force.com-Plattform und AppExchange

Die Platform-as-a-Service Force.com definiert die traditionelle Entwicklung, Integration und Distribution von Business-Anwendungen neu. Entwickler, Kunden und Partner können mit Force.com neue, eigene On-Demand-Applikationen kreieren und sie weltweit als Service nutzen. Mit wenigen Mausklicks ermöglicht Force.com den einfachen Austausch und die problemlose Installation dieser Anwendungen aus AppExchange, salesforce.coms Marktplatz für On-Demand-Anwendungen. Auf diesem Weg lassen sich die Vorteile des multi-tenant On-Demand-Konzepts zügig auf die gesamte Organisation ausweiten.

Über salesforce.com

Salesforce.com gilt als Markt- und Technologieführer für On-Demand Business Services. Mit der Salesforce-Produktfamilie können Unternehmen Sales-, Support-, Marketing- und Partnerdaten On-Demand verwalten. Force.com, die weltweit erste On-Demand-Plattform, erlaubt Kunden, Entwicklern und Partnern, neue On-Demand-Applikationen zu kreieren, die über CRM hinausgehen und die gesamte Infrastruktur und Organisation mit den Vorteilen von „Multi-Tenancy“ und dem Business Web bereichern. Mit wenigen Mausklicks ermöglicht Force.com den einfachen Austausch und die problemlose Installation dieser Anwendungen aus AppExchange, salesforce.coms Marktplatz für On-Demand-Anwendungen (www.salesforce.com/appexchange/). Salesforce.com bietet seinen Kunden darüber hinaus Successforce, ein weltweit führendes Trainings-, Support-, Consulting- und Best Practices-Angebot. Mit Stand vom 31. Juli 2007 verwaltet salesforce.com Kundendaten für 35.300 Kunden, darunter Software AG, America Online (AOL), Deutsche Bank, Avis/Budget Rent A Car (Cendant Rental Car Group), Dow Jones Newswires, Polycom und SunTrust Banks. Neben dem Hauptsitz in San Francisco unterhält salesforce.com Büros in Europa und Asien. Die Aktien des Unternehmens werden an der New Yorker Börse unter dem Kürzel „CRM“ notiert. Weitere Informationen erhalten Sie unter <http://www.salesforce.com/de/>.

Über Magic Software Enterprises

Magic Software Enterprises (NASDAQ: MGIC) ist einer der führenden Anbietern 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.