



Die iBOLT Starter Edition für salesforce.com

Background

Mehr und mehr Unternehmen entscheiden sich für Software-as-a-Service Lösungen. Der wesentliche Grund hierfür ist die unmittelbare und kostengünstige Umsetzung der sonst so langwierigen und teuren on-premise Deployments.

Salesforce.com ist definitiv das beste Beispiel, für das Bereitstellen einer umfassenden CRM, Service und Collaboration Plattform OHNE on-premise Installationen und OHNE große Vorab-Investments für den Kauf von Lizenzen.

“ Die Verbindung von SAP mit salesforce.com haben wir sehr einfach mit iBOLT realisiert. ”

*Günter Frenzel,
Business Process Architect,
Tecan Group AG*

Integration ist Pflicht

Egal ob groß oder klein, jedes Unternehmen hat mehr als nur CRM in seinem Anwendungsportfolio. Dieses reicht von Email und Kalender Lösungen, bis hin zum eigenentwickelten, individuellen ERP-System.

Sehr viele Unternehmen haben die Signifikanz und die Vorteile der Integration von verschiedenen Geschäftsanwendungen erkannt, mit der sie eine Vereinheitlichung der IT Landschaft schaffen und ihre Geschäftsprozesse beschleunigen und adäquat verwalten. On-Demand, auf Software-as-a-Service basierende Lösungen sind dabei keine Ausnahme sondern vermehrt die Regel.

Die Tatsache, dass Lösungen wie salesforce.com Cloud basiert sind, schreckt Unternehmen häufig davon ab, diese zu integrieren oder hält sie sogar komplett davon ab, Cloud-basierte Lösungen zu verwenden. Einer der Gründe warum Unternehmen sich vor einer Cloud-basierten Integration scheuen, sind die zu erwartenden Kosten, wenn sie eine Integrationsplattform mit in ihr Softwareportfolio aufnehmen. Diese Betrachtungsweise findet man nicht nur bei kleinen und mittelständischen Unternehmen vor, sondern auch bei großen Firmen, die gerade erst angefangen haben salesforce.com in einem Pilotprojekt zu nutzen bzw. zu evaluieren.

Die gute Nachricht ist jedoch, dass durch die iBOLT Starter Edition für salesforce.com, diese Bedenken vollständig beseitigt werden.

salesforce.com Integration – einfach und bezahlbar

- Magic Software hat die Herausforderungen, mit welchen sich Firmen befassen müssen, wenn sie sich an Integrationsprojekte wagen, erkannt und dies besonders in den Bereichen Komplexität und Kosten. So gibt es die mehrfach ausgezeichnete und hochproduktive Integrationsplattform iBOLT nun auch als Starter Edition, die extrem preiswert ist und salesforce.com Accounts bis zu einer Anzahl von 50 aktivierten salesforce.com Nutzern unterstützt und dies mit vollem Funktionsinhalt der regulären Version.
- Kleinere und mittelständische Unternehmen, mit einer geringeren Zahl von salesforce.com Usern, können nun für die Integration in ihre bestehende Applikations-Infrastruktur genauso wie Enterprise Unternehmen, sofort eine maßgeschneiderte Integrationslösung nutzen und dies zu sehr überschaubaren Kosten.
- Die iBOLT Starter Edition für salesforce.com ist neben dem On-Premise Modell, auch im Subskriptions-Lizenzmodell erhältlich.
- Beide iBOLT Preismodelle, als Subskription oder per Lizenzkauf, sind klar definiert und ohne versteckte Kosten. Jedes Integrationsprojekt kann so flexibel nach oben oder unten skaliert werden.

iBOLT nicht nur für CRM

- Die iBOLT Starter Edition für salesforce.com integriert neben dem Salesforce CRM, auch jede andere Force.com Anwendung oder Chatter mit beliebigen Drittsystemen.
- Mit einer hochproduktiven und preisgünstigen Integrationsplattform wie iBOLT, können Unternehmen jeder Größe, sehr einfach die Integrationsanforderungen von salesforce.com mit anderen On- und Off Premise Lösungen ohne Risiko und mit minimalen Kosten realisieren.

Vollständige Integrationsplattform

- Die einzige Einschränkung dieser Starter Edition ist die Anzahl der sich im Einsatz befindlichen salesforce.com Lizenzen. Ansonsten, stehen alle Funktionen, Fähigkeiten, Komponenten und Utilities der iBOLT Plattform zur Verfügung. Innerhalb der Limitierung von bis zu 50 salesforce.com Nutzern können Sie alle Funktionen und Services von iBOLT verwenden, um Anwendungen von Drittanbietern einzubinden.
- Auch ein späterer Upgrade auf die reguläre Version ist einfachst und ohne technischen Eingriff möglich. iBOLT wächst mit und ist beliebig skalierbar.

Über Magic Software Enterprises

Magic Softwares preisgekrönte Integrationslösung wird von Kunden rund um die Welt genutzt. Die Technologie erlaubt es Unternehmen, Business-Lösungen über heterogene Umgebungen hinweg zu integrieren. Sie versorgt die Organisation mit unternehmenskritischen Informationen, die sie aus den existierenden Applikationen übernimmt, die auf praktisch jeder Datenbank oder Plattform basieren können. Magic Software unterhält Partnerschaften mit Salesforce.com, SAP, IBM, Oracle und hunderten von ISVs weltweit.

Die Niederlassung von Magic Software

Corporate Headquarters

Magic Software Enterprises Ltd.
Tel: +972 3 538 9292

UK

Magic Software Enterprises UK
Tel: +44 1 344 667000

France

Magic Software Enterprises France
Tel: +33 1 49 10 58 58

Japan

Magic Software Japan K.K.
Tel: +81 3 5365 1600

North and Latin America

Magic Software Enterprises Inc.
Tel: +1 800 345 6244
Tel: +1 949 250 1718

Germany

Magic Software Enterprises Germany
Tel: +49 89 962 730

Hungary

Magic Software Enterprises (Onyx)
Hungary Ltd.
Tel: +36 1 216 9910

Asia Pacific - Thailand

Magic Software Enterprises - Asia Pacific
Tel: +66 2 911 9733
Tel: +66 2 911 9740

South Africa

Magix Integration South Africa
Tel: +27 11 258 4442

Benelux

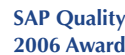
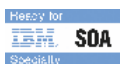
Magic Software Enterprises Netherlands
Tel: +31 30 65 66 266

Israel

Magic Software Enterprises Israel
Tel: +972 3 538 9233

India

Magic Software Enterprises India Pvt. Ltd.
Tel: +91 9886 455 398



Für die in dieser Broschüre enthaltenen Informationen gibt Magic Software keine Mängelgewähr und keine Garantien jedweder Art. Unter keinen Umständen haftet Magic Software für Gewinnauffälle, gleichgültig ob diese Schäden auf Verträge, fahrlässige Handlungen oder sonstige Gründe zurückzuführen sind. Magic Software darf jederzeit ohne besondere Mitteilung Änderungen an dieser Broschüre sowie der Produktinformationen und Preise vornehmen und ist nicht dazu verpflichtet, die in dieser Broschüre enthaltenen Materialien zu aktualisieren. © 2011 Magic Software Enterprises Ltd. Q4/2008

www.magicsoftware.com