



PRESSEMELDUNG, 02.04.2014

- HATAHET productivity solutions
- Microsoft Cloud Accelerate Partner
- Microsoft Gold-Partner
- Microsoft Silber-Partner
- Cloud Solutions
- Microsoft SharePoint
- Office 365 Online Plattform

HATAHET ALS MICROSOFT CLOUD ACCELERATE PARTNER AUSGEZEICHNET



IT-Beratungsunternehmen wieder zertifiziert als
Microsoft Gold Partner



„Wir haben in den letzten Monaten mehr als 1.000 Microsoft Cloud Office 365-Lizenzen verkauft. Dieser Erfolg hat uns den Status als Microsoft Cloud Accelerate Partner eingebracht“, zeigt sich Nahed Hatahet, Geschäftsführer der HATAHET productivity solutions, äußerst zufrieden. Als größte Kunden nennt er Kremsmüller und Gugler Print & Media. „Zudem wurden unsere Zertifizierungen als mehrfacher Microsoft Gold und Silber Partner erneuert.“ Gold hat HATAHET in den Bereichen „Content & Collaboration“ sowie „Application Development“. In Silber wurde das Unternehmen mit den Kompetenzen „Midmarket Solution Provider“ und „Mobility“ ausgezeichnet.

„Das zeigt, wir haben uns bewährt und können die neuen Technologien voll unterstützen“, betont Nahed Hatahet. Zu diesen Zertifizierungsprüfungen zählen technische Prüfungen ebenso wie Marketing- und Vertriebsprüfungen, Referenzen müssen im Kooperationsportal eingepflegt und Zufriedenheitsumfragen regelmäßig unter den Kunden durchgeführt werden. HATAHET productivity solutions zeigt, wie wichtig es ist, mit technischer Kompetenz, aufrichtigem Interesse an Kundenherausforderungen und exzellenter Kommunikation Kunden zukunftssicher zu beraten. Die Projektabwicklung ist immer am Kunden und dem zu generierenden Produktivitätsmehrwert orientiert. „Kunden schätzen Partner, bei denen sie selbst im Mittelpunkt stehen, und wir schätzen Partner, die sich so vorbildlich um unsere gemeinsamen Kunden kümmern“, sagt Hans Berndl, Leiter strategisches Marketing bei Microsoft Österreich.

Cloud-Business

„Wir wollen besser vermarkten als andere. Und dieses Vorhaben ist uns gelungen“, zeigt sich Nahed Hatahet stolz und leitet die Auszeichnung an seine Mannschaft weiter. „Online ist das neue Business, es bildet in der Wirtschaft die Zukunft. Das berücksichtigen wir bei unseren Kundengesprächen.“ Dabei zählt das Motto Ehrliche Beratung. Die Kunden danken es. Mehr als 1.000 Cloud Office 365-Lizenzen in den letzten Monaten sind Bestätigung für die kompetente und kundenorientierte Beratung. Cloud Computing und Online Services mit Office 365 sind für Nahed Hatahet ein wichtiger Schritt für die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Sie ermöglichen Innovationen für die flexible Nutzung von IT-Leistungen wie Speicherplatz, Rechenkapazität oder Software, die über das Internet (Public Cloud Strategie) oder innerhalb des Intranets

(Private Cloud Strategie) einer Organisation bereitgestellt werden. „Die Cloud zahlt sich dabei nicht nur für Großunternehmen aus, sondern vor allem für KMU, wie Kremsmüller und Gugler Print & Media. Selbst Einzelunternehmer oder Familien zu Hause profitieren von diesen Services“, ist Hatahet überzeugt.



Cloud Accelerate

Mehr als 1.000 Microsoft Cloud Office 365-Lizenzen in den letzten Monaten haben HATAHET wie gesagt den Status als Microsoft Cloud Accelerate Partner eingebracht. Das Programm richtet sich an Partner, die Cloud-Lösungen bereits erfolgreich verkauft haben. Für sie bietet Microsoft ein größeres Portfolio. Erweitert werden die Bestandteile des Cloud Essentials Packs unter anderem um ein Cloud Accelerate-Logo, 20 Beratungsstunden für Support, bevorzugte Platzierung in PinPoint, Einblick in die interne Microsoft-Cloud-Roadmap, zusätzliche Windows Intune-Lizenzen sowie erweiterte Administratorenrechte. Microsoft unterstützt Cloud Accelerate Partner somit besonders und dies ist auch Sinn und Zweck dieser Auszeichnung. Wer wird Microsoft Gold-Partner? Unternehmen mit mindestens vier für SharePoint zertifizierten technischen Mitarbeitern, zertifizierten Mitarbeitern für die Bereiche SharePoint

Lizenzierung und Sales sowie zahlreichen Kundenreferenzen. Gold-Partner müssen Vertriebs- und Marketing-Know-how vorweisen können sowie eine hohe Kundenzufriedenheit. Darüber hinaus müssen definierte Umsatzziele erreicht werden.

Über HATAHET

HATAHET ist ein renommiertes IT-Beratungsunternehmen mit den Kernbereichen Online Services & Cloud Solutions (www.office365blog.at), Collaboration & Communication Solutions (<http://www.sharepoint2013.at>, <http://www.sharepoint2010.at>) sowie Infrastructure & Messaging Solutions. Der Hauptfokus liegt auf der Beratung der Microsoft SharePoint und Office 365 Online Plattform. Das Portfolio wird mit hauseigenen SharePoint Add-Ons (<http://www.sharepoint-must-haves.eu>) sowie mit Lösungen der Hersteller Nintex und NetApp Storage abgerundet. Mit den eigens entwickelten Produkten, lautend auf den Namen HATAHET Must-Haves for SharePoint & Office 365 bietet HATAHET eine Vielzahl nützlicher Add-Ons für SharePoint und Office 365 Implementierungen.

Der Name HATAHET steht als Marke für zielgerichtete und kompetente Lösungen im Bereich von Microsoft, Nintex und NetApp basierenden Unternehmenslösungen. Seit kurzem bietet HATAHET über einen neuen Online Shop Apps und Lösungen für SharePoint und Office 365 für die gesamte DACH-Region an (<http://www.sharepoint-must-haves.eu>) „Das ist die neue Online-Anlaufstelle für SharePoint Lösungen, Apps und Add-Ons. Bisher haben wir unsere SharePoint Add-Ons einfach auf unserer Website mitverkauft. Nun haben wir einen

eigenen Geschäftsbereich eingerichtet“, betont Geschäftsführer Andrea Szivacsek. Angeboten werden rund 40 Produkte. Die Palette reicht von Webparts und Apps über Business-Anwendungen bis hin zu Self-Service und Automatisierungslösungen sowie intelligenten Produkt-Bundles.

AUSSENDER:
HATAHET productivity solutions GmbH

ANSPRECHPARTNER:
Sabine Steiner
Tel.: +43-1-9971595-0
E-Mail: office@hatahet.eu

WEBSITE:
www.hatahet.eu

HATAHET
PRESSEMELDUNG 