

Pressemitteilung

Customer Engagement-Spezialist stärkt europaweite Marktpräsenz

CRM Partners Group expandiert und kauft Endeavor in Schweden

Eschborn, 14. März 2018 +++ Die CRM Partners AG aus Eschborn bei Frankfurt (www.crmpartners.de), Unternehmensberatung für die Implementierung und strategische Betreuung von CRM-Systemen auf Basis von Microsoft Dynamics CRM, hat ab sofort ein neues Schwesterunternehmen. Die CRM Partners Group hat die schwedische Endeavor (<http://endeavor.se>) übernommen. Endeavor, spezialisiert auf die gesamte Microsoft Dynamics 365 Plattform, ist einer der am schnellsten wachsenden Microsoft Partner in Schweden. Endeavor ist die fünfte Business Unit der CRM Partners Group. Die schwedische Endeavor wird ihre Tätigkeit von ihren drei Niederlassungen in Göteborg, Stockholm und Jönköping aus weiterführen. Das gegenwärtige Führungsteam hält nach wie vor Anteile und hat sich verpflichtet, seine Positionen unverändert auszufüllen.

Auf dem Weg zu dem europäischen Customer Engagement-Unternehmen

Ralf Haberich, Vorstandsvorsitzender der deutschen CRM Partners AG, sieht die Akquise als weiteren Schritt auf dem Weg von CRM Partners zum führenden europäischen Customer Engagement-Unternehmen: „Mit Endeavor ergänzt uns ein Team ausgewiesener Spezialisten bei der Beratung von Microsoft Dynamics 365, und gleichzeitig bauen wir unsere Marktpräsenz in Europa deutlich aus. Für multinational operierende Unternehmen wird es immer wichtiger, dass ihre CRM- und Customer Engagement-Aktivitäten länderübergreifend vernetzt sind“, so Haberich weiter, „und durch die Integration von Endeavor ermöglichen wir das auch im skandinavischen Raum auf optimale Weise.“

Stärkere Marktposition in der Gruppe

Das aktuelle Führungsteam von Endeavor wird seine Positionen nach der Übernahme durch CRM Partners behalten. David Axelsson, der Gründer und CEO von Endeavor, erklärt dazu: „Für uns stellt der Verkauf die Gelegenheit dar, ein Teil der führenden Customer Engagement Company in Europa zu werden. Wir sind überzeugt, dass sowohl unsere Kunden als auch unsere Organisation vom Wissen, der Erfahrung und dem Netzwerk von CRM Partners profitieren. Wir stärken dadurch unsere Marktposition, und wir werden uns unter dem Dach der Gruppe weiterentwickeln.“

Passende Unternehmenskulturen

Emiel Putman, der Gründer und CEO der CRM Partners Group, betont seinerseits, wie gut die Philosophien zusammenpassen: „Die Erfahrung zeigt, dass unsere Customer Engagement-Lösungen gut aufgenommen werden, sowohl national als auch international. Die Übernahme von Endeavor gibt uns natürlich die Möglichkeit, unser Wissen auch auf dem schwedischen Markt einzusetzen und zu teilen. Und was uns an Endeavor vom ersten Moment an begeistert hat, ist, dass es sich um eine junges Unternehmen mit Wachstumspotenzial handelt. Aber noch wichtiger“, fährt Putman fort, „war die Tatsache, dass wir eine kulturelle Übereinstimmung gefühlt haben. Wichtige Eigenschaften waren ganz ähnlich – wie Offenheit, die Zusammenarbeit im Team und unsere Ambitionen. Ich bin sicher: Die Menschen bei Endeavor werden eine wertvolle Ergänzung für die CRM Partners Familie darstellen.“

Ein integrierter Ansatz

Die CRM Partners Group hatte erst vor kurzem die beiden Unternehmen Pulse und AXtension in den Niederlanden übernommen, zwei führende internationale Organisationen, die sich auf Microsoft Dynamics AX und Dynamics 365 for Operations spezialisiert haben. Mit dieser Reihe von Akquisitionen aus jüngerer Zeit hat CRM Partners die strategische Entscheidung getroffen, die digitale Transformation seiner Kunden durch einen integrierten Ansatz zu unterstützen: „Wir sehen bei unseren Kunden einen zunehmenden Bedarf an End-to-End-Lösungen für ihre gesamten Geschäftsprozesse“, so Putman. „Und innerhalb der Gruppe kombinieren wir jetzt sowohl die Expertise im Front-Office- als auch im Back-Office-Bereich. Gemeinsam sind wir in der Lage, die komplette Customer-Journey abzudecken. Die Tatsache, dass Endeavor in den Bereichen CRM, ERP und BI aktiv ist, deckt sich perfekt mit unserer Strategie.“

Über CRM Partners

CRM Partners (www.crmpartners.de) ist die Unternehmensberatung für Customer Relationship Management auf der Basis von Microsoft Dynamics CRM. CRM Partners wurde 2005 in den Niederlanden gegründet und ist seit 2011 mit der CRM Partners AG mit Niederlassungen in Frankfurt und München auch in Deutschland vertreten. 2016 übernahm die CRM Partners Group den IT- und Kundenservice-Spezialisten brightONE IT und wurde damit zu einem der führenden Anbieter rund um CRM und Customer Engagement in den Niederlanden und im Benelux-Raum. Seit Februar 2018 gehören die beiden niederländischen Unternehmen Pulse und AXtension zur CRM Partners Group, und im März kam die schwedische Endeavor hinzu. CRM Partners verfügt dadurch nun sowohl über CRM- als auch ERP-Know-how – für einen integralen Customer Engagement-Ansatz über alle Geschäftsprozesse hinweg. Die CRM Partners Group hat 400 Mitarbeiter und einen Jahresumsatz von insgesamt 55 Millionen Euro.

Als Microsoft Gold Certified Partner für CRM zählt CRM Partners zu den führenden Beratungsunternehmen für Microsoft Dynamics CRM in Europa. 2016 wurde das Unternehmen bereits zum zweiten Mal in Folge in den „Microsoft Dynamics Inner Circle“ der weltweit erfolgreichsten Partner aufgenommen. Zudem ist CRM Partners Microsoft Cloud Solution Provider und bietet damit eine kompetente Rundum-Betreuung für alle Microsoft Cloud Services – darunter Office 365, Enterprise Mobility Suite, MS Azure. Zu den deutschen Kunden von CRM

Partners zählen unter anderen: Bayer, Bearing Point, Deutsche Fußball Liga, Lanxess, Liebherr, OTTO und Microsoft Services.

Über Endeavor

Endeavor aus Schweden (<http://endeavor.se>) entwickelt intelligente digitale Lösungen, um die Geschäftsprozesse seiner Kunden aus Fertigung, Service, Einzelhandel und öffentlichem Sektor einfacher und effizienter zu machen. Endeavor bietet kosteneffektive Systempakete auf Basis der Microsoft Dynamics 365 Plattform und integriert Produkte und Services in einer nutzerfreundlichen Plattform. Endeavor hat bereits mehr als 200 Plattformlösungen implementiert, auf nationaler wie internationaler Ebene. Durch seine technische Expertise, seine große Erfahrung und umfassende Services ist Endeavor in der Lage, alles zu übernehmen: von der Analyse der Geschäftsanforderungen bis hin zur Implementierung und Wartung der Systeme.

Endeavor hat Niederlassungen in Göteborg, Stockholm und Jönköping. 30 Mitarbeiter erwirtschaften einen Umsatz von insgesamt 4 Millionen Euro.

Kontakt

CRM Partners AG
Ralf Haberich
Helfmann-Park 7
D-65760 Eschborn
Tel. +49 (0)6196/775750
ralf.haberich@crmpartners.com
www.crmpartners.de

Möller Horcher Public Relations GmbH
Dr. Venera D'Elia
Ludwigstraße 74
D-63067 Offenbach
Tel. +49 (0)69/809096-48
venera.delia@moeller-horcher.de
www.moeller-horcher.de