

IBM und Salesforce vertiefen strategische Partnerschaft

IBM Cloud und Watson Services werden mit Salesforce Quip und der Salesforce Service Cloud verknüpft

IBM wird für Salesforce zum bevorzugten Anbieter für Cloud-Lösungen

Armonk/Ehningen - 19 Jan 2018: IBM und Salesforce bauen ihre strategische Partnerschaft weiter aus. Dabei werden IBM Cloud und Watson Services in Zukunft mit Salesforce Quip und der Salesforce Service Cloud Einstein enger verknüpft. Ziel ist es, dass Unternehmen mit den CRM-Tools von Salesforce sowie den Cloud- und KI-Lösungen von IBM noch schneller und individueller auf Kundenwünsche reagieren können. Damit wird IBM für Salesforce gleichzeitig zu einem bevorzugten Anbieter für Cloud-Lösungen. Bereits 4.000 Kunden nutzen gemeinsame Lösungen von Salesforce und IBM. „Die Ernennung von IBM zum bevorzugten Cloud-Service-Anbieter für Salesforce ist ein Beweis dafür, wie sehr der Einsatz von IBM Cloud-Lösungen Unternehmen dabei hilft, ihre Geschäftsabläufe grundlegend zu verändern“, sagte Ginni Rometty, Chairman, President und CEO von IBM. „Basis für den Ausbau unserer Partnerschaft ist die gemeinsame Stärke von Watson und Einstein. Sie wird Unternehmen dabei unterstützen, intelligentere Geschäftsentscheidungen zu treffen.“

„Der Erfolg unserer Kunden ist der Motor für unsere Arbeit. Dazu gehört auch unsere strategische Partnerschaft mit IBM“, sagte Marc Benioff, Chairman und CEO von Salesforce. „Die Kombination von IBM Cloud- und Watson-Services mit Salesforce Einstein und Quip wird für einen weiteren Innovationsschub sorgen. Wir ermöglichen es Unternehmen, ihre Kunden besser miteinander zu vernetzen sowie die Vorteile der Cloud und Künstlicher Intelligenz intensiv zu nutzen.“

Als Teil der erweiterten strategischen Partnerschaft wird IBM neue IBM WatsonQuip Live Apps entwickeln. Diese interaktiven Anwendungen werden direkt in jedes Quip-Dokument eingebettet. Dadurch können Verkaufsteams über den gesamten Wertschöpfungsprozess hinweg noch effektiver zusammenarbeiten. Mit der Quip-Plattform zur Erstellung und Bearbeitung von Dokumenten können relevante Inhalte für jedes Projekt zentral verwaltet werden. Dadurch muss während der Arbeit nicht länger zwischen mehreren Fenstern und Apps hin und her geschaltet werden.

Auch die Fähigkeiten von IBM Watson und der Service Cloud Einstein werden in Zukunft gebündelt. Mithilfe von KI-gestützten vorausschauenden Analysen und auf Basis der letzten Anrufe oder Chats kann das System dann unter anderem direkt auf den Kunden zugeschnittene Maßnahmen vorschlagen. Bereits heute nutzen mehr als 4.000 gemeinsame Kunden von IBM und Salesforce die im Rahmen der Partnerschaft zur Verfügung gestellten IT-Lösungen, um ihre Kundenbeziehungen noch enger zu gestalten.

„Es besteht eine perfekte Verbindung zwischen Salesforce und IBM“, sagte Rachael Cotton, Senior Manager, Autodesk. „Viele Unternehmen wie Autodesk verfügen in Salesforce über enorme Mengen an Kundendaten, von denen die meisten ungenutzt bleiben. Durch die Kombination der KI-Leistung von Watson und der IBM Cloud mit Erkenntnissen von Salesforce konnte Autodesk seine Kunden besser verstehen und ein transformiertes Kundenerlebnis schaffen.“

(ca. 3.000 Zeichen)

Über Salesforce und IBM

Erfahren Sie mehr über die neue, erweiterte strategische Partnerschaft zwischen IBM und Salesforce:
<https://www.salesforce.com/campaign/ibm/>

Über IBM

Mehr Informationen finden Sie unter <http://www.ibm.com/de> sowie auf dem IBM Unternehmensblog IBM THINKBlogDACH. Über IBM Cloud Computing Mehr Informationen finden Sie unter <http://ibm.com/cloud-computing/de/de>.

Folgen Sie IBM auf Twitter unter <https://twitter.com/IBMCloudde> oder dem Blog <http://www.thoughtsoncloud.com>.

Diskutieren Sie mit IBM unter #ibmcloud.

Kontaktinformation

Christine Paulus

Unternehmenskommunikation IBM +4915114270446 christine.paulus@de.ibm.com

<https://de.newsroom.ibm.com/2018-01-19-IBM-und-Salesforce-vertiefen-strategische-Partnerschaft>